

JOHN KENNETH
GALBRAITH

STORIA DELL'ECONOMIA



BUR saggi



JOHN KENNETH
GALBRAITH

STORIA DELL'ECONOMIA



LDB



Dal ruolo della schiavitù nell'antica Grecia al "comunismo" di Platone; dall'organizzazione feudale alla rivoluzione industriale; da Karl Marx alla Grande Depressione degli anni Trenta, fino allo sviluppo del mercato globalizzato nel secondo Novecento: in questo testo John K. Galbraith dimostra con sorprendente chiarezza che non si può comprendere il funzionamento dell'economia contemporanea senza conoscerne la storia, perché le teorie e le scelte economiche sono sempre un prodotto dei tempi e dei luoghi in cui nascono e si sviluppano. Accompagnando il lettore attraverso curiosi aneddoti e la lucida analisi di grandi temi – dalla distribuzione del reddito alla disoccupazione –, l'autore porta alla luce l'intreccio ineliminabile che lega questioni economiche, politiche e sociali. E spiega che l'economia non può essere socialmente neutra: ha sempre il potere di determinare, nel bene e nel male, la vita di una nazione e dei suoi cittadini.

JOHN KENNETH GALBRAITH (1908-2006), economista di fama mondiale, ha insegnato nelle Università di Princeton, Cambridge e Harvard, dove è stato Professor Emeritus di Economia. All'attività accademica ha affiancato una partecipazione attiva alla vita politica degli Stati Uniti. Tra i suoi saggi pubblicati in BUR, *Il grande crollo*, *Soldi* e *L'economia della truffa*.


BUR
rizzoli

John Kenneth Galbraith

STORIA DELL'ECONOMIA

BUR rizzoli
SAGGI

Proprietà letteraria riservata
© 1987 by John Kenneth Galbraith
© 1988, 1990 RCS Rizzoli Libri S.p.A., Milano

eISBN 978-88-58-67981-4

Titolo originale dell'opera:
Economics in Perspective

Traduzione di Fausto Ghiaia

Prima edizione digitale 2015 da
Tredicesima edizione BUR Saggi giugno 2012

In copertina: Hughson Frederick Hawley (1850-1936), *Borsa di New York*, Collection of the New York Historical Society, USA © The Bridgeman Art Library Art Director: Francesca Leoneschi Progetto grafico: Emilio Ignozza / *the* World *of* DOT

Per conoscere il mondo BUR visita il sito **www.bur.eu.**

Quest'opera è protetta dalla Legge sul diritto d'autore.
È vietata ogni duplicazione, anche parziale, non autorizzata.

A Eric Roll,
amico per cinquant'anni,
la cui guida in questa materia
riuscirà manifesta a tutti.
E anche,
con immutato affetto,
a Frieda Roll

RINGRAZIAMENTI

Tutti gli autori sono debitori nei confronti degli amici più di quanto sappiano solitamente. I miei debiti di riconoscenza sono particolarmente rilevanti e, anzi, sono certamente ancora maggiori di quanto mi renda conto. Due miei colleghi di Harvard, Robert Dorfman e Henry Rosovsky, mi hanno aiutato su punti particolari, e il professor Dorfman ha letto tutto il manoscritto, benché in una prima stesura. Therese Horsey ha sbrigato il mio lavoro di ufficio mentre scrivevo questo libro e si è così fatta carico di tutta una serie di motivi di distrazione che avrebbero altrimenti impegnato il mio tempo o suscitato il mio malumore. Eric Roll, Lord Roll di Ipsden, l'amico di lunghi, lunghissimi anni, cui questo libro è dedicato, è stato una costante fonte di idee su tutti gli argomenti.

Ma ho un debito del tutto speciale nei confronti di due carissimi collaboratori. Edith Tucker ha più volte battuto a macchina queste pagine e ha compiuto tutta la serie di ricerche e di controlli che esse richiedevano. Una volta le ho chiesto se questo lavoro non l'avesse stancata: ha eluso la domanda con grande abilità.

Andrea Williams, che ha collaborato a tutte le mie fatiche letterarie da quasi trent'anni, ha letto e riletto il manoscritto, facendomi, come sempre, rispettare tutte quelle regole della chiarezza espositiva e grammaticale che troppo spesso tendo a trasgredire. A lei va un particolare ringraziamento.

Infine, il mio amore e la mia gratitudine vanno a Catherine Galbraith, che nei tre anni in cui ho lavorato a questo libro mi ha dato l'incoraggiamento, l'affetto e, soprattutto, quella capacità di sopportazione che tutti gli autori sognano, ma che è concessa soltanto a quelli fortunati.

I

UNO SGUARDO AL PAESAGGIO

Non si può comprendere l'economia senza conoscere la sua storia; e nel mondo accademico questa è una verità riconosciuta. Eppure la storia delle teorie economiche non è stata un argomento di studi particolarmente popolare né sempre rimunerativo, e non è difficile scoprirne le ragioni. Esistono sull'argomento molti libri di elevato livello qualitativo e tutti gli economisti hanno grandi debiti nei confronti dei loro autori. Ma, ricercando l'eccellenza accademica o nel tentativo di tutelarsi contro le possibili critiche dei colleghi, anche i migliori studiosi hanno scritto diffusamente su ciò che è importante e anche su ciò che lo è meno o non lo è affatto. Essi non possono permettersi che si dica che questo o quel concetto di Adam Smith o David Ricardo o Karl Marx è stato dimenticato. Di conseguenza, le teorie che realmente contano, giuste o sbagliate che siano, vanno spesso confuse nella massa; e ciò che continua a conservare interesse o importanza anche nel nostro tempo è stato oscurato.

Ma c'è un problema ancora più serio: gran parte, anzi forse la maggior parte di questa letteratura si basa sul presupposto che le teorie economiche abbiano una propria vita autonoma e una propria evoluzione autonoma. Lo sviluppo della disciplina si svolge in una sfera astratta: uno studioso dà prova di un vigoroso talento innovatore, e altri si impegnano a correggere e perfezionare i suoi risultati. E tutto ciò senza un qualsiasi stretto legame con il contesto economico.

In realtà, le teorie economiche sono sempre e profondamente un prodotto dei tempi e dei luoghi; e non si può analizzarle prescindendo dal mondo che interpretano. E dal momento che quel mondo cambia — è, indubbiamente, impegnato in un processo ininterrotto di trasformazione — anche le teorie economiche, se vogliono conservare una reale importanza, devono cambiare. Negli ultimi cento anni la grande società per azioni, il sindacato, la depressione e

la guerra, una ricchezza sempre più diffusa, la natura mutevole della moneta e il nuovo accresciuto ruolo delle banche centrali, il ruolo declinante dell'agricoltura con i fenomeni conseguenti dell'urbanizzazione e della crescita della povertà urbana, il sorgere dello Stato assistenziale (*welfare State*), l'assunzione di responsabilità da parte dei governi (anche questo un fatto nuovo) in vista del funzionamento globale dell'economia di una nazione, l'emergere degli stati socialisti: tutti questi fattori hanno modificato drasticamente, o addirittura rivoluzionato, la vita economica. Essendo mutato il suo oggetto, anche la scienza economica è, necessariamente, cambiata.

Ma nella scienza economica il mutamento è avvenuto, nel migliore dei casi, senza un particolare entusiasmo, ed è stato accettato senza un particolare entusiasmo. Chi trae vantaggio dallo *status quo* resiste al cambiamento; e questo è il caso degli economisti che hanno un interesse costituito in quel che è sempre stato insegnato e creduto. Sono argomenti che approfondirò in seguito.

Bisogna aggiungere, inoltre, che gran parte della passata letteratura sulla storia delle teorie economiche è stata noiosa in modo, per così dire, aggressivo. C'è infatti un numero considerevole di persone di cultura convinte che qualsiasi sforzo riuscito per rendere le idee vive, intelligibili e interessanti sia una manifestazione di scarso rigore professionale. È questa la fortezza dentro la quale regolarmente si rifugiano.

Quanto ho detto fino a questo punto è certamente servito a suggerire quale sia il mio obiettivo in questa storia. Io cerco di considerare l'economia come un riflesso del mondo in cui si sono sviluppate particolari teorie economiche: le teorie di Adam Smith nel contesto del trauma iniziale della rivoluzione industriale, quelle di David Ricardo nelle sue più mature fasi successive, quelle di Karl Marx all'epoca del potere capitalistico sfrenato, quelle di John Maynard Keynes come una risposta all'implacabile catastrofe della Grande depressione. Là dove, come prima dell'avvento del capitalismo o nelle economie di sussistenza della nostra stessa epoca, nella vita economica c'era — o c'è — ben poco d'interessante, e ancor meno da scoprire, mi rassegno a questo dato di fatto. Quando e dove non esiste un'economia, le teorie economiche non possono avere molta importanza.

Non sono contrario, se il caso lo richiede, a presentare dettagli marginali nello sviluppo del pensiero economico, quando ciò può aggiungere qualcosa d'interessante alla storia generale. Ma la mia preoccupazione principale è quella di isolare e mettere in rilievo la teoria o le teorie centrali di un determinato autore, scuola o periodo, e soprattutto di concentrare l'attenzione su quelle teorie

che conservano ancora una particolare rilevanza. Mi sforzo pertanto scrupolosamente di ignorare tutto ciò che è puramente transitorio, come pure quelle dottrine che si sviluppano entro i confini della corrente principale dell'evoluzione, senza però modificarne gran che o deviarne il corso.[1]

Poiché questa è una storia dell'economia, e non semplicemente una storia degli economisti e del loro pensiero, intendo andare oltre gli studiosi e i loro contributi, mirando a cogliere gli eventi che hanno determinato la teoria. E, se è necessario, gli eventi che hanno determinato la storia dell'economia quando non esistevano gli economisti. Come avrò modo di dire, l'ultimo secolo è stato negli Stati Uniti un periodo di intensa discussione economica. Si è discusso sulle banche e la politica bancaria, sulla moneta e la politica monetaria, sul commercio internazionale e la politica tariffaria. Ma fino agli ultimissimi decenni non c'era quasi nessun economista che orientasse il dibattito, o che almeno vi partecipasse. Confinare questa storia all'espressione economica formale significherebbe dunque ignorare una vasta e importante corrente nel flusso generale delle teorie economiche.

Ho già detto che in passato la letteratura su questo argomento, o buona parte di essa, è stata noiosa, talvolta ostentamente oscura. Non posso credere che si tratti di una necessità. Le teorie centrali e il loro contesto sono estremamente stimolanti. Il mio interesse per le une e per l'altro s'è mantenuto vivo per oltre mezzo secolo, sin da quando, all'Università di Berkeley, in California, nel 1931, m'imbattei per la prima volta in essi sotto la guida di due validissimi studiosi, Leo Rogin e l'eminente Carl C. Plehn.[2] Mi piace pensare anche che altri possano trovare tali argomenti egualmente avvincenti. Non si tratta di materie che presentino difficoltà insormontabili. Come ho già avuto modo di dire, non esistono in economia proposizioni utili che non possano essere enunciate con precisione in una lingua chiara, priva di ghirigori, e nello stesso tempo gradevole.

A questo punto devo fare un cenno agli impieghi pratici della storia, e di una storia come questa. La tesi che intendo sostenere deve essere formulata con molta attenzione.

Tutti saranno d'accordo che, così com'è concretamente praticata, l'economia si preoccupa in maniera ossessiva del futuro. Ogni mese negli Stati Uniti uomini e donne di illuminata sapienza si chinano sulla Repubblica per enunciare il loro punto di vista sulle prospettive dell'economia, come pure su quelle sociali e politiche. Migliaia di persone prestano loro attenzione. I dirigenti d'azienda, o le loro società, pagano a peso d'oro il privilegio di ascoltare tali parole, e, se sono

intelligenti, trattano il sapere così acquisito con accorto scetticismo. La qualifica più comune di chi fa previsioni in campo economico consiste non già nel sapere, ma nel non sapere di non sapere. Il suo grande vantaggio è che tutte le previsioni, giuste o sbagliate che siano, vengono rapidamente dimenticate. Ne circolano troppe, e se il tempo trascorso è rilevante, scompariranno non solo il ricordo di ciò che è stato detto, ma anche, in numero considerevole, coloro che fanno o ascoltano tali previsioni. Come ha osservato Keynes, «sul lungo periodo siamo tutti morti».

Se il sapere economico fosse realmente ineccepibile, il sistema economico attualmente in vigore nel mondo non-socialista non potrebbe sopravvivere. Se un tale, infatti, avesse la possibilità di conoscere con precisione e certezza quel che avverrà dei salari, dei tassi d'interesse, dei prezzi delle materie prime, quali saranno i risultati delle diverse imprese e industrie e quali i prezzi delle azioni e delle obbligazioni, questo felice mortale non regalerebbe né venderebbe le sue informazioni agli altri, ma le sfrutterebbe personalmente. E in un mondo ricco d'incertezze come questo, il suo monopolio del «certo» sarebbe estremamente redditizio. Egli si troverebbe rapidamente in possesso di tutte le risorse fruibili, mentre tutti coloro che lottassero con un sapere del genere sarebbero destinati a soccombere. E Dio non volesse che questo mortale così favorito dalla sorte fosse un socialista! In realtà il moderno sistema economico sopravvive non grazie all'eccellenza del lavoro di coloro che ne prevedono il futuro, ma grazie alla loro estremamente affidabile fedeltà all'errore. Esiste tuttavia una possibilità di salvezza: possiamo tentare infatti di comprendere il presente, in quanto, ineluttabilmente, il futuro conserverà aspetti rilevanti della realtà attuale. E il presente è a sua volta, in un senso profondo, un prodotto del passato. Come si vedrà nelle pagine seguenti, ciò che noi ora crediamo in campo economico è profondamente radicato nella storia. Soltanto se e quando queste radici vengano individuate — soltanto esaminando il passato per quanto concerne prezzi e produzione, occupazione e disoccupazione, la distribuzione del reddito e della ricchezza, il risparmio, il credito e l'investimento, la natura e le promesse del capitalismo e del socialismo —, diventa possibile comprendere in maniera significativa il presente, e con ciò stesso, per poco che sia, le prospettive future. Questo è l'obiettivo delle pagine che seguono.

Ma non esclusivamente. Non tutto si presta a essere misurato con un metro crudamente utilitaristico. In questo campo c'è, o dovrebbe esserci, spazio per il divertimento fine a se stesso. Mi piace pensare che la storia che tratto in questo libro sia interessante di per sé. In essa — nei suoi fatti come nella sua assurdità — c'è molto che può interessare e divertire una mente curiosa. Proverei un

sincero rammarico se queste pagine non provocassero una reazione del genere.

A questo punto è necessario dire qualcosa sulla natura e sul contenuto dell'economia.

«L'economia politica o economica» afferma Alfred Marshall, il grande docente dell'Università di Cambridge il cui manuale è stato la luce e — talvolta — la disperazione di molte generazioni di studenti all'inizio di questo secolo «è uno studio del genere umano negli affari ordinari della vita».[3] L'ambito così delimitato è assai vasto: non molto del comportamento umano può essere escluso in quanto non pertinente. Per fini pratici, il campo d'indagine e la sfera del nostro interesse devono restringersi alle questioni più comunemente poste e dibattute. E dobbiamo ricordare che l'urgenza di tali questioni muta grandemente con il mutare del contesto e con il trascorrere degli anni.

La questione centrale di ogni analisi e insegnamento economici è che cosa determina i prezzi pagati per beni e servizi; come i proventi di quest'attività economica vengono distribuiti; che cosa determina la quota che va ai salari, all'interesse, ai profitti e, benché in una maniera meno chiaramente distinguibile, la rendita della terra e degli altri oggetti fissi e immutabili impiegati nella produzione.

Per la maggior parte della sua moderna evoluzione, questi due temi — la teoria del valore e la teoria della distribuzione — sono stati l'interesse fondamentale dell'economia. Anche oggi si pensa che l'economia è divenuta adulta quando questi due problemi sono stati affrontati in maniera sistematica, cosa che avvenne nella seconda metà del Settecento, a opera soprattutto di Adam Smith. Ma qui, nel cuore stesso della disciplina, si sono verificati, parallelamente al mutare del contesto, mutamenti formidabili. In origine, come avremo subito modo di constatare, né i fattori che determinano i prezzi, né quelli che fissano i livelli dei salari, dell'interesse e delle altre quote distributive avevano una grande importanza. Con la produzione e il consumo imperniati sulla famiglia, non c'era alcun bisogno di una teoria dei prezzi; e con la schiavitù non c'era alcuna necessità stringente di una teoria dei salari.

Benché il mutamento non venga ammesso dagli economisti che si attengono più scrupolosamente alla convenzione, in tempi recentissimi l'importanza della determinazione dei prezzi e dei fattori che fissano le quote distributive è nuovamente diminuita. In una società povera o dominata dalla scarsità, i prezzi sono i prezzi dei puri generi di prima necessità; qui il prezzo del pane contribuisce in modo estremamente rilevante a determinare quanto mangerà la gente. Al contrario, se in un mondo generalmente opulento il prezzo del pane è

alto, per farvi fronte si rinuncerà a qualcos'altro che rivesta scarsa importanza. Oppure si consumerà un'altra cosa. Oggi, molti acquisti, e buona parte del consumo che ne consegue, riguardano cose di poco conto. E altrettanto di poco conto sono quindi, rispetto ai tempi passati, i prezzi richiesti e pagati. Di nuovo, risalta chiaramente l'importanza di vedere le questioni nel loro contesto.

Insieme con ciò che determina i prezzi e le quote distributive procedono le altre questioni centrali. La prima è quanto diffuso, o quanto concentrato, sia il reddito distribuito sotto forma di salari, interessi, profitti e rendita — quanto cioè sia equa o iniqua la distribuzione del reddito. Le spiegazioni e razionalizzazioni della diseguaglianza che nel corso dei secoli è il risultato di tale processo hanno impegnato alcuni dei massimi, o quanto meno dei più acuti talenti che si sono dedicati all'economia. Lungo quasi l'intero arco della storia economica la maggior parte degli uomini è stata povera, e i molto ricchi sono stati comparativamente pochi. Di conseguenza, si è sentito un urgente bisogno di spiegare perché le cose stiano in questo modo; e, ahimè, non di rado, di affermare perché *debbano* esser così e non altrimenti. Nei tempi moderni, con il crescere della ricchezza, e con il suo progressivo diffondersi, i termini del problema sono grandemente mutati. La distribuzione del reddito rimane tuttavia la questione più scottante con cui gli economisti abbiano a che fare.

Secondariamente, l'economia si occupa di quel che conduce a una migliore — o peggiore — prestazione economica a livello globale. La formulazione antica parlava di ciò che danneggiava o migliorava lo stato del commercio, come si diceva allora. Oggi si parla di ciò che deprime o stimola la crescita economica. E di ciò che causa le fluttuazioni, periodiche o d'altro tipo, nella produzione di beni e servizi. Affiora a questo punto altresì il problema, ora impellente, benché relativamente nuovo, del perché nell'economia moderna sia impossibile trovare un'utile occupazione per tante persone che pure desiderano lavorare. Nel primo decennio del secolo scorso, la disoccupazione era un tema ben poco discusso. Soltanto in questo secolo la difficoltà di ottenere un'adeguata offerta di merci ha ceduto il passo alla difficoltà notevolmente maggiore e assai dibattuta di trovare un'occupazione adeguata per il maggior numero possibile di persone nella produzione di merci.

A tutte queste questioni s'intreccia l'esame delle istituzioni coinvolte nell'attività economica: nella produzione di beni e servizi e nella determinazione dei loro prezzi, e nella distribuzione dei proventi. Qui entra in gioco il ruolo dell'impresa, grande e piccola. E delle banche centrali e della moneta nelle sue diverse forme e funzioni, e gli specifici problemi del commercio internazionale. E del governo e delle politiche che esso persegue, in quanto incidono in

maggiore o minor misura su tutti i processi e le istituzioni sopra ricordate.

Infine, e meno specificamente, c'è la più vasta cornice politica e sociale entro la quale si svolge la vita economica. Che cosa dire della natura e dell'efficacia del capitalismo, della libera iniziativa, dello Stato assistenziale, del socialismo e del comunismo? Con tali questioni, si può osservare, gli umori dell'economia subiscono un mutamento piuttosto drastico. Cessa di essere una disciplina imparziale, apparentemente scientifica, e diviene teatro di discorsi e tesi vigorosamente espressi. Lo studioso più distaccato, il dirigente d'impresa di spirito più dichiaratamente pragmatico, il politico meno incline a vincolarsi a un qualsiasi processo intellettuale: tutti mostreranno reazioni emotive ben visibili, e persino violente. Questo libro, non di meno, cercherà di evitare di produrre reazioni di questo genere.

Tutte queste questioni, con le soluzioni per esse escogitate e i relativi corsi di azione, pubblici e privati, che vengono da più parti raccomandati, costituiscono la materia della storia dell'economia. E va da sé che il punto di partenza obbligatorio per qualsiasi studio di questa storia è dato dal mondo classico.

[1] Non mi occuperò diffusamente, per esempio, di John Stuart Mill, una figura veramente importante che rientra però per intero nella corrente principale. E sorvolerò sui grandi autori tedeschi di storia economica del secolo scorso, i quali ebbero poca incidenza sul suo corso, anche se devo confessare che questa omissione è dovuta anche alla mancanza di un interesse che mi motivasse.

[2] L'insegnamento di quattro maestri più anziani a Harvard — C.J. Bullock, uomo di forti convinzioni precambriane, A.E. Monroe, Overton Taylor e, non occorre dirlo, Joseph A. Schumpeter —, e stretti rapporti con loro, mantennero vivo e accentuarono il mio entusiasmo.

Forse mi si dovrebbe permettere un'altra osservazione. La vita sistematica dell'economia ha una storia di più di duecento anni dopo Adam Smith. Con un po' di sorpresa, mi resi conto di essere stato professionalmente presente e di avere conosciuto la maggior parte dei partecipanti per un quarto abbondante di quel tempo.

[3] Alfred Marshall, *Principles of Economics*, Macmillan, London 1920 [8], vol. I, p. 1 (trad. it. di A. Campolongo, *Princìpi di economia*, UTET, Torino 1972, p. 65).

II

DOPO ADAMO

In qualsiasi periodo può verificarsi un'assenza di risposte alle domande suggerite nel capitolo precedente perché il pensiero economico non si è sviluppato fino a raggiungere il necessario livello di maturità. Oppure può verificarsi un'assenza di risposte perché le stesse domande non sono ancora emerse. Con notevoli eccezioni, la maggior parte degli storici del pensiero economico hanno attribuito la mancata formulazione delle risposte alla prima ragione. Ma in realtà il peso della seconda ragione è stato sottovalutato.

Al tempo delle città-stato greche e dell'impero ateniese, e più tardi all'epoca di Roma, molti, se non la quasi totalità, dei problemi menzionati di fatto non esistevano. Sia in Grecia sia a Roma, l'attività produttiva fondamentale era l'agricoltura: l'unità produttiva era la famiglia; e la forza lavoro era costituita dagli schiavi. La vita intellettuale, politica, culturale e, in misura sostanziale, residenziale aveva il suo centro nelle città, ed è di queste — Sparta, Corinto, Atene e soprattutto Roma — che si scrive la storia. Ma le città antiche, grandi o piccole che fossero (e, se si eccettuano Roma e poche altre città italiane, erano di regola molto piccole), non erano centri economici nell'accezione attuale del termine. C'*erano*, certo, mercati e artigiani (la maggior parte di questi ultimi erano schiavi), ma l'attività produttiva che oggi definiremmo industriale era scarsissima.[1]

L'uso o consumo di beni — abitazioni primitive, generialimentari ordinari, forse qualche bevanda, qualche indumento, poco d'altro — era un fenomeno infimo, con l'eccezione della minuscola minoranza che esercitava il governo. E quanto a questa minoranza, la maggior parte del suo consumo era costituita da servizi, che erano, di nuovo, compito degli schiavi. È ormai assodato che la Grecia antica e Roma non furono economie caratterizzate dalla presenza di beni

di consumo.

Non è ben chiaro in che modo gli abitanti delle città greche e italiane, Roma compresa, pagassero le derrate alimentari e il vino provenienti dalla campagna. I mezzi per acquistare la maggior parte dei beni di consumo erano probabilmente forniti dalle rendite e dagli altri proventi o balzelli percepiti dai proprietari terrieri che si erano da tempo trasferiti nelle città, rimessi ora in circolazione per pagare i prodotti delle fattorie e dei vigneti. È anche possibile che in certi casi gli abitanti delle città venissero puramente e semplicemente pagati in natura. Oppure i loro proventi possono aver assunto la forma di tasse, a loro volta riutilizzabili per pagare i prodotti della terra. E le miniere d'argento fornivano entrate ad Atene, come i tributi militari a Roma. È certo che il grano e altri prodotti giungevano in grandi quantità nei porti del Pireo e di Ostia, ma non è mai stato troppo chiaro che cosa partisse in cambio da questi porti.[2]

Una discussione sulle questioni economiche di quest'epoca deve essere cercata principalmente negli scritti di Aristotele (384-322 a.C.), ma il raccolto è piuttosto scarso. Nessuno può leggere queste opere senza sospettare segretamente una certa misura di eloquente incoerenza in materia economica; e diciamo «segretamente» perché, trattandosi di Aristotele, nessuno può imprudentemente azzardarsi ad affermare una cosa del genere. Ma, più concretamente, solo pochissime delle questioni di cui in seguito l'economia si è occupata hanno una qualsiasi rilevanza per la società di cui parlava Aristotele. I problemi che egli studiò — che, per la verità, fu costretto a studiare — avevano un'intonazione largamente etica. Secondo Alexander Gray, un illustre studioso della storia delle teorie economiche, «l'economia [nell'antica Grecia] non era soltanto la fantesca e l'ancella dell'etica (come forse sempre dovrebbe essere). Essa era schiacciata e annullata dalla sorella più prospera e viziata; e i successivi studiosi, impegnati a ricercare le origini della teoria economica, non possono riportare alla luce che frammenti sconnessi e vestigia mutilate».[3]

Prescindendo dal carattere elementare della vita economica, la ragione più importante del fatto che nel mondo antico ci si interessasse alle questioni etiche più che a quelle economiche consisteva nell'esistenza della schiavitù. «In ogni tempo e in ogni luogo il mondo greco faceva assegnamento su qualche forma (o forme) di lavoro dipendente per la soddisfazione dei propri bisogni, sia pubblici sia privati [...]. E per lavoro dipendente intendo il lavoro eseguito sotto spinte diverse da quelle della parentela o degli obblighi comuni.»[4]

Dal momento che non si pagava un salario per il lavoro, ne consegue in modo ragionevolmente evidente che non poteva esserci nessuna idea su come i salari

venivano determinati. E siccome erano gli schiavi a lavorare (e poiché questo era vero ad Atene come nella quasi totalità delle città greche), il lavoro aveva una coloritura umiliante che contribuiva a escluderlo dall'attenzione degli studiosi. Argomenti interessanti divennero invece la giustificazione etica della schiavitù e i termini di come dovevano essere trattati gli schiavi, come risulta da questa difesa dell'istituzione fatta da Aristotele: «... quelli [...] la cui attività si riduce all'impiego delle forze fisiche ed è questo il meglio che se ne può trarre [...] costoro sono per natura schiavi, e il meglio per essi è star soggetti a questa forma di autorità. [...] Quanto all'utilità, la differenza [fra gli schiavi e gli animali domestici] è minima: entrambi prestano aiuto con le forze fisiche per le necessità della vita».[5]

In assenza del capitale, un problema analogo si presentava riguardo all'interesse. Gli uomini prendono a prestito denaro e pagano un interesse per due ragioni. Vogliono disporre di beni capitali o di capitale d'esercizio con cui produrre reddito; ossia disporre di macchine e attrezzature che contribuiranno agli utili, o disporre di beni dal cui processo di fabbricazione e di vendita sia possibile ricavare un reddito. Oppure, alternativamente, si paga un interesse perché qualcuno che ha meno denaro ne prende a prestito da un altro che ne ha di più per soddisfare bisogni personali di diversa urgenza, per permettersi spese inutili presenti o rimediare a sperperi compiuti in passato. Se il ruolo visibile dei beni capitali o del capitale d'esercizio nell'economia è scarso, come appunto nell'economia familiare della Grecia dell'età di Aristotele, allora la quasi totalità del prestare e del prendere a prestito appartiene alla seconda categoria, quella cioè dei bisogni personali.[6] In una situazione del genere si guarda all'interesse non come a un costo di produzione, ma piuttosto come a qualcosa che il più favorito esige dal meno fortunato o dal meno accorto. Di nuovo, come nel caso della schiavitù, emerge quindi un problema etico, ossia il problema di che cosa sia da considerarsi giusto, equo e decoroso nelle relazioni tra coloro che sono abbondantemente provvisti di denaro e gli inetti o i poveri.

Non sorprende che Aristotele condannasse recisamente la percezione di un interesse: «... si ha pienissima ragione a detestare l'usura, per il fatto che in tal caso i guadagni provengono dal denaro stesso e non da ciò per cui il denaro è stato inventato. Poiché fu introdotto in vista dello scambio, mentre l'interesse lo fa crescere sempre di più».[7] Per la stessa ragione — ossia che l'interesse era una spregevole esazione ai danni del meno fortunato, alla cui base stava il possesso del denaro da parte del più fortunato — si continuò a condannare severamente l'interesse lungo tutto il Medioevo. Affiora qui un punto che sarà sviluppato in

seguito: solo quando l'interesse fu ridefinito come un pagamento per procurarsi capitale produttivo — quando divenne incontestabilmente evidente che colui che prendeva a prestito denaro così facendo produceva denaro, e aveva dunque l'obbligo, in perfetta giustizia, di corrispondere parte del ricavo al prestatore originario —, soltanto a questo punto l'interesse divenne rispettabile. Il precetto religioso e l'etica corrente vennero allora — e un evento del genere non è affatto eccezionale — adattati a questa circostanza. Ma percepire un interesse su prestiti per bisogni o necessità personali ha conservato la reputazione di cosa lievemente scorretta, quando non sospetta. Qui il remoto passato riecheggia nel presente: ancor oggi l'interesse percepito su prestiti personali rimane in qualche misura oggetto di obbrobrio, e si pensa che sia necessario dargli una regolamentazione. Lo strozzino è detestato ed è, non senza ragione, ampiamente diffusa l'idea che abbia un'indebita propensione per l'associazione a delinquere.

Senza salari e senza interesse, nel mondo antico non poteva nascere una teoria dei prezzi in una qualsiasi moderna accezione del termine. I prezzi derivano in un modo o nell'altro dai costi di produzione, e nell'azienda domestica proprietaria di schiavi i costi di produzione non erano una funzione visibile. Così Aristotele poteva soltanto domandarsi se i prezzi fossero giusti o equi; una preoccupazione che avrebbe occupato un posto centrale nel pensiero economico per la maggior parte dei due millenni successivi, e che è la base di una domanda a tutt'oggi attuale: questo prezzo è davvero *giusto*? Nel corso dei secoli, nulla ha impegnato l'attenzione degli economisti quanto la necessità di convincere la gente che il prezzo dato dal mercato possiede una giustificazione superiore a ogni preoccupazione di natura etica. È un punto su cui sarà necessario tornare.

Aristotele rivolse la sua attenzione a un altro problema con connotazioni etiche che avrebbe continuato a impegnare gli economisti: perché alcune tra le cose più utili sono sul mercato le meno pregiate, mentre alcune tra le più inutili hanno il prezzo più elevato? Ancora nel XIX secolo, gli scrittori di economia si affannavano intorno alla ragione della differenza tra valore d'uso e valore di scambio, ossia intorno al fatto che il pane e l'acqua potabile sono utili e relativamente a buon mercato, mentre le sete e i diamanti sono molto meno utili e decisamente più costosi. Sicuramente qui c'è, o c'era, qualcosa di eticamente perverso. Quando questo problema fu finalmente risolto, la cosa fu salutata come un progresso di prim'ordine della scienza economica.

Quanto al miglioramento del commercio, il remoto predecessore della preoccupazione per la crescita economica, Aristotele (come, dopo di lui, i romani) si limitò a suggerimenti che miravano a una migliore organizzazione e

pratica agricola. E, come fecero poi i romani, attribuì una grande superiorità morale al lavoro dell'agricoltore: un'idea che nel XVIII secolo sarebbe stata vigorosamente riecheggiata dagli scrittori di economia francesi, e a tutt'oggi non è priva di alcune risonanze tra gli agricoltori.

Sulla moneta nelle sue forme e impieghi più elementari non c'è molto da dire. È una merce che, grazie alla sua divisibilità, durevolezza, adeguata ma non illimitata disponibilità e conseguente accettabilità, occupa nello scambio il ruolo dell'intermediario. Argento, oro, rame, ferro, conchiglie, tabacco,[8] capi di bestiame e whisky hanno tutti, insieme con le banconote e i depositi bancari, servito questo scopo. Solo quando il suo impiego come moneta conferisce a un bene una certa personalità, un certo valore mistico e una certa scarsità, il suo prezzo — ciò che occorre cedere in altri beni per poterlo possedere — diventa un problema specifico. E solo quando una merce viene sostituita come moneta da forme puramente rappresentative — carta o depositi bancari — prende seriamente forma il mistero circa quel che determina il valore della moneta o, nel linguaggio corrente, il livello generale dei prezzi in quanto definito dal valore della moneta. Al tempo di Aristotele, nel IV secolo a.C., in Grecia la coniazione metallica aveva già una lunga storia. Già nel V secolo Erodoto (ca. 484-ca. 425 a.C.) aveva fornito sull'argomento il suo superbo *non sequitur*: «I lidi hanno usi e costumi press'a poco uguali a quelli dei greci, tranne che essi avviano alla prostituzione le figlie. Furono essi i primi popoli, che noi conosciamo, a coniare monete d'oro e d'argento e a farne uso...».[9] Aristotele descrive le origini della moneta con ammirevole chiarezza e concisione, osservando che

... non si può trasportare facilmente tutto ciò che serve alle necessità naturali e quindi per effettuare il baratto si misero d'accordo di dare e prendere tra loro qualcosa che, essendo di per sé utile, fosse facile a usarsi nei bisogni della vita, come il ferro, l'argento e altri metalli del genere, definito dapprima alla buona mediante grandezza e peso, mentre più tardi ci impressero anche uno stampo per evitare di misurarlo — e lo stampo fu impresso come segno della quantità.[10]

Dopo aver identificato la natura della moneta e della coniazione, Aristotele procede a considerare l'accumulazione di denaro, che nella sua forma pura trova detestabile: gli accumulatori di denaro fanno di tutte le facoltà e arti dell'uomo puri «mezzi per procurarsi ricchezze, nella convinzione che sia questo il fine e che a questo fine deve convergere ogni cosa».[11] Come nel caso della sua posizione sull'usura, quest'osservazione di Aristotele ha conservato la sua validità nel corso dei secoli. Un notevolissimo esempio moderno

dell'osservazione aristotelica è indubbiamente offerto dal giovane finanziere che subordina ogni sforzo e coscienza personale al frutto pecuniario, e su questo misura ogni risultato personale. Forse a Wall Street bisognerebbe leggere ancora Aristotele.

Ma quando egli procede — non senza sforzo, ci sembra di cogliere — a distinguere tra forme legittime e illegittime di accumulare denaro, il suo discorso perde ogni forza di persuasione. E a questo punto c'è l'obbligo di azzardare l'imperdonabile verità: ossia che quel che dice Aristotele non ha poi molto senso.

Gli studiosi che non hanno trovato del tutto soddisfacente Aristotele come guida all'economia ateniese si sono rivolti a Senofonte (ca. 440-ca. 355 a.C.), discepolo di Socrate e uomo concreto che, parecchio tempo dopo la sua campagna con Ciro il Giovane e la redazione del suo immortale resoconto, l'*Anabasi*, si occupò brevemente di economia. Nella sua *Ciropedia*, e precorrendo Adam Smith, Senofonte illustra il vantaggio di cui gode una città grande (in quanto contrapposta a una città piccola), vantaggio che consiste nella possibilità di una specializzazione per mestieri, ovvero di una divisione del lavoro. E in *De vectigalibus*[12] egli esamina le fonti della relativa prosperità di Atene e i mezzi per accrescerla. Senofonte attribuisce la prosperità di Atene all'eccellenza dell'agricoltura del territorio che la circonda — qualcosa che non risulta troppo evidente agli occhi del visitatore moderno — e sostiene che si può accrescerla allargando l'ospitalità e i privilegi a mercanti e marinai stranieri, non escludendo gli spartani (con cui aveva notoriamente fatto lega); prestando la giusta attenzione alle opere pubbliche; inviando ogni possibile forza lavoro a estrarre l'argento, in cui vede un elemento di primaria importanza nella bilancia dei pagamenti ateniese (come diremmo oggi); e soprattutto mantenendo la pace. In un linguaggio che non potrebbe essere più chiaro, Senofonte scorge nella guerra tutta la differenza tra la prosperità e la catastrofe: «È noto infatti che gli stati ritenuti i più felici sono quelli che rimangono in pace più a lungo possibile. Ed Atene è per natura nelle condizioni di prosperare durante la pace più di ogni altro Stato».[13] Sconcerta profondamente il fatto che, nei successivi duemilaquattrocento anni, soltanto raramente gli economisti abbiano rivolto la loro attenzione ai costi economici delle guerre e ai frutti economici della pace e assunto sul problema una ferma posizione professionale. Non è ancora troppo tardi.

Un'ultima questione — di notevolissima rilevanza per i tempi moderni — sollevata dai greci riguardava la generale forza animatrice e organizzatrice che

opera nell'economia: doveva questa essere, per dirla forse un po' troppo in parole povere, l'egoismo oppure il comunismo?

La questione sorse a causa della presunta o sospetta professione di comunismo di Platone (ca. 428-ca. 348 a.C.), un uomo che non è facile liquidare in poche parole. Lo Stato da lui immaginato ha la sua origine essenzialmente come un'entità economica — come un'accolta delle diverse occupazioni e professioni necessarie alla vita civile. Ma il compito di presiedere alla vita dello Stato, di proteggerlo e di guidarlo spetta ai guardiani, i quali vivono una vita di ascetica rinuncia. A loro è negata la proprietà, se si prescinde da ciò che è strettamente indispensabile alla vita; e il loro reddito è rigorosamente limitato a quel che occorre per soddisfare i bisogni essenziali. «Quando però s'acquisteranno personalmente la terra, case e monete, invece di essere guardiani, saranno amministratori e agricoltori; e diventeranno padroni odiosi anziché alleati degli altri cittadini».[14] Alla base della piramide sociale è ammessa la libera iniziativa; ma il potere deve essere raccolto, al vertice, nelle mani di coloro che professano un'etica rigorosamente comunistica.

La propensione di Platone per il comunismo, sia pure parziale, è stata fonte di non lievi preoccupazioni per gli storici più sensibili della disciplina. E sarebbe — ahimè — bastata a esporre un filosofo di fama universale alla sorveglianza del Federal Bureau of Investigation e alle denunce del defunto senatore Joseph R. McCarthy. Il professor Alexander Gray, un conservatore più che convinto,[15] si preoccupa di sottolineare che lo Stato di Platone è il comunismo di un gruppo ristretto, il comunismo dell'accampamento militare. Diversamente dalle manifestazioni successive, esso non predica affatto la rivolta e neppure il concetto dell'eguaglianza sociale, economica e politica. Al contrario, esso stabilisce una distinzione netta tra governanti e governati, tra anime belle e persone detestabili: non c'è qui alcuna autentica inclinazione comunistica. Ma siamo già stati rassicurati al riguardo dalla posizione assunta dal più celebre dei discepoli di Platone, Aristotele, saldamente schierato dalla parte della proprietà e dell'egoismo: «...è indicibile quanto concorra alla felicità ritenersi proprietario di qualcosa: non è senza scopo, infatti, l'amore che ciascuno ha per se stesso, ché anzi è un sentimento naturale [...] in regime di comunanza dei beni chi è liberale non si manifesterà né compierà mai opera liberale, giacché è nell'uso che si fa dei propri beni che consiste la liberalità».[16]

Com'è stato a sufficienza osservato, è il giudizio etico, e non le aride preoccupazioni espositive dell'economia, la molla che sta dietro le argomentazioni di Aristotele e degli altri grandi maestri greci. Ma è già possibile

scorgere una tendenza che seguita ininterrottamente ad affacciarsi lungo la storia della disciplina, e che occupa un posto centrale nella sua analisi: sulla schiavitù, sulla condizione delle donne e sulla contrapposizione tra interesse pubblico e interesse privato, i giudizi etici mostrano nettamente la tendenza a conformarsi a quello che i cittadini influenti trovano piacevole credere. Essi rispecchiano quella che in un altro libro ho definito la Virtù Sociale di Comodo.[17] Nel corso dei due millenni e mezzo che dividono l'età dei greci dalla nostra, regolarmente troviamo economisti che espongono la Virtù Sociale di Comodo riscuotendo il debito plauso. Ma troviamo anche quelli che dalla grande dialettica dell'intelletto, delle opinioni e degli interessi opposti sono indotti a contestare ciò che i privilegiati, i soddisfatti e gli influenti trovano piacevole credere. Soltanto in questa prospettiva la discussione economica può essere pienamente compresa.

La letteratura sulla storia delle idee economiche mostra un'imponente convergenza nel considerare modesto, se non addirittura trascurabile, il contributo dei romani. Essi estesero l'elogio dell'agricoltura fino a farne un peana, aggiungendo numerosi suggerimenti sulle tecniche e la gestione dell'agricoltura (è forse superfluo specificare che quella che è qui considerata è la tenuta autosufficiente, e non l'impresa commerciale). Emersero dubbi sull'efficienza della schiavitù. Plinio (ca. 23-ca. 70 d.C.) osservò che «far coltivare i campi dai detenuti dà pessimi risultati, come qualsiasi cosa fatta da gente senza speranza».[18] Nell'impero, quando le tenute erano divenute enormi, si manifestarono diffusi rimpianti a proposito della scomparsa del piccolo coltivatore e molta inquietudine circa la grande estensione dei latifondi. Anche questa preoccupazione ha avuto lunga vita: «Qualunque cosa accada, dobbiamo salvaguardare l'azienda familiare in agricoltura».

Esiste però un contributo romano fondamentale, che, essendo situato al di fuori dei confini tradizionali dell'economia, è sfuggito all'attenzione della discussione economica più convenzionale. Si tratta del diritto romano e del ruolo che in esso ha la proprietà privata.

L'istituzione della proprietà privata è largamente anteriore alla storia documentata. Fin nelle più primitive comunità tribali, gli uomini rivendicavano la proprietà delle armi, degli utensili e, ahimè, delle donne. La proprietà personale è accettata in tutte le società, compreso il mondo socialista: dovunque la proprietà di beni è un aspetto della personalità. Ma è stato il diritto romano a conferire alla proprietà la sua identità formale e al suo detentore il *dominium*, cioè l'insieme dei diritti quali oggi li conosciamo. Questi diritti erano

amplissimi: comprendevano, infatti, il diritto non soltanto di godimento e d'uso, ma anche di mal uso e di abuso. Ne deriva logicamente che su qualsiasi interferenza di terze persone o dello Stato ricadeva l'onere della giustificazione.

Nel mondo non-socialista, nessuna istituzione ha avuto l'importanza della proprietà privata e del suo uso e perseguimento. Nessuna istituzione ha prodotto in eguale misura discordie sociali, economiche e politiche. Nell'economia non-socialista, i conservatori si fanno con irriflessiva eloquenza sostenitori dei «diritti della proprietà privata», mentre lo schieramento della sinistra sociale — nel linguaggio americano, i *liberals* — affermano polemicamente, ma con cautela, i superiori diritti dello Stato o dell'interesse pubblico. E nella questione della proprietà pubblica o privata dell'apparato produttivo ha la sua radice la grande differenza tra il mondo capitalistico e il mondo socialista. Se il discorso dei romani in materia economica è assai esile, fu però il genio romano a identificare e a dare forma all'istituzione che nei secoli a venire avrebbe occupato più di ogni altra un posto centrale nelle sfere della gratificazione personale, dello sviluppo economico e del conflitto politico.

[1] David Hume non riuscì «a ricordare un passo di un qualsiasi autore antico in cui lo sviluppo di una città venga attribuito alla creazione di una manifattura», cit. da M.I. Finley, *The Ancient Economy*, University of California Press, Berkeley e Los Angeles 1973, p. 22 (trad. it. di I. Rambelli, *L'economia degli antichi e dei moderni*, Laterza, Roma-Bari 1977, pp. 10-11).

[2] Vedi in proposito Finley, *The Ancient Economy*, pp. 123-149. Finley, che fu autore attento e persuasivo su questi argomenti, fu professore di storia antica all'Università di Cambridge dal 1970 al 1979.

[3] Alexander Gray, *The Development of Economic Doctrine*, Longmans, Green, London 1948, p. 14. Gray fu per molti anni professore di economia politica all'Università di Edimburgo.

Le idee di Aristotele sull'economia sono disponibili nel modo più comodo (se si riesce ancora a trovare il volume) in *Early Economic Thought*, a cura di A.E. Monroe, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1924.

[4] M.L. Finley, *Economy and Society in Ancient Greece*, a cura di Brent D. Shaw e Richard P. Saller, Viking Press, New York 1982, p. 97 (trad. it. *Economia e società nel mondo antico*, Laterza, Roma-Bari 1984, p. 127).

[5] Aristotele, *Politica*, I, 1254b, in *Early Economic Thought*, p. 10 (trad. it. di R. Laurenti, in Aristotele, *Opere*, vol. IX, Laterza, Roma-Bari 1953, p. 11). Aristotele aggiunge (1255a): «Dunque, è evidente che taluni sono per natura liberi, altri schiavi, e che per costoro è giusto essere schiavi». Si può osservare che Aristotele era altrettanto sicuro per quanto concerne le donne (1254a): «Così pure nelle relazioni del maschio verso la femmina, l'uno è per natura superiore, l'altra inferiore, l'uno comanda, l'altra è comandata — ed è necessario che tra tutti gli uomini sia proprio in questo modo». Se tornasse a insegnare in un'università moderna, o a ricevervi una laurea *honoris causa*, Aristotele sarebbe accolto con molte riserve.

[6] «...è indubitabile in Grecia il modello di prestito di denaro per fini non produttivi». Finley, *The Ancient Economy*, p. 141 (trad. it., p. 219).

[7] Aristotele, *Politica*, I, 1258b, in *Early Economic Thought*, p. 20 (trad. it., *Opere*, vol. IX, p. 22).

[8] Nell'esperienza americana, fra tutti questi generi il tabacco ha avuto finora il corso migliore. Esso fu usato nelle colonie del Sud come denaro per circa un secolo e mezzo, durata che supera di un margine consistente i periodi di eminenza dell'oro, dell'argento o delle banconote e dei depositi di banca dei tempi moderni. Vedi il mio libro *Money: Whence It Came, Where It Went*, Houghton Mifflin, Boston 1975, pp. 48-50 (trad. it. di E. Capriolo, *La moneta. Da dove viene e dove va*, Mondadori, Milano 1976). Per quanto concerne il denaro, c'è stato un forte istinto arcaico che si è sempre sforzato di favorire un ritorno a un uso anteriore, in particolare in passato all'argento e in tempi recenti all'oro. Forse un giorno ci sarà una richiesta, propugnata da un qualche senatore vigorosamente regressivo della North Carolina, di tornare a un *tobacco standard*, un regime del tabacco.

[9] Erodoto, *Clio*, I, 94 (trad. it. di L. Annibaletto, *Le storie*, vol. I, Mondadori, Milano 1963, p. 87). È più che probabile che monete coniate fossero in uso in precedenza nella valle dell'Indo, e comunque per ogni questione attinente al denaro, compresa la moneta cartacea, ci sono indizi di priorità ancora più consistenti a favore dei cinesi.

[10] Aristotele, *Politica* I, 1257a, in *Early Economic Thought*, p. 17 (trad. it. *Opere*, vol. IX, p. 19). Aristotele menziona l'argento ma non l'oro. Nel corso della storia del denaro l'argento è stato di gran lunga il più importante fra i due metalli. Fu per argento che Gesù fu scambiato con le autorità locali: argento, non oro, fu il grande tesoro del Nuovo Mondo; l'oro fu adottato come mezzo di scambio internazionale dalla comunità dei mercanti europei solo dopo il 1870. La libera coniazione dell'argento negli Stati Uniti ebbe termine nel 1873, suscitando una controversia che dominò la politica americana (e l'oratoria di William Jennings Bryan) per il successivo quarto di secolo.

[11] Aristotele, *Politica* I, 1258a, in *Early Economic Thought*, p. 19 (trad. it. *Opere*, vol. IX, p. 21).

[12] In *Early Economic Thought*, pp. 33-49.

[13] Senofonte, *De vectigalibus*, in *Early Economic Thought*, pp. 46-47 (trad. it. di G. Bodei Giggioni, *De vectigalibus*, La Nuova Italia, Firenze 1970, p. 29).

[14] Platone, *La Repubblica* 417a-b (trad. it. di F. Sartori, in Platone, *Opere complete*, vol VI, Laterza, Roma-Bari 1978, p. 138).

[15] Vedi la nota 3 in questo capitolo.

[16] Aristotele, *Politica* II, 1263a-b, in *Early Economic Thought*, p. 25 (trad. it., vol. IX, p. 39)

[17] In *Economics and the Public Purpose*, Houghton Mifflin, Boston 1973.

[18] Plinio, *Naturalis Historia*, 18, 36, cit. da Gray, p. 37 (ed. it. *Storia naturale*, vol. III, 1, trad. it. di F. Ela Consolino, Torino, Einaudi 1984, p. 689).

III

IL LUNGO INTERVALLO

Benché non riconosciuta come parte della tradizione storica del pensiero economico, la dedizione romana alla santità della proprietà privata, come si direbbe oggi, esercitò una grandissima influenza sulla vita economica e politica. Sarebbe stata la fonte di innumerevoli insurrezioni contadine contro il potere dei proprietari terrieri e degli aristocratici, e infine della massima rivoluzione sociale dei tempi moderni: la rivolta socialista contro il potere e la capacità di ridurre alla sottomissione gli associati, almeno un tempo, al possesso della proprietà industriale (e anche terriera).

Ma l'età romana, se non Roma specificamente, lasciò un'altra eredità forse ancora più importante: il cristianesimo. Operando sulla base preesistente della tradizione, del diritto e dell'insegnamento ebraici, e ampliandola notevolmente, il cristianesimo ebbe tre effetti di lunga durata. Uno fu raggiunto attraverso l'esempio che esso concretizzò, il secondo attraverso le credenze e gli atteggiamenti sociali che riuscì a inculcare e il terzo attraverso le specifiche leggi economiche che favorì o impose.

L'esempio fu quello di Gesù, figlio di un artigiano, il quale mostrò che non esisteva alcun diritto divino dei privilegiati. Il potere non era inaccessibile agli uomini che lavoravano con le mani. Seguito da discepoli per la maggior parte anch'essi di umili origini, Gesù sfidò il potere costituito del regno di Erode e, di conseguenza, la potenza — enormemente più maestosa — di Roma.[1] Il fatto che un individuo, o un piccolo gruppo, di una simile estrazione sociale fosse stato capace di conquistarsi una così grande influenza, fama e autorità costituì un esempio che sarebbe stato citato, e un'influenza che si sarebbe fatta sentire, nei duemila anni successivi. Tutti coloro che da quel momento in poi si levarono a protestare contro l'ordinamento economico costituito sarebbero stati definiti

sobillatori di plebi e parte della loro difesa sarebbe consistita nel dichiarare che il loro modello finale era Gesù che attaccava il potere costituito di Gerusalemme — in termini dispregiativi, i cambiavalute e gli usurai del Tempio. In una misura molto maggiore di quella che molti cristiani conservatori amano credere, Gesù legittimò la rivolta contro il potere economico malvagio od oppressivo. Il fatto che i sacerdoti che in America centrale fanno oggi causa comune con il popolo nell'opporsi a un'autorità rapace o corrotta ritengano di agire conformemente all'esempio di Cristo è tuttora fonte di profonde (e rispettabili) inquietudini.

Il principale atteggiamento sociale perpetuato dal cristianesimo consiste nell'idea di eguaglianza di tutti gli uomini. Tutti sono figli di Dio, quindi tutti di conseguenza sono eguali in quanto fratelli. Da questo insegnamento derivava inevitabilmente una certa diffidenza verso la ricchezza considerata come elemento di differenziazione tra fratelli, in quanto ingiustamente fonte per qualcuno di maggiore potere, prestigio e piacere. Per estensione si poteva arrivare addirittura all'idea della superiore virtù del povero. Ne seguivano, come è ovvio, domande profondamente inquietanti intorno all'istituzione della schiavitù e ulteriori perplessità a proposito della ricchezza e della ricerca della ricchezza: e in seguito al cristiano che faceva voto di povertà sarebbe stata riconosciuta una distinzione speciale.

Nei successivi due millenni, fino ai tempi moderni, il grande proprietario di schiavi cristiano e il ricco devoto hanno avuto bisogno di speciali supporti teologici per giustificare la loro buona fortuna, supporti prontamente disponibili (spesso e volentieri) a un prezzo modesto. In realtà, all'epoca dei pontefici del Rinascimento la Chiesa stessa si sarebbe riconciliata con l'accumulazione di ricchezza a opera dei suoi sacerdoti. Le indulgenze sarebbero divenute oggetto di regolare commercio; le cariche ecclesiastiche avrebbero avuto il loro cartellino del prezzo; i ricchi, la cui possibilità di accedere al regno dei cieli era un tempo ritenuta molto difficile, avrebbero potuto ora affrettare il proprio ingresso grazie ai loro facoltosi discendenti che acquistavano per essi un veloce transito attraverso il purgatorio: un sistema che deve aver provocato un serio sovraffollamento di poveri virtuosi in quel luogo di penitenza.

Ciononostante, il modo di pensare cristiano nei confronti della ricchezza e dell'eguale dignità di tutti gli uomini dinanzi a Dio sopravvissero a queste aberrazioni. Con la Riforma esso fu riaffermato dalle Tesi di Martin Lutero, e anche nelle successive e migliorate norme della Chiesa di Roma. Accanto a un accomodamento di compromesso con i bisogni, le predilezioni e i piaceri terreni, furono conservate tenacemente le originarie dottrine cristiane che invocavano la ripulsa degli interessi mondani (cioè pecuniari).

Il rapporto più specifico del cristianesimo con l'economia s'incentrava sulle leggi che riguardavano la percezione dell'interesse. Il lavoro in quanto fattore di produzione era considerato una buona cosa; Gesù e gli apostoli parlavano con orgoglio del sudore della fronte; si pensava che il lavoratore meritasse il suo salario. E gli introiti del proprietario terriero non erano oggetto di critiche severe. Ma l'originaria dottrina cristiana condannava fermamente l'esazione di un interesse. Come nel caso dei greci, essa veniva considerata un'estorsione da parte dei ricchi fortunati ai danni dello sfortunato, del malaccorto o del povero, oppressi da bisogni e obblighi che andavano al di là delle loro possibilità. Il fatto che si potesse prendere a prestito denaro per farlo fruttare era una nozione non ancora accettata in età romana e non sufficiente a legittimare la percezione di un interesse. La necessità di trovare una giustificazione per l'interesse avrebbe in realtà impegnato alcune delle menti più innovative per i successivi milleottocento anni (e più). Per tutto questo tempo chi prestò denaro fu un personaggio discutibile, quando non degno di censura; e se ebreo, e come tale più ambiguamente soggetto al bando sulla percezione dell'interesse, sarebbe divenuto un perfetto bersaglio per l'antisemitismo. Un'interpretazione tutt'altro che corretta[2] utilizzò la restrizione cristiana alla percezione dell'interesse per attribuire agli ebrei un ruolo centrale nel primo sviluppo del capitalismo: una tesi che minimizza in modo grossolano la capacità della dottrina cristiana di adattarsi alle necessità dell'economia e la rilevante importanza di cristiani — i Fugger, gli Imhof, i Welser — tra i grandi esponenti della prima generazione europea di prestatori di denaro.

I dubbi cristiani circa la correttezza del prestare denaro non sono mai stati completamente eliminati. Come abbiamo già osservato nel capitolo precedente, l'usuraio si trova a tutt'oggi confinato ai margini della rispettabilità convenzionale, e soltanto in tempi recenti i banchieri sono riusciti a evitare questo biasimo. Nello scorso secolo e ancora nel nostro, John Pierpont Morgan, il più illustre dei banchieri americani, si costruì all'interno della Chiesa episcopale protestante una posizione di prestigio universalmente riconosciuta offrendo anche ospitalità nella sua carrozza ferroviaria privata a vescovi e pastori che viaggiavano per partecipare a riunioni ecclesiastiche. Alcuni videro in questo il disegno di contrastare un'immagine altrimenti predatoria di Morgan, in quanto era il massimo prestatore di denaro della sua epoca.

Gli storici si sono sforzati, con scarso successo, di individuare una qualche espressione formale di idee economiche nel pensiero laico e religioso del millennio che seguì la dissoluzione dell'impero romano. Come già nel caso dei

greci e dei romani, il raccolto è stato magro. E, di nuovo, non è difficile individuarne la ragione. Le basi della vita economica medievale hanno ben poco in comune con la società economica moderna: c'era dunque ben poco, dal punto di vista della scienza economica come viene oggi concepita, che necessitasse di un'analisi.

In particolare il mercato, benché con il passare dei secoli sia andata crescendo la sua importanza, era un aspetto minore della vita. Le grandi masse rurali di uomini e di donne coltivavano e allevavano, producevano o uccidevano quel che mangiavano o indossavano, e in cambio del diritto di svolgere queste attività e di protezione, ne cedevano una parte a una gerarchia di signori e padroni. Come forza lavoro nei campi e nelle capanne, «i contadini possono essere schiavi, servi, liberi coltivatori, mezzadri, fittavoli; possono dipendere dalla Chiesa, dal re, da grandi signori, da nobili di secondo o terzo rango, da grossi fittavoli»,[3] ma quale che fosse la relazione tra padrone e lavoratore — fosse cioè uno *status* tradizionale, un obbligo giuridico o una coercizione — prodotti e servizi venivano ceduti, non venduti. Stando così le cose, essendo tale la situazione sociale della stragrande maggioranza della popolazione, sarebbe davvero stupefacente se si fosse sviluppato un qualsiasi insieme di idee economiche nell'accezione attuale del termine. Ancora una volta, il fenomeno più importante è l'intrusione dell'etica nell'economia — la questione dell'equità o della giustizia nel rapporto tra padrone e schiavo, signore e servo, proprietario terriero e mezzadro. Per quanto riguarda il reddito, un fattore determinante è costituito dai conflitti o alleanze mediante i quali un signore feudale espandeva il proprio territorio, aumentando con questo i propri introiti a spese di un altro. Giustamente gli storici trattano di questi conflitti e non del nesso economico. Si potrebbe aggiungere che questo rapporto della terra con il reddito ha avuto un effetto duraturo sul pensiero politico e militare. Ancora oggi, i più intellettualmente arretrati tra gli strateghi militari osservano una frontiera su una carta geografica dominati dall'idea che un qualche feudatario terriero stia progettando di appropriarsi di ettari e rendite al di là del confine. Il concetto che impadronirsi di una moderna economia industriale e farla funzionare con successo sia un compito molto più difficile che non semplicemente annettere il territorio del proprio vicino attende ancora di essere pienamente assorbito dalla mentalità militare corrente.

Non bisogna però spingersi troppo oltre nell'affermare l'assenza di commerci o di mercato nel Medioevo. Esistevano ora città, benché piccole se misurate secondo il nostro metro, e i feudatari di rango più elevato avevano tutta una

gamma di bisogni o di desideri che venivano serviti da commercianti vicini o lontani, o soddisfatti acquistando i loro prodotti dagli artigiani delle corporazioni locali. Esisteva dunque un mercato. Solo che, non costituendo la norma nelle relazioni quotidiane, non richiamava una particolare attenzione né offriva particolari spunti di riflessione. La scienza economica in tutte le sue manifestazioni moderne s'incentra sul mercato. In un mondo in cui il mercato era un aspetto secondario, e persino esoterico, della vita, la scienza economica come viene oggi intesa non esisteva.

Ancora una volta, però, c'erano eccezioni. Quel tanto di acquisti e di vendite che avevano effettivamente luogo attirò la mente e la penna del più grande tra i filosofi religiosi del suo millennio, san Tommaso d'Aquino (1225-1274), nato in Italia ma cittadino di Francia, o, più precisamente, europeo. Tommaso fu il primo di quel gruppo di filosofi e studiosi religiosi passati alla storia con il nome di scolastici. E la moneta, ossia il più magicamente affascinante tra i temi dell'economia, attirò l'attenzione di un altro teologo di vedute insolitamente larghe, Nicole Oresme (ca. 1320-1382), vescovo di Lisieux.

Oltre a costituire soltanto una piccola parte della struttura della vita quotidiana, i mercati medievali avevano una loro caratteristica speciale: molte vendite, poniamo di un cavallo o di un capo di bestiame, erano passaggi da un uomo a un altro uomo; oppure la transazione avveniva da un mercante o da un piccolo gruppo di mercanti ad altri mercanti; o, ancora, erano sottoposte a regolamentazione da parte dei venditori del prodotto, ossia delle corporazioni. Queste ultime, le corporazioni artigiane, erano un elemento fortemente caratteristico della vita economica medievale. I loro obiettivi erano numerosi: garantire la qualità di lavorazione, procacciare occasioni d'intrattenimento collettivo altamente gradite, esercitare un'influenza politica e, specialmente, regolamentare i prezzi e i salari dei lavoranti (ma non sempre ci riuscivano). In tutti questi contesti medievali, il prezzo di mercato impersonalmente determinato o concorrenziale era l'eccezione piuttosto che la regola. Salvo casi rarissimi, erano dovunque chiari i segni di una disparità di potere contrattuale tra le parti, di una maggiore o minore misura di potere monopolistico. Stando così le cose, sorse la questione del prezzo equo o giusto, come già era sorta in Aristotele e come si verifica anche in tempi moderni quando è in gioco una situazione di monopolio. E appunto all'equità del prezzo san Tommaso d'Aquino rivolse la sua attenzione: «Usare la frode per vendere una cosa a un prezzo più alto del giusto è sempre peccato. [...] E quindi vendere a più o comprare a meno di quanto la cosa costa è un atto ingiusto e illecito».[4] Un prezzo equo era dunque ingiunto come un obbligo religioso. La trasgressione assoggettava chi se ne

rendeva colpevole non solo alla condanna morale della comunità, ma a un'appropriata sanzione religiosa, se non in questo mondo nell'aldilà.

Il concetto del giusto prezzo sopravvive, come ho già avuto modo di dire, nei commenti quotidiani sui prezzi, che possono essere considerati equi, ragionevoli o accettabili, in quanto frutto di una contrattazione individuale o esosi in quanto imposti da venditori che meritano l'accusa implicita di essere pescecani, sfruttatori o eccessivamente avidi. Ciò che san Tommaso non riuscì mai a stabilire, perlomeno in maniera utile nel mondo profano, è in qual modo venga determinato un giusto prezzo. Questa rimane una materia su cui le opinioni di compratori e venditori pur virtuosi tendono irresistibilmente a divergere. Non è ragionevole supporre che fosse un problema particolarmente ben accetto a Dio, cui in ultima analisi san Tommaso (e gli altri scolastici) lo demandavano.

Qui sta la massima dialettica della vita economica, quella tra moralità e mercato. Dopo san Tommaso, il secondo è stato invocato, nel corso dei secoli, con un'enfasi teologica ancora maggiore che non la prima:

«Lascia fare al mercato.»

«Metto solo prezzi che il mercato può sopportare.»

E con litanie del genere il mercato ha trionfato. Il giusto prezzo di san Tommaso d'Aquino è divenuto una curiosità teologica, anzi qualcosa che neppure un pio teologo prende sul serio. E il mercato ha acquistato una propria potente moralità:

«Non devi interferire con il mercato.»

«Si ha diritto a un prezzo *di mercato* equo.»

Tuttavia la nozione di un ordine di giustizia più alto di quello del mercato è, sia pur precariamente, sopravvissuta. Un salario minimo fissato per legge è ritenuto una manifestazione necessaria di tale giustizia. E lo stesso si può dire per un livello minimo dei prezzi agricoli («un prezzo equo per il produttore»). E per l'equo canone degli affitti a New York e in altre grandi città. Secondo una consolidata concezione moderna, tutti questi fenomeni fanno a pugni con l'efficienza del mercato. Eppure sopravvivono, eco remota — forse remotissima — degli insegnamenti dei filosofi scolastici.

Come abbiamo visto, il giusto prezzo di san Tommaso era del tutto soggettivo. Su certe altre faccende egli era invece totalmente oggettivo. Per esempio, quando esamina la questione se un venditore possa o debba vendere un prodotto difettoso, afferma che quest'ultimo non deve farlo scientemente e, se un articolo difettoso viene senza sua colpa messo in circolazione, quando la magagna viene scoperta il venditore deve risarcire il compratore. Quanto al problema se un venditore abbia l'obbligo di dichiarare un'imperfezione in un

prodotto altrimenti accettabile, la risposta è che naturalmente deve farlo, a meno che «il difetto [sia] patente, per esempio, se il cavallo ha un occhio solo».[5] San Tommaso è una guida appropriata alla controversia recentemente svoltasi negli Stati Uniti sulla questione se si debba obbligare chi commercia in automobili usate ad affiggere una lista dei difetti noti delle vetture in vendita. Secondo le regole di san Tommaso, si potrebbe tralasciare di menzionare un parafango ammaccato, ma bisognerebbe segnalare un carburatore o una trasmissione difettosi.

Inoltre san Tommaso avallò e, anzi, affermò vigorosamente il divieto di percepire l'interesse, combinando le sue riflessioni in proposito con un esame dello statuto morale del commercio in generale. La sua condanna del commercio non era assoluta:

Ora, come nota [Aristotele], ci sono due tipi di scambi. C'è uno scambio quasi naturale e necessario: in cui c'è la permuta tra merce e merce, oppure tra merce e danaro, per le necessità della vita. [...] Invece l'altra specie di scambio è tra danaro e danaro, o tra qualsiasi merce e danaro: non per provvedere alle necessità della vita, ma per ricavarne un guadagno. [...] Ebbene, secondo [Aristotele] il primo tipo di scambio è degno di lode: poiché soddisfa a una esigenza naturale. Il secondo invece è giustamente vituperato.[6]

Con queste parole i commercianti di professione — sensali, speculatori, mediatori — si trovavano accomunati ai prestatori di denaro nella riprovazione morale. Anche in questo caso sarebbe stato necessario un lungo processo di riabilitazione. Nella Francia del XVIII secolo, i fisiocratici, che incontreremo nel capitolo V, ritenevano il commercio essenzialmente sterile, incapace di produrre una qualsiasi ricchezza reale. E ancora oggi, quando pensiamo alla creazione di ricchezza, abbiamo la tendenza ad associarla alla produzione di beni vendibili. Il comperare e il vendere, e anche la prestazione di servizi, non godono di uno *status* comparabile. Inoltre, sino a tempi recenti il commerciante andava soggetto a una certa riprovazione sociale (questa fu la sorte, in Gran Bretagna, fin nel nostro secolo inoltrato, di chiunque fosse «in commercio»). Somerset Maugham, che, orfano, era stato educato nella famiglia di un ecclesiastico, ha descritto in modo eloquente il senso di generosità dello zio, un pastore di campagna, quando ammetteva alle grazie della Chiesa un bottegaio o un altro commerciante.

Non si può fare a meno di pensare a una metamorfosi di atteggiamenti nei cento anni che dividono il mondo di san Tommaso da quello di Nicole Oresme.

Marginale e sospetto nel pensiero di san Tommaso, il commercio — vale a dire il capitalismo mercantile — occupa un posto centrale in quello di Oresme. Ora la politica del principe doveva essere quella di incoraggiare il commercio e di creare le condizioni che lo favoriscono.

Per Oresme questo significava in primo luogo la corretta gestione della moneta. Non è del tutto arbitrario definire Oresme il primo dei monetaristi. Ripercorrendo brevemente la storia della moneta,[7] Oresme mostrò come la coniazione dell'oro, dell'argento e del rame — monete di peso fisso e di purezza certa — sostituisse il noioso e ingombrante ricorso alle bilance e alla pesatura del metallo. Oresme attribuisce senza la minima incertezza al principe (ossia al governo) la responsabilità della coniazione. E, dopo avergli imposto questa responsabilità, dedica molte pagine (scritte in un linguaggio estremamente energico) a spiegare al principe i suoi ulteriori doveri. Egli, soprattutto, non deve degradare — la parola di Oresme è *alterare* — il puro contenuto metallico della moneta; e questa ingiunzione viene spesso ripetuta: «Chi, allora, potrebbe riporre la propria fiducia in un principe che alteri il peso o il titolo della moneta alterando il proprio stampo?».[8] E ancora: «Ci sono, secondo me, tre modi per trarre profitto dalla moneta, a parte il suo uso naturale. Il primo è l'arte di cambiarla, custodirla o trafficare con essa; il secondo è l'usura e il terzo è quello di alterarla. Il primo è indegno, il secondo è crudele e il terzo è sempre il peggiore».[9] E «è compito del sovrano condannare e punire i falsari e tutti coloro che praticano frode sulla moneta. Quindi così spregevole dovrebbe essere considerato il responsabile di un tale crimine che dovrebbe essere punito con una morte vergognosa».[10] Oresme è particolarmente severo nei confronti di un principe di un regno che introduce monete svilite nella circolazione monetaria del vicino, ed è persuaso che i mercanti eviteranno di fare affari in un paese in cui la coniazione è inaffidabile. Una moneta buona, di cui ci si può fidare, giova agli affari.

Dal momento che in quegli anni il rame era divenuto troppo abbondante, Oresme patrocinava una coniazione basata sull'oro e sull'argento (una forma di bimetallismo). Ai fini delle transazioni quotidiane, doveva esserci tra i due metalli un rapporto fisso. A titolo di esempio, Oresme menziona rapporti (in peso) di 20 (argento) a 1 (oro), o di 25 a 3 (quest'ultimo rapporto è notevolmente più favorevole all'argento di quello di 16 a 1 che alla fine del secolo scorso scatenò la corsa all'argento nell'Ovest americano).[11] Egli riconosce che variazioni nell'offerta di argento e di oro richiederebbero variazioni del rapporto, ma sostiene che questo deve essere modificato solo in risposta ad aumenti o diminuzioni rilevanti dell'offerta.

In economia esistono alcune (non molte) leggi immutabili; leggi il cui ordine di certezza è paragonabile a quello del detto di Calvin Coolidge (probabilmente apocrifo) secondo il quale quando molta gente è senza lavoro, ne risulta la disoccupazione. Di statura comparabile è la Legge di Gresham, che afferma che la moneta cattiva scaccia la buona — e cioè che individui e imprese di ogni specie e livello, quando siano possessori di moneta parte della quale sia di solida sostanza e reputazione e parte falsificata o altrimenti sospetta, daranno via la cattiva e terranno la buona. Il risultato è che la cattiva moneta scaccia la buona dalla circolazione. Questa legge è attribuita a sir Thomas Gresham, il grande mercante, finanziere e diplomatico elisabettiano, che fu tra i fondatori del Royal Exchange. Questa è però una delle principali attribuzioni errate della storia. Oresme aveva rilevato tale tendenza ben due secoli prima, ed è peraltro improbabile che sia stato il primo, in quanto si tratta del tipo di scoperta economica che è accessibile a chiunque. Poniamo che, nel momento in cui queste pagine vengono scritte, qualcuno abbia una certa quantità di pesos messicani e una certa quantità di marchi tedeschi o di franchi svizzeri. Ebbene, non c'è il minimo dubbio su quale valuta una persona sana di mente utilizzerebbe per i suoi bisogni correnti e quale conserverebbe per il futuro. E osservando che tutti si comportano allo stesso modo, sicuramente qualcuno ne ricaverebbe una legge. Le verità lapalissiane dell'economia non hanno veri scopritori; esse sono evidenti a chiunque abbia occhi per vedere.

Resta comunque il fatto che, potendo scegliere, la legge attribuita a sir Thomas Gresham andrebbe piuttosto attribuita al vescovo di Lisieux.

In questo grande arco di tempo, oltre alle parole di san Tommaso e di Oresme c'è naturalmente dell'altro. Ma non molto. E la ragione di ciò sarà evidente. La scienza economica, lo ripetiamo, non esiste indipendentemente dalla corrispondente vita economica. La rigida struttura gerarchica della società feudale comandava e distribuiva beni e servizi in risposta non al prezzo, ma al diritto, alla consuetudine e al timore di appropriati, dolorosissimi castighi. Il mercato era un'eccezione esoterica e non sorprende che la riflessione dei dotti non vi si sia soffermata. Oresme, che lo fece, reagiva a un mondo nuovo e in via di espansione, in cui i mercati — e la moneta — andavano vigorosamente affermandosi. Rivolgiamo ora la nostra attenzione a quel mondo e alle idee economiche che esso nutrì.

[1] Su quest'ultimo punto seguo il mio amico e collega Krister Stendahl, l'ex decano dell'Istituto di teologia di Harvard. (Egli è oggi vescovo di Stoccolma.) Vedi il suo libro *Meanings: The Bible as Document and as Guide*, Fortress Press, Philadelphia 1984, pp. 205 sgg. A p. 210 egli nota che ci sono «prove crescenti a sostegno della tesi che il ruolo di Pilato nell'esecuzione di Gesù sia stato considerevolmente maggiore di quanto la tradizione e persino i Vangeli ci indurrebbero a credere [...]. La crocifissione — un'esecuzione romana — parla il suo chiaro linguaggio, indicando che Gesù deve essere apparso abbastanza messianico, non solo in un senso puramente spirituale, da configurare agli occhi dei romani una minaccia all'ordine politico.

[2] L'esponente principale di questo punto di vista fu lo storico-economista Werner Sombart (1863-1941), uno studioso diligente ma non del tutto attendibile. Intuitivamente, e forse addirittura apertamente antisemita, Sombart tentò in seguito di fornire una certa sanzione teorica al nazionalsocialismo. Vedi in proposito Ben B. Seligman, *Main Currents in Modern Economics*, The Free Press of Glencoe, New York 1962, pp. 18-21.

[3] Fernand Braudel, *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century*, vol. II, *The Wheels of Commerce*, trad. ingl. di S. Reynolds, Harper & Row, New York 1982, p. 256 (trad. it. di C. Vivanti, *Civiltà materiale, economia e capitalismo*, vol. II, *I giochi dello scambio*, Einaudi, Torino 1981, pp. 251 sg.). Man mano che, verso la fine dell'epoca romana, andò accentuandosi la scarsità di schiavi, subentrò alla schiavitù una qualche forma di mezzadria, come avvenne anche dopo la guerra civile negli Stati Uniti.

[4] Tommaso d'Aquino, *Summa theologica*, II, II, qu. 77, art. 1 «La frode che si commette nelle compravendite», cit. da *Early Economic Thought*, a cura di A. E. Monroe, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1924, pp. 54-55 (trad. it. a cura dei domenicani italiani, *La somma teologica*, Salani, Firenze 1966, vol. XVII, p. 344).

[5] Tommaso d'Aquino, *Summa theologica*, II, II, qu. 77, art. 3, cit. da *Early Economic Thought*, p. 61 (trad. it., p. 353).

[6] Tommaso d'Aquino, *Summa theologica*, II, II, qu. 77, art. 4, cit. da *Early Economic Thought*, p. 63 (trad. it., p. 356).

[7] In *Traictie de la première invention des monnoies.* Anche quest'opera è disponibile nella collezione del prezioso Monroe, *Early Economic Thought*, pp. 81-102.

[8] Nicole Oresme, *Traictie de la première invention des monnoies*, cit. da *Early Economic Thought*, p. 92.

[9] Oresme, *Traictie de la première invention des monnoies*, cit. da *Early Economic Thought*, p. 95.

[10] Oresme, *Traictie de la première invention des monnoies*, cit. da *Early Economic Thought*, p. 97.

[11] Vedi cap. XII.

IV

I MERCANTI E LO STATO

Veniamo ora a uno dei periodi più ardentemente discussi della nostra storia. È l'èra dei mercanti, l'epoca di quello che è stato variamente definito capitalismo mercantile o mercantilismo. Si ritiene che esso copra tre secoli, molto approssimativamente dalla metà del XV alla metà del XVIII. La sua fine è vividamente segnata dal sorgere della Rivoluzione industriale, dalla Rivoluzione americana e dalla pubblicazione di *Wealth of Nations* («La ricchezza delle nazioni») di Adam Smith. La grande opera di Smith fu pubblicata nel 1776, lo stesso anno della dichiarazione d'indipendenza americana. Tra i due eventi corre un certo parallelismo: entrambi costituivano una dura reazione alle politiche e pratiche economiche dell'èra del mercantilismo.

Durante questi tre secoli l'economia non ebbe un portavoce riconosciuto paragonabile ad Aristotele in Grecia, a san Tommaso d'Aquino per il Medioevo e per l'etica feudale regolata dalla Chiesa, o a Smith, Marx e Keynes per le epoche successive. «Il mercantilismo fu tutto tranne che un "sistema". Esso fu innanzitutto il prodotto dell'intelligenza di statisti, burocrati e dei principali esponenti del mondo della finanza e dell'imprenditoria».[1] Come negli Stati Uniti nel secolo scorso, l'economia e le teorie economiche si espressero in una vasta corrente di scelte pratiche, e non nell'opera di singoli economisti o filosofi. Parleremo più avanti, brevemente, di coloro che elaborarono le idee del mercantilismo; ma intanto le concezioni economiche di questa età possono esser comprese soltanto individuando i tratti salienti dell'economia del periodo e i loro contraccolpi concreti sull'azione pubblica e privata.

Già buona parte del Medioevo aveva conosciuto un'espansione irregolare ma

continua degli scambi all'interno dei paesi europei, tra di loro e tra l'Europa e il Mediterraneo orientale; ora, nell'età dei mercanti, il commercio registrò una notevolissima crescita sia su scala locale sia sulle lunghe distanze. C'erano mercati variamente configurati dove si vendevano panni, filati, vino, cuoio, scarpe, granaglie (ossia frumento) e altro ancora. Ciò avveniva nelle fiere, ma anche in case private, in grandi spazi chiusi e nelle aree circostanti.[2] Le navi portavano prodotti di terre sempre più remote. Comparvero le banche, prima in Italia e poi nell'Europa settentrionale. I banchi di cambio — dove era possibile pesare e scambiare le monete di paesi diversi — divennero un elemento costante della vita commerciale. Il mercante emerse dalle ombre feudali, divenendo una figura caratteristica e, se ricco e operante su una scala adeguata, un personaggio accettato e con un notevole prestigio sociale. Nell'Europa globalmente considerata al vertice della gerarchia sociale rimanevano le classi terriere, i discendenti dei baroni feudali, molti dei quali conservavano le loro specifiche propensioni per il conflitto armato e l'autodistruzione collettiva. Ma già nel XV secolo le città mercantili — Venezia, Firenze, Bruges (che andava cedendo il passo ad Anversa), Amsterdam, Londra e le città della Lega anseatica — avevano importanti comunità di mercanti. Dove tutti erano in commercio, la riprovazione sociale che pesava sul commerciante si dissolveva. Si potrebbe anche aggiungere che queste comunità avevano un livello artistico e culturale generalmente più elevato rispetto alle vecchie classi di proprietari terrieri. A tutt'oggi, l'architettura urbana — sia commerciale sia residenziale — più ammirata resta quella dei mercanti.

Nelle città mercantili i grandi mercanti non erano soltanto una presenza influente nel governo: essi *erano* il governo. E dovunque in Europa tra il XV e il XVIII secolo nel quadro dei nuovi stati nazionali la loro influenza non fece che aumentare. La politica pubblica e, di conseguenza, l'azione pubblica rispecchiavano le loro idee. Si può anche aggiungere che buona parte della loro influenza derivava dal fatto che per sopravvivere i mercanti avevano l'obbligo di esser più intelligenti degli eredi delle antiche classi terriere; e quest'intelligenza si estendeva a una visione molto chiara di come lo Stato poteva servire i loro interessi.

Accanto alla proliferazione dei mercati e all'avvento della classe mercantile, nelle politiche e negli atteggiamenti economici dell'epoca erano presenti altri tre elementi. Il primo erano i viaggi di scoperta, dall'America all'Estremo Oriente: nel 1492, Colombo raggiunge l'America; cinque anni dopo il navigatore portoghese Vasco da Gama raggiunge l'India; e nei decenni successivi si assiste

a tutta una serie di spedizioni che partono dalla Spagna e dal Portogallo, e poi dall'Inghilterra, dalla Francia e dall'Olanda. Il risultato fu l'afflusso in Europa dall'Oriente di tutta una serie di nuovi prodotti esotici, ma soprattutto un'alluvione d'oro e d'argento provenienti dalle miniere del Nuovo Mondo. Uno tra i miti storiografici più tenaci vuole che questa alluvione comprendesse il tesoro aureo accumulato dagli inca e dalle altre popolazioni dell'America: era lì, e bastava allungare le mani. In realtà, come abbiamo già rilevato, il metallo importato fu in massima parte argento. E questo argento non fu trovato in forma né di lingotti né di oggetti ornamentali, ma venne strappato alla terra dalla fatica di centinaia di migliaia di indios che vissero la loro breve durissima vita lavorando nelle miniere di San Luis Potosí e Guanajuato in Messico e in altre località della Nuova Spagna. Tra il 1531 e il 1570, quasi al culmine dell'alluvione, l'argento rappresentò una quota tra l'85 e il 97 per cento (in peso) del tesoro totale importato in Europa.[3]

Le miniere del Nuovo Mondo e i galeoni che, affrontando i capricci dei venti e del clima e, occasionalmente, le interferenze dei pirati,[4] trasportavano il prezioso metallo in Spagna, furono i fattori che accelerarono il secondo grande sviluppo di questi anni, e cioè il notevolissimo aumento dei prezzi. Il tesoro si riversava in Spagna dove, secondo quanto stabiliva la legge, doveva venire coniato. Quindi passava al resto dell'Europa per pagare le frenetiche operazioni militari e le importazioni spagnole. Bisogna sottolineare che in questo periodo la guerra costituiva un'occupazione di primaria importanza, che assorbiva quote rilevantissime dei pubblici erari. Max Weber (1864-1920), il grande sociologo tedesco, calcolò che qualcosa come il 70 per cento delle entrate pubbliche spagnole e circa i due terzi delle entrate degli altri paesi europei venivano impiegati in questo modo.[5]

L'effetto del grande afflusso di metallo fu una crescita generale dei prezzi — una prima manifestazione della teoria quantitativa della moneta, ossia del teorema storico secondo il quale, dato il volume degli scambi, i prezzi varieranno in proporzione diretta all'offerta di moneta. Il rialzo dei prezzi si verificò dapprima in Spagna e si estese poi al resto dell'Europa, seguendo la via dell'argento e dell'oro. Tra il 1500 e il 1600, in Andalusia i prezzi aumentarono forse di cinque volte. In Inghilterra, ponendo pari a 100 i prezzi della prima metà del XV secolo, ossia subito prima del viaggio di Colombo, l'indice era salito a 250 alla fine del XVI secolo e intorno a 350 nel decennio 1673-1682.[6] Oggi, in Messico, in Brasile o in Israele movimenti dei prezzi di questa ampiezza sarebbero assimilati a una condizione di stabilità monetaria. Allora dimostrarono che una moneta metallica solida — uno standard aureo e argenteo — poteva

conciliarsi con l'inflazione dei prezzi. La relazione tra liquidità monetaria e prezzi — un tema che si sarebbe imposto in seguito all'attenzione degli economisti (in maniera a volte esclusiva) — fece la sua comparsa nel dibattito contemporaneo. Scrivendo nel 1576, al culmine dell'afflusso d'oro e d'argento, il grande teorico politico e studioso Jean Bodin (1530-1596) affermò: «Ho constatato che gli alti prezzi che vediamo oggi sono dovuti a quattro o cinque fattori. Il principale e pressoché l'unico (che nessuno ha posto in evidenza sino a ora) è l'abbondanza d'oro e d'argento».[7] E proseguiva menzionando come seconda causa il monopolio.

Il grande afflusso d'oro e d'argento ebbe un ulteriore effetto sul volume degli scambi, ossia sul volume della stessa attività mercantile. Si riteneva — allora come in seguito — che il ruolo della moneta fosse essenzialmente neutro: la moneta è cioè un comodo strumento nella compravendita delle merci, un ponte gettato sull'arco temporale che separa la vendita e l'acquisto dei beni, una comoda maniera di detenere la ricchezza. Lo stato del commercio — il volume dei beni e servizi prodotti e resi disponibili alla vendita e all'acquisto — è governato, si pensava, da fattori di carattere più fondamentale e più complesso. Ci sono, in realtà, scarsi dubbi che la rivoluzione dei prezzi (l'inflazione) del XVI e del XVII secolo sia stata una forza potentemente stimolante. Essa significò che, in contrasto con un periodo di prezzi declinanti, ovvero di deflazione, nel valore di qualsiasi bene durevole, di qualsiasi acquisto in vista di una vendita futura, fosse insita, data l'aspettativa di un aumento dei prezzi, una valida opportunità di profitto in termini monetari correnti. È difficile credere che questo fenomeno, persistendo per un lungo periodo di tempo, parallelamente al continuo afflusso del metallo prezioso dalle Americhe, non abbia avuto l'effetto di incoraggiare fortemente gli scambi. È ragionevole supporre che esso abbia avuto anche un altro significato, e cioè che un numero sempre maggiore di persone, che aveva la possibilità di accedere al possesso di denaro, fu sempre più indotto a ricercarlo come fine a se stesso. Quest'aspirazione fu espressa nel modo forse più efficace dallo stesso Cristoforo Colombo: «L'oro! quale cosa meravigliosa! Chiunque lo possiede è padrone di avere tutto ciò che desidera. Con esso anche le anime possono salire in cielo».[8]

È anche certo che il grande afflusso d'argento e oro contribuì a fissare l'attenzione di mercanti e governi su tali metalli, nonché sulle politiche in grado di farne crescere le quantità in loro possesso o sotto il loro controllo. Quest'ultimo elemento occupò un posto centrale nel pensiero e nella politica mercantilistici.

Il terzo e più importante sviluppo in questa lunga fase fu la comparsa e il

consolidamento dell'autorità dello Stato moderno — un processo che giunse a compimento solo con l'unificazione dell'Italia nel 1861 e della Germania a Versailles un decennio più tardi. I secoli precedenti avevano visto il declino delle perennemente rissose baronie feudali e l'ascesa dell'autorità dei prìncipi e delle città. Lo Stato nazionale fu solo lo stadio finale in una lunga catena di eventi.

L'avvento dello Stato nazionale fu accompagnato dalla stretta, intima associazione tra l'autorità statale e l'interesse dei mercanti. Si è discusso molto su chi sia comparso per primo: fu lo Stato a coltivare i mercanti al servizio della propria superiore autorità? O uno Stato forte fu solo l'indispensabile strumento del potere mercantile? Come si vede, il problema se sia nato prima l'uovo o la gallina tormenta anche l'economia. Lo storico-economista tedesco Gustav Schmoller (1838-1917), e il grande storico dell'economia svedese e uno dei maestri della sua disciplina Eli Filip Heckscher (1879-1952)[9] hanno sostenuto che una pronta docilità a conformarsi all'interesse dei mercanti era la tendenza naturale dello Stato nazionale. Dal canto loro, i mercanti fornivano allo Stato le risorse economiche che ne sorreggevano la potenza interna ed esterna. Talvolta in conflitto tra loro, talvolta invece uniti da un vincolo di collaborazione, i mercanti contribuirono a creare la potenza dello Stato e quindi a rafforzarla. «Le incertezze delle varie politiche nazionali, durante il lungo periodo che vide il dominio del mercantilismo, non possono essere spiegate se non si comprende fino a qual punto lo Stato fosse una creatura dei contrastanti interessi commerciali, che avevano in comune l'obiettivo di uno Stato forte, a condizione di poterlo manovrare a proprio esclusivo vantaggio.»[10]

Secondo la concezione opposta, il processo di formazione dello Stato nazionale fu animato da una propria autonoma dinamica di potere, cui l'influenza e la ricchezza dei mercanti si limitarono a recare il loro contributo.

La controversia non può esser risolta, ma nessuno mette seriamente in discussione l'influenza dei mercanti nei nuovi stati nazionali. Il loro interesse era potentemente servito sia dall'ordine interno sia dalla protezione esterna, in quanto entrambi opposti alle vecchie rivalità e conflitti feudali. Ed era altresì servito da politiche più specificamente rivolte ad accrescere la prosperità dei mercanti. Da questi bisogni e da queste aspirazioni nacquero le idee del mercantilismo e le azioni a esse associate, che ora ci apprestiamo a esaminare.

Va da sé che il mercantilismo comportò una netta rottura con gli atteggiamenti e gli insegnamenti etici di Aristotele e di san Tommaso d'Aquino e del Medioevo in generale. Dal momento che i mercanti erano palesemente impegnati nel ricercare la ricchezza in una società in cui occupavano una

posizione influente, e forse dominante, il perseguimento della ricchezza perse la sua connotazione malvagia o discutibile. I mercanti non avevano rimorsi di coscienza. Il protestantesimo e il puritanesimo[11] possono avere contribuito, ma, come sempre, la fede religiosa fu adattata alle circostanze e alle necessità economiche.

E se la ricchezza e il cercare di ottenerla divennero rispettabili, lo stesso avvenne per la percezione dell'interesse, purché non si esagerasse. Anche in questo caso si trattava di un'adattamento alla realtà di tutti i giorni. Verso la fine del Medioevo — lo abbiamo visto a sufficienza — era già emersa la distinzione tra generi d'interesse differenti. L'interesse poteva essere condannato con sdegno quando costituiva un'estorsione perpetrata dal fortunato ai danni del bisognoso. O quando veniva chiesto a un barone o a un principe dissipatore che, grazie alla sua importanza e influenza, poteva levare la sua protesta contro gli esosi pagamenti cui era costretto. Ma quando con il denaro preso a prestito si poteva praticare un'attività lucrosa le cose cambiavano. In questo caso, si poteva sostenere che, per una ragione di semplice equità, chi aveva ottenuto il prestito doveva senz'altro dividere il guadagno con il prestatore che l'aveva reso possibile, e inoltre compensarlo per il rischio che aveva corso. La dottrina sia cattolica sia protestante fece, sia pure di malavoglia e gradualmente, le necessarie concessioni alle circostanze economiche. Il finanziamento di operazioni mercantili con denaro preso a prestito divenne legittimo. Ai mercanti non fu più negato l'ingresso nel regno dei Cieli.

Di fronte al mercantilismo retrocesse anche il concetto del giusto prezzo, poiché la preoccupazione dominante dei mercanti non era che i prezzi fossero troppo alti, ma che la concorrenza li spingesse troppo in basso. Torneremo tra breve su questo punto.

Nel pensiero e nella pratica mercantilistici i salari contavano poco o nulla. Qui un fattore rilevante era il ruolo giocato dal commercio estero, come ora si direbbe. Non c'era alcun bisogno di prendere in considerazione i lavoratori — schiavi, obbligati o liberi che fossero — che producevano panni, spezie, zucchero o tabacco in lontani paesi, in Oriente come in Occidente. Ma lo stesso vale anche per quelli più vicini alle porte di casa. L'attività manifatturiera interna si svolgeva diffusamente nel quadro della famiglia, dove marito, moglie e figli producevano panni partendo dalla materia prima fornita dal mercante. Ancora una volta, non veniva pagato propriamente nessun salario; il mercante imprenditore si limitava semplicemente a pagare il lavoro necessario a ottenere il prodotto. Non c'era nulla su cui costruire una teoria dei salari; e infatti nessuna teoria del genere figurò in una posizione di rilievo nel pensiero mercantilistico.

È necessario spendere qualche parola su questa industria familiare. Nei secoli successivi il sistema della fabbrica, con la sua miriade di operai organizzati e irreggimentati, avrebbe suscitato una potente immagine di sfruttamento. Sull'industria familiare — o *cottage industry* — aleggia invece tuttora un'impressione di indipendenza e di benevola responsabilità e autorità di genitori. Insomma, una scena socialmente tranquilla. Ancora oggi uomini e donne sensibili pensano al confortevole mondo dell'artigianato domestico quando li assale l'ansia di fuggire le più dure costrizioni del mondo economico. In India, tutti i governi, e quasi tutti gli uomini politici, si sentono obbligati, seguendo la tradizione gandhiana, ad adoperarsi per la rinascita delle industrie familiari, comprese quelle attività di filatura e di tessitura che nell'epoca del capitalismo mercantile portarono i commercianti e le grandi compagnie di commercio a Madras, a Calcutta e nel Bengala. Viene dimenticato, quanto meno da molti, lo sfruttamento terribile cui uomini e donne (e, sotto la pressione dei genitori, persino i bambini) furono costretti dalla minaccia della fame. Né la gestione da parte del capofamiglia offre sempre un esempio eccellente di efficienza o d'intelligenza. Tra quanti hanno descritto, o avallato, il gentile romanticismo dell'industria familiare nel corso dei secoli, ben pochi hanno sperimentato personalmente le sue durezze quando costituiva l'unica fonte di reddito.

Passando alle convinzioni dichiarate del mercantilismo — ovvero ai suoi errori, come si sarebbe detto in seguito —,[12]troviamo in primo luogo l'atteggiamento negativo dei mercanti nei confronti della concorrenza. Non amando la concorrenza, approvarono il monopolio, o il controllo monopolistico, dei prezzi e dei prodotti. In secondo luogo, essendo i mercanti influenti nello Stato, ci si convinse della benevolenza di questo e si favorì l'intervento statale in economia. In terzo e ultimo luogo (un punto di grande importanza agli occhi dei mercanti), c'era accordo sull'idea che l'accumulazione d'oro e d'argento, ovvero di ricchezza pecuniaria, dovesse essere uno scopo primario sia dei singoli sia dello Stato; uno scopo cui dovevano costantemente tendere gli sforzi personali e le regolamentazioni pubbliche: «...è sempre meglio vendere merci agli altri che acquistare merci dagli altri, poiché nel primo caso si acquista un vantaggio sicuro e nel secondo un danno certo».[13]

Con il passare degli anni, e il recedere dell'epoca dei mercanti, il mercato concorrenziale sarebbe divenuto un totem religioso e il monopolio sarebbe stato considerato come l'unica spiacevole incrinatura in un sistema altrimenti ottimale. La nozione della ricchezza nazionale rapportata non alla disponibilità

monetaria ma all'intera produzione di beni e servizi finirà con apparire di per sé evidente. Si comprende dunque facilmente perché si guardasse con disprezzo alla politica mercantilistica e perché dire di un economista, o di un politico responsabile di decisioni economiche, che mostrava tracce di mercantilismo fosse la peggiore delle condanne. Se è necessario giungere a una visione più equilibrata, bisogna tuttavia riconoscere che il mercantilismo fu un'espressione pertinente e prevedibile dell'interesse dei mercanti e dei prìncipi del suo tempo.

Come abbiamo appena visto, nell'epoca mercantilistica i mercanti non amavano la concorrenza nei prezzi; e, in verità, neppure oggi sono in molti ad apprezzarla. L'inverso — accordi o intese tra venditori circa il prezzo, concessioni o patenti di monopolio accordate dalla Corona per un particolare prodotto, un monopolio del commercio con una determinata zona del mondo, la proibizione della produzione e vendita concorrenziali di beni nelle colonie del Nuovo Mondo — serviva invece gli interessi dei mercanti. E solo per questo fatto si riteneva che servisse anche l'interesse nazionale. La tendenza a identificare un interesse di gruppo con l'interesse nazionale è qualcosa di cui nessun osservatore moderno dovrebbe sorprendersi.

Analogamente, lo stock di metalli preziosi posseduto da un mercante era in quell'epoca l'indice decisivo della sua ricchezza personale, la misura semplice e chiara della sua competenza finanziaria. Non c'è tendenza più ovvia di quella che conduce a pensare che ciò che è giusto per l'individuo sia giusto anche per lo Stato. È l'errore di riferire al tutto ciò che vale per la parte. Nella sua moderna forma quotidiana, essa afferma che quel che è giusto per la famiglia quanto a entrate, spese e indebitamento sia giusto, *pari passu*, anche per lo Stato. L'insistenza mercantilistica sull'accumulazione d'oro e d'argento come tema di politica statale è stata a lungo ritenuta un esempio dell'errore citato sopra. Ma non è affatto chiaro che le cose stessero così. Quella fu — lo abbiamo visto — un'epoca di guerre incessanti. I metalli preziosi servivano per comprare navi e artiglierie ed erano essenziali per mantenere in campo gli eserciti. Riferimenti all'oro e all'argento come «nerbo della guerra» compaiono spesso nelle esposizioni della politica mercantilistica. Ne consegue che i governanti avevano ragione di associare la forza militare e nazionale a politiche che facevano affluire — o sembravano far affluire — questi metalli entro le loro frontiere. Il mercantilismo era saldamente radicato nelle politiche difensive e aggressive delle nazioni.

La sua manifestazione pratica — i decreti e la legislazione mercantilistici — comportò l'imposizione di dazi doganali e di varie altre barriere alle importazioni, nonché la concessione di patenti di monopolio che nell'Inghilterra

elisabettiana venivano accordate con grande disinvoltura anche per articoli non certo di prima necessità come le carte da gioco. Questa politica di privilegi e patenti continuò fino agli anni 1623-1624, quando, durante il regno di Giacomo I, il Parlamento intervenne a regolamentarla con lo Statuto dei monopoli. Vanno quindi ricordati i monopoli concessi alle grandi compagnie commerciali, di cui parleremo in seguito. Infine, i governi compirono sforzi tenaci per limitare l'esportazione d'oro e d'argento; sforzi che è lecito ritenere rimanessero largamente inefficaci. Come nel caso del moderno controllo dei cambi (di cui si può qui vedere un remoto antecedente), i divieti venivano facilmente elusi. E si trattava di trasgressioni che, diversamente da una rapina o da un omicidio, non turbavano molto il senso morale della comunità, né quello di chi le perpetrava.

Un gran numero di studiosi ha osservato che la lotta degli stati mercantilisti per conseguire una bilancia commerciale favorevole — esportare in valore più di quello che si importava — era un gioco in cui era impossibile che tutti uscissero vincitori. Poche verità economiche sono più evidenti. Ma ciò non impediva a nessun paese di impegnarsi a questo fine. E lo stesso accade oggi. Sempre, fino ai nostri giorni, ogni nazione ha guardato alla sua bilancia dei pagamenti domandandosi se non fosse suscettibile di miglioramenti.[14]

L'epoca del capitalismo mercantile che abbiamo esaminata fu ricca di precorrimenti di politiche che avrebbero avuto il loro sviluppo e sarebbero divenute oggetto di controversie in tempi successivi. Così l'intervento dello Stato a fini di promozione dell'industria, il protezionismo mediante dazi doganali, una politica preoccupata della bilancia dei pagamenti. Ma più importante di ogni altra cosa fu l'entrata in scena di quella che sarebbe divenuta l'istituzione economica dominante del mondo attuale, ossia la grande società anonima moderna.

All'inizio, essa fu semplicemente un'associazione temporanea di individui che univano i loro sforzi e il loro capitale in vista di un compito o di un viaggio comune e per assicurare ai prodotti, si trattasse di comprare o di vendere, un prezzo non concorrenziale. Le radici di associazioni del genere risalivano alle corporazioni medievali. Nel XV secolo i *merchant adventurers* — mercanti inglesi che vendevano panni sul Continente — si unirono in una federazione abbastanza informale che con il tempo assunse una forma più rigida. Quindi nella Muscovy Company del 1555 e nella Compagnia olandese delle Indie orientali nel 1602 troviamo che il capitale non è più vincolato a un determinato viaggio o a una particolare attività. Esso è invece supporto costante di un'attività ininterrotta. Nello stesso periodo nacque la Compagnia delle Indie orientali

britannica, che avrebbe avuto una vita lunghissima (1600-1874),[15] e nel 1670 la società elegantemente denominata Gentlemen Adventurers, Trading into Hudson's Bay, che esiste tuttora (ma il suo quartier generale è stato recentemente trasferito dalla Gran Bretagna in Canada). La Compagnia delle Indie orientali francese ebbe il suo statuto nel 1664. A ciascuna di queste compagnie era riconosciuto un monopolio del commercio nell'area a essa assegnata o da essa prescelta. E per ciascuna era necessario resistere, con le armi o con la minaccia di usarle, alle incursioni delle altre compagnie nazionali che operavano nella medesima area. La società anonima cominciò dunque la sua attività come strumento di attività mercantile, ma anche, nella stessa misura, di guerra.

Verso la fine del XVII secolo e all'inizio del XVIII, si continuarono a creare con appositi statuti compagnie per azioni (*joint-stock companies*), come ora le si chiamava, per una varietà di scopi sempre crescente. Per esempio, il commercio con le colonie americane, ma anche il loro governo, furono affidati a compagnie del genere.

I primi anni del XVIII secolo videro un nuovo e più spettacolare antecedente della moderna tendenza alla società anonima: sfrenati e sconsiderati boom dei mercati azionari di Parigi e Londra. A Parigi, sotto gli auspici (e da un certo punto di vista a causa del genio) di John Law, si verificò una stupefacente impennata dei titoli della Compagnie d'Occident, che era stata creata per sfruttare le miniere d'oro della Louisiana, che passavano per essere ricchissime, ma che erano, ahimè, del tutto immaginarie. A Londra sorsero una South Sea Company e varie altre società, una delle quali doveva sfruttare una fonte d'energia fino a quel momento non sfruttata, ossia la ruota del moto perpetuo, e un'altra che è rimasta famosa nella storia della speculazione per la sua reticenza. Essa si proponeva di «avviare un'impresa estremamente redditizia» della quale però «nessuno deve sapere di che cosa si tratti».[16]

Sebbene la dottrina mercantilistica possa essere compresa innanzitutto attraverso le politiche dell'epoca e i suoi enunciati di carattere più pragmatico, in tutti i nuovi stati nazionali ci furono uomini che ne espressero i princìpi generali in maniera più o meno coerente: Antoine de Montchrétien (1576-1621) in Francia, Antonio Serra (di cui non si conoscono con precisione gli estremi biografici) in Italia, Philipp W. von Hornick (1638-1712) in Austria, Johann Joachim Becher (1635-1682) in Germania e Thomas Mun (1571-1641) in Inghilterra sono i più illustri. Gli studiosi non hanno trovato, in generale, una grande utilità nei loro scritti, in quanto tutti dicono più o meno diffusamente la stessa cosa, e tutti, più che ragionare, si limitano ad affermare. Ci si rende conto

che le opinioni da loro espresse non sono tanto le loro, quanto, senza eccezione, quelle dei mercanti per cui parlano.

Thomas Mun fu, sotto molti aspetti, il personaggio più eminente del gruppo e certamente il più noto nel mondo di lingua inglese. La sua opera più notevole — *England's Treasure by Forraign Trade or The Ballance of our Forraign Trade is the Rule of our Treasure* — fu pubblicata postuma nel 1664. Come in seguito James Mill e John Stuart Mill, Mun lavorò nella grande Compagnia delle Indie orientali. Mentre era in servizio, la compagnia fu autorizzata a esportare per i suoi scopi 30.000 sterline in oro o argento per ogni viaggio a condizione che importasse un pari valore entro sei mesi. Era lo specifico e concreto proposito mercantilistico di conservare la moneta: un'idea vigorosamente sostenuta da Mun nei suoi primi scritti. In seguito, non più vincolato a questo tipo di perorazioni, egli ammorbidì le sue posizioni e si espresse con forza contro il carattere dissipatorio di una politica del genere.

Un elemento allevia la noia che assale chi legge gli scritti dei mercantilisti: il loro esplicito, talora emotivo e persino lacrimoso appello all'interesse egoistico o per l'interesse egoistico. In una pagina che ha una netta risonanza moderna, Montchrétien parla ai suoi lettori dei «sommessi gemiti delle mogli e delle commoventi lacrime dei figli di coloro le cui attività hanno sofferto a causa della concorrenza straniera».[17] In *England's Treasure*, Mun offre una dozzina di regole intese a massimizzare la ricchezza e il benessere dell'Inghilterra; e fra queste figura la raccomandazione di evitare «un eccessivo consumo di merci straniere nella nostra alimentazione e nel nostro abbigliamento... [Se il consumo dev'esser prodigo] che lo sia dei nostri propri materiali e manufatti... dove l'eccesso del ricco può essere il lavoro del povero». Inoltre — e qui parafraso — ammonisce: vendi sempre agli stranieri a caro prezzo quel che non hanno, a buon mercato quel che possono ottenere altrimenti; usa le tue navi per esportare (un'idea mercantilistica che sopravvive vigorosamente nell'odierna legislazione americana); sfida con maggiore efficacia gli olandesi nella pesca; dove possibile, compera a buon mercato da paesi lontani anziché da mercanti dei vicini centri commerciali; non dare occasioni di affari a concorrenti che operano nelle tue vicinanze.[18]

Ma, ancora una volta, quando si studia il mercantilismo, è alle politiche e alla pratica seguite che bisogna guardare, e non ai filosofi, come sono stati (alquanto impropriamente) chiamati.

Nel più spettacolare assalto mai condotto in tutto il corso della storia dalle idee contro le norme d'azione correnti, nel 1776 Adam Smith pose fine all'epoca

mercantilistica. Benché siano sopravvissuti un robusto residuo dei suoi atteggiamenti e un altrettanto robusto retaggio delle sue istituzioni, dal suo tempo in poi rifarsi al mercantilismo è apparsa una cosa intrinsecamente sbagliata e riprovevole. Sarà tuttavia ora chiaro che se un tale biasimo è giustificato, esso va rivolto non a coloro che espressero le idee, ma piuttosto alle circostanze dell'epoca e agli interessi che essi servirono.

Parleremo di Adam Smith nel capitolo VI. Bisogna prima esaminare le idee che emersero in Francia sul finire dell'epoca mercantilistica e che servirono e celebrarono non i mercanti, non i manifatturieri, ma l'agricoltura, le diversamente produttive fattorie di Francia.

[1] Alexander Gray, *The Development of Economic Doctrine*, Longmans, Green, London 1948, p. 74.

[2] Un'esposizione completa e lucida dello sviluppo dei mercati in questi anni si trova nel già citato Fernand Braudel, *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century*, vol. II, *The Wheels of Commerce*, trad. ingl. di S. Reynolds, Harper & Row, New York 1982 (trad. it. cit.).

[3] Queste cifre si possono trovare in Earl J. Hamilton, *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1934, p. 40. Il professor Hamilton, delle Duke e Chicago Universities, è l'autorità riconosciuta sull'afflusso dei metalli preziosi in Europa e sulla conseguente rivoluzione dei prezzi, come egli decise di chiamarla.

[4] Il ruolo dei pirati, come osservò Hamilton, è stato molto sopravvalutato. La maggior parte delle navi che trasportavano tesori arrivarono sane e salve nei porti spagnoli; le perdite — lamentate da una parte e celebrate dall'altra — furono estremamente limitate.

[5] Cit. da Earl J. Hamilton, in *American Treasure and the Rise of Capitalism (1500-1700)*, in «Economica», 9:27 (novembre 1929), p. 340.

[6] Vedi Abbot Payson Usher, cit. da Georg Wiebe, *Prices of Wheat and Commodity Price Indexes for England, 1259-1930*, in «The Review of Economic Statistics», 13:3 (agosto 1931), pp. 103 sgg. Il professor Usher si dà la pena di notare che l'aumento dei prezzi ebbe inizio un po' prima del grande afflusso di metalli preziosi dal Nuovo Mondo.

[7] Jean Bodin, Supplemento a *Les six livres de la République*, cit. da *Early Economic Thought*, a cura di A.E. Monroe, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1924, p. 127.

[8] Cit. da Eric Roll, *A History of Economic Thought*, Prentice-Hall, New York 1942, p. 61 (trad. it. di N. Negro, *Storia del pensiero economico*, Boringhieri, Torino 1966, p. 56). Il brano è tratto da una lettera che Colombo scrisse dalla Giamaica nel 1503, una lettera che è citata anche da Marx in *Zur Kritik der politischen Ökonomie* (trad. it. di E. Cantimori Mezzomonti, *Per la critica dell'economia politica*, Editori Riuniti, Roma 1957). Una versione leggermente diversa si trova in R.H. Tawney, *Religion and the Rise of Capitalism*, Harcourt Brace, New York 1926, p. 89 (trad. it. di O. Peduzzi, *La religione e la genesi del capitalismo*, Feltrinelli, Milano 1967, p. 87).

[9] Heckscher si occupa diffusamente di questi argomenti nell'opera in due volumi *Mercantilism*, trad. ingl. di M. Shapiro, George Allen & Unwin, London 1935.

[10] Roll, p. 59 (trad. it., p. 54).

[11] «"Lo spirito capitalistico" è vecchio come la storia dell'uomo» osservò R.H. Tawney «e non fu, come s'è talvolta detto, il risultato del Puritanesimo. Ma in certi aspetti del tardo Puritanesimo trovò un tonico che rinnovò le sue energie e fortificò la sua tempra già vigorosa.» Tawney, p. 226 (trad. it., p. 189).

[12] «Il mercantilismo, come il lettore potrebbe avere osservato, non è ancor oggi del tutto morto, ma i suoi errori furono denunciati molto tempo fa.» Allyn Young, un professore di economia a Harvard molto influente prima della sua morte prematura, scrisse queste parole in un contributo molto noto all'edizione del 1932 e a edizioni successive dell'*Encyclopaedia Britannica*, vol. VII, p. 926.

[13] Johann Joachim Becher, un esponente tedesco del pensiero mercantilistico, cit. da Roll, p. 62 (trad. it., p. 57).

[14] Con la notevole eccezione, come si scrive, del Giappone della metà degli anni Ottanta.

[15] Essa ebbe fine in effetti dopo l'insurrezione indiana nel 1857.

[16] Charles Mackay, *Memoirs of Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*, Richard Bentley, London 1841; L.C. Page, Boston 1932, p. 55. Vedi Mackay per altri particolari. Tanto in Francia quanto in Inghilterra questi episodi lasciarono un residuo durevole di sospetto: nei confronti delle banche in Francia perché al centro dell'azione c'era stata la Banque Royale di John Law, e nei confronti degli enti pubblici in generale in Inghilterra, cosa che condusse a un controllo più rigido per mezzo dei cosiddetti

Bubble Acts. In *Wealth of Nations*, che si fonda in modo rigoroso sugli indirizzi del periodo mercantilistico, Adam Smith non lasciò fuori dalle sue critiche le società per azioni. I dirigenti di aziende e i loro portavoce che oggi citano Smith come fonte di ogni verità senza essersi dati la pena di leggerlo sarebbero stupiti e depressi nel sapere che egli non avrebbe permesso l'esistenza delle loro società.

[17] Antoine de Montchrétien, *Traicté de l'Œconomie politique*, cit. da Gray, p. 83.

[18] Le citazioni, come pure il materiale da me parafrasato, si trovano in *Early Economic Thought*, pp. 172-174. Una esposizione lievemente sdegnata delle regole di Mun si trova in Gray, pp. 86 sgg.

V

IL «TABLEAU ÉCONOMIQUE»

Mentre l'epoca appena esaminata volgeva al termine, in Francia una combinazione di forze economiche, politiche e intellettuali ottenne l'effetto di separare ideologicamente dal resto dell'Europa questo paese popoloso, ricco ed eternamente affascinante. Il capitalismo mercantile aveva fatto la sua comparsa in Francia, e con esso una classe artigiana che era la fonte dei suoi prodotti e, più recentemente, una varietà di officine non dissimili da quelle che troviamo da un capo all'altro dell'Europa settentrionale e in Inghilterra. Parigi era divenuta una città di mercanti, con il corteo dei loro fornitori e lavoranti; e così Lione, Bordeaux e le altre grandi città francesi. Ma, in misura maggiore di qualsiasi altro paese europeo, la Francia aveva conservato una potente componente agricola (e la sua relativa mistica). Allora, come anche in seguito, in Francia l'agricoltura era qualcosa di più di un'occupazione; era qualcosa che oggi si definirebbe, con appropriata solennità, una *way of life*. Ed era pure, in non piccola misura, una forma d'arte. I formaggi, la frutta e, naturalmente, i vini francesi avevano una propria riconosciuta personalità.

È vero che, rispetto agli altri paesi europei, in Francia il governo aveva fatto minori concessioni agli interessi e alle politiche del mercantilismo. Sia pure non da solo, Luigi XIV aveva assoggettato (quando non distrutto) il potere autonomo delle classi feudali. Il suo pressante e continuo bisogno di fondi per finanziare le sue guerre le aveva impoverite, e lo stesso effetto aveva avuto la sua insistenza perché l'aristocrazia vivesse, con grande spesa, direttamente sotto lo sguardo del sovrano. Quanto meno, tutto questo, combinandosi con le esazioni del fisco regio e con il lavoro forzato della *corvée* (il sistema dei servizi obbligatori dovuti al signore e allo Stato), aveva indotto gli aristocratici a soddisfare i loro bisogni pecuniari a danno di quelli che in epoca successiva sarebbero stati definiti i loro

mezzadri, oppure della più ridotta schiera dei servi della gleba superstiti (poiché ve n'erano ancora in alcune zone della Francia). Oppure era l'esigente fisco regio a colpire, in forma diversa, gli agricoltori indipendenti. Malgrado tutti questi assalti, l'agricoltura conservava il suo potere; e gli interessi agricoli continuavano a governare la Francia. A Versailles, intorno ai successori di Luigi XIV, troviamo l'aristocrazia terriera. Al vertice della gerarchia sociale, essa gode di grande prestigio; e agli obiettivi e agli interessi dei mercanti ha concesso molto meno di quanto abbiano fatto i suoi omologhi inglesi, olandesi o italiani. Ci si domanda, in verità, se, intensamente assorbiti com'erano da un lato dai propri divertimenti e dall'altro dalle loro alleanze e rivalità, questi aristocratici si dessero poi molto pensiero del crescente ruolo nazionale della classe mercantile.[1]

Ma la classe dei proprietari terrieri francese era, sotto un profilo importante, un caso speciale. Raramente nella storia questo tipo di comunità ha prodotto una convincente giustificazione filosofica dei propri privilegi. Di solito, si è limitata ad affermarli come un diritto divino o, più semplicemente, un diritto incontestabile. Ma l'aristocrazia francese raccolta a Versailles era un gruppo di tutto rispetto dal punto di vista artistico e intellettuale ed è naturale che al suo interno si trovasse chi rifletteva sulla fonte della sua supremazia e — nell'epoca di Luigi XV e di Luigi XVI — sui mezzi della sua sempre più improbabile sopravvivenza. A Versailles accadde così — fenomeno unico — che il pensiero s'insinuasse nella ricchezza e nella tradizione della classe terriera.

Da questa intrusione — ancora una volta, come sempre, in accordo con il contesto — ebbe origine nella seconda metà del XVIII secolo un contributo francese al pensiero economico di carattere fortemente innovativo. Esso è permeato dallo spirito dell'Illuminismo, quale si trova nella *vis* indagatrice e negli scritti di Voltaire, Diderot, Condorcet e, soprattutto, di Rousseau. Pur rispecchiando senza alcun dubbio, e vigorosamente, le principali preoccupazioni dell'epoca, esso condivideva la loro visione di mutamento, di speranza e di riforma. All'agricoltura veniva attribuito il ruolo centrale come fonte di tutta la ricchezza. Ai mercanti si riconosceva un'appropriata posizione sussidiaria. Ma dalla riaffermazione della sua antica preminenza l'agricoltura usciva dominante e trionfante. Nello stesso tempo si riconosceva però che era necessario porre rimedio alle gravi debolezze della struttura economica e politica esistente. All'affermazione dei valori tradizionali della terra e, congiuntamente, del suo potere politico e della sua preminenza sociale, si accompagnava l'invocazione della riforma: una riforma che era giudicata essenziale per la sopravvivenza del sistema tradizionale.

Ci sono state sempre discussioni su come dovrebbero essere chiamati gli

esponenti di questa scuola di pensiero. Essi si definivano *Les Économistes*: un'etichetta mirabilmente moderna, se si pensa che gli economisti non furono universalmente chiamati con questo nome fino a dopo Alfred Marshall, verso la fine del XIX secolo. Adam Smith, che nel 1765 visitò Parigi, Versailles e i principali «progenitori» della scuola, si riferisce alle loro idee come al «Sistema agricolo».[2] Ma molto tempo fa gli storici del pensiero economico hanno optato per la definizione meno appropriata tra tutte: quella di fisiocratici, e cioè, grosso modo, coloro che affermano il dominio della natura.

I fisiocratici, o *Les Économistes*, erano una comunità fortemente unita, e in molte delle loro idee va vista non un'opinione individuale, ma una posizione comune. Tra loro, tuttavia, spiccano tre nomi. Cronologicamente il primo, ma anche il più interessante e importante, è François Quesnay (1694-1774), che cominciò a occuparsi di economia all'età di sessantadue anni (una lezione per tutti: non si deve mai dare la vita per finita troppo presto). Era uno dei medici più famosi del suo tempo e, a giudizio di tutti, quello che aveva raggiunto la posizione migliore. Aveva scritto sulla pratica del salasso, sulla natura e sul trattamento della cancrena e delle febbri e, molto giovane, era divenuto segretario dell'Accademia di chirurgia di Parigi. Quindi compì un passo di indubbio rilievo ai fini della sua reputazione e della sua posizione sociale e politica: nel 1749 divenne il medico personale di Madame de Pompadour. D'allora in poi visse a Versailles e nel 1755 divenne medico personale dello stesso Luigi XV. Nessun economista dopo di lui ha mai lavorato sotto auspici tanto favorevoli.

Il secondo del gruppo, superiore a Quesnay nella carriera pubblica se non nel favore reale, è Anne-Robert-Jacques Turgot (1727-1781), figlio di un ricco commerciante e non del tutto «infedele» ai suoi antenati mercanti. La sua visione comprensibilmente più ampia degli interessi mercantili fece sì che in Francia venisse considerato il patrono del commercio. Cominciò a farsi notare come *intendant* di Limoges, allora una delle terre più povere della Francia. Qui prese l'iniziativa di una serie di riforme che miravano a incoraggiare l'agricoltura, a promuovere il commercio locale, a migliorare la rete viaria e a limitare gli abusi fiscali. Nel 1774 Luigi XVI lo chiamò a Parigi come *controleur général* e ministro delle Finanze: un duplice incarico in cui avrebbe patito il destino comune a molti riformatori. Dal momento che vedeva imminente il pericolo di una grande rivoluzione, cercò di prevenirla attuando una piccola rivoluzione; ma tra i due pericoli i suoi nemici, come tanto spesso è avvenuto nella storia, preferirono il maggiore. Il sostegno da lui dato a una rigorosa politica di economie nelle spese della monarchia e in genere nelle spese pubbliche, alla

riforma fiscale, al libero scambio delle granaglie all'interno della Francia, all'abolizione di sinecure e monopoli ufficiali, a una politica di tolleranza nei confronti dei protestanti e alla proposta di abolire la *corvée* coalizzò contro Turgot una schiera imponente di interessi costituiti, che comprendeva i proprietari terrieri e gli aristocratici, ma anche una schiera di pubblici impiegati stipendiati a carico dell'erario, di speculatori sul grano e di preti, fino alla stessa Maria Antonietta. Danneggiato, inoltre, dalle conseguenze di un cattivo raccolto, nel maggio 1776 Turgot veniva licenziato e sostituito con Jacques Necker. Tornò allora a lavorare al sistema di idee per il quale lui e i suoi compagni sono oggi ricordati.

Non è improbabile che il terzo personaggio di spicco dei fisiocratici abbia avuto un effetto pratico sulla Repubblica americana più duraturo di ogni altro francese della sua epoca, non escluso lo stesso marchese di Lafayette. Stiamo parlando di Pierre-Samuel du Pont de Nemours (1739-1817), che, dopo aver diretto una rivista specializzata in questioni agricole e aver scritto su argomenti politici, raccolse e pubblicò alcuni dei saggi di Quesnay sotto il titolo *La Physiocratie*, da cui ebbe chiaramente origine il nome con cui egli e i suoi compagni sarebbero stati designati.

Durante la Rivoluzione francese, du Pont visse per qualche tempo nascosto perché sospettato di tendenze controrivoluzionarie e nel 1800 emigrò negli Stati Uniti insieme con i figli Éleuthère-Irénée e Victor. Nel 1802 Éleuthère-Irénée iniziò la costruzione di un polverificio (un campo del sapere in cui aveva avuto per maestro Antoine Lavoisier in persona) sul Brandywine Creek nei pressi di Wilmington, nel Delaware. Da questo punto di partenza si sviluppò una delle più grandi società industriali d'America e la sua dinastia industriale si dimostrò di gran lunga la più durevole. La famiglia du Pont avrebbe mantenuto nelle sue mani sia il controllo sia la gestione della sua impresa gigantesca per un secolo e mezzo.

I fisiocratici erano uomini di tutto rispetto. E lo stesso si può dire del loro sistema (per la prima volta era possibile definire in tal modo un insieme di idee economiche).

Ecco qual era il loro obiettivo principale: preservare mediante riforme un'antica società caratterizzata dall'egemonia e dal privilegio della classe terriera (tutti i fisiocratici erano legati a questa società) e contrastare le pretese e le intrusioni del capitalismo mercantile e le turbolente, rozze e volgari forze industriali (poiché era questa l'immagine che se ne facevano) che esso aveva generato.

Il primo e fondamentale punto fermo dei fisiocratici era il concetto di diritto

naturale. A loro giudizio, infatti, era il diritto naturale (*le droit naturel*) che in ultima analisi governava il comportamento economico e sociale. La legge dei re e dei legislatori è tollerabile solo se e in quanto coerente con il diritto naturale, o se e in quanto ne costituisce un ampliamento circoscritto. L'esistenza e la protezione della proprietà sono conformi al diritto naturale; e così pure la libertà di comprare e di vendere — la libertà di commercio — e le misure necessarie ad assicurare la difesa del regno. Saggezza vuole che si lascino andare le cose per il loro verso, in accordo con gli impulsi e i freni naturali. Nella legislazione e nel governo in generale il principio guida deve essere *laissez faire, laissez passer.*

Queste quattro parole — il maggior lascito dei fisiocratici — hanno diversi livelli di significato. In epoca successiva, gli economisti avrebbero identificato il *laissez faire* con le conquiste del mercato concorrenziale: un risultato ottimale, anche se non sempre gradevole, che andava accettato preferendolo a qualsiasi intervento dello Stato. Questa versione del *laissez faire* può forse esser etichettata come limitata o tecnica. Ma il *laissez faire* sarebbe stato anche la bandiera degli oppositori dell'intervento governativo in ogni forma e qualunque ne fosse lo scopo sociale. Lasciamo che le cose vadano per il loro verso nell'area più vasta possibile (eccettuata la difesa nazionale), ed esse troveranno le loro soluzioni. Sembra lecito definire questa interpretazione il *laissez faire* teologico. Un potere superiore assicura il migliore dei risultati possibili. Al giorno d'oggi, il *laissez faire* teologico è una forza notevole, non ultimo nella Washington degli anni Ottanta. Esso influenza potentemente il modo in cui parecchi uomini d'affari moderni guardano allo Stato, finché il pericolo della bancarotta, una concorrenza estera troppo dura o qualche altro disastro che si profila all'orizzonte non costringe a tornare a una visione più laica dell'azione statale.

Il diritto naturale fornì la base dell'argomentazione antimercantilistica. Chiaramente, le misure prese in favore dei mercanti — concessione di monopoli, la miriade di vincoli restrittivi che gravavano sul commercio interno, le superstiti corporazioni mercantili — erano tutte in conflitto con il diritto naturale. Insistendo su questo punto, gli aspiranti salvatori dell'*ancien régime* attaccavano i più vistosi e invadenti privilegi del capitalismo mercantile. Per questa via era forse possibile — questa era quasi certamente la convinzione di Turgot — liberare i mercanti da un miope fraintendimento dei loro interessi di lungo periodo.

Ma un'altra dottrina si contrapponeva ancora più chiaramente al prestigio dei mercanti e, di conseguenza, alla loro influenza. Si tratta del concetto di *produit net.* Ridotto al suo nocciolo, esso afferma semplicemente che tutta la ricchezza trae origine dall'agricoltura, e che nessuna ricchezza derivava da alcun'altra

industria, commercio od occupazione. I mercanti, in particolare, comprano e vendono. Prima e dopo, il prodotto è sempre lo stesso: nel corso del processo nulla vi è stato aggiunto. E, sia pure alquanto ambiguamente, la situazione è la stessa nell'industria, ossia nella manifattura. La manifattura non fa altro che aggiungere lavoro ai prodotti del suolo; ma non emerge nulla di nuovo. Inoltre le dimensioni della manifattura sono limitate dalla sua fonte agricola e dai prodotti con cui questa la rifornisce: «Perché possa aumentare il numero dei calzolai... dev'esserci prima un aumento del numero delle pelli bovine».[3]

Strettamente associata alla nozione del *produit net* era la struttura di classe fisiocratica. Essa vedeva al vertice i signori o proprietari terrieri, i quali dirigevano, sovrintendevano o altrimenti presiedevano alla produzione agricola. A loro risaliva in ultima analisi il *produit net* e su di loro ricadevano le responsabilità sociali e politiche della comunità e dello Stato. Veniva poi la classe produttiva, i cui membri allevavano gli animali e coltivavano il suolo: solo dopo il pagamento del loro compenso i proprietari percepivano il *produit net.* Infine, parecchio più in basso, figurano i mercanti, i manifatturieri e gli artigiani, ovvero la classe improduttiva.

Dal concetto di *produit net* e da questa visione della struttura di classe derivava la più esplicita condanna delle intrusioni mercantili e la più intransigente difesa dei diritti dell'agricoltura, e con ciò stesso del potere terriero e aristocratico. Dalle altre aree di attività non veniva alcun frutto. «L'agricoltura è la fonte di ogni ricchezza dello Stato e della ricchezza di tutti i cittadini».[4] Di conseguenza, sostenere e incoraggiare l'agricoltura era non semplicemente la maniera migliore, ma l'unico modo di accrescere il benessere nazionale.

Ne derivava che le imposte che gravavano sull'agricoltura non dovevano essere eccessive. Il comportamento degli appaltatori fiscali non doveva essere né vessatorio né capriccioso. Da tale moderazione dipendevano la salvaguardia del *produit net* e la prosperità dell'agricoltura e della nazione. Ma, per quanto riguardava la tassazione, a queste idee se ne accompagnava un'altra, meno allegra: dal momento che tutti coloro che erano impegnati in occupazioni diverse dall'agricoltura non producevano ricchezza alcuna, ne seguiva, o sembrava seguire, che non dovessero pagare imposte di sorta. Tassarli, quando non avevano un sovrappiù con cui pagare l'imposta, poteva significare soltanto un trasferimento dell'onere sotto forma di prezzi più bassi pagati agli agricoltori, o di costi più elevati dei beni necessari alle attività agricole, cui il produttore agricolo doveva far fronte attingendo al suo *produit net.* Tutte le tasse, insomma, finivano per gravare su quella che era la fonte ultima della ricchezza. E, stando così le cose, la cosa migliore era prelevare senz'altro l'imposta all'origine,

tassando il signore della terra o l'agricoltore proprietario.

Come nel caso del *laissez faire*, anche questa teoria ebbe lunga vita. La nozione che la produzione in un modo o nell'altro crea (e occulta) un sovrappiù di reddito — uno speciale regalo — incamerato da classi particolari sarebbe riemersa, in forma differente, nel secolo successivo. I presunti percettori di un plusvalore (un altro e diverso *produit net*) erano ora non più i proprietari terrieri, ma i capitalisti. E di tale stato di cose Marx fece lo specifico oggetto della riflessione e dell'agitazione rivoluzionaria.

Il concetto di *produit net* ebbe una più limitata rinascita negli Stati Uniti negli ultimi decenni del secolo scorso grazie alle opere di Henry George (1839-1897), l'eloquente avvocato della *Single Tax* (l'«imposta unica»),[5] su cui torneremo nel capitolo XIII. Ad attirare originariamente l'attenzione di George fu lo straordinario incremento dei prezzi della terra nell'Ovest (e la speculazione che lo accompagnava) seguito alla crescita della popolazione, alla costruzione delle ferrovie e allo sviluppo economico in generale. Solo in piccola parte, e spesso per nulla, questa manna poteva esser attribuita a un qualsiasi sforzo del proprietario della terra. E poiché erano fattori sociali a produrre l'incremento, quest'ultimo spettava alla società. Di qui l'idea di un'imposta unica sulla terra che assorbisse tutto l'incremento non guadagnato. Benché persuasiva, l'idea non suscitò naturalmente nessun entusiasmo tra i proprietari di terre, che erano una forza politica non trascurabile. E costoro avevano dalla loro il concetto del diritto di proprietà che risaliva agli antichi romani.

Sebbene la dottrina di George fosse all'inizio basata sulle sue personali osservazioni in California e nell'Ovest americano, nei suoi scritti e nella sua azione successiva egli si basò sui fisiocratici. Abbiamo così un filone d'idee che dalla Parigi degli ultimi decenni del XVIII secolo giunge cento anni dopo fino a San Francisco.

Si può vedere una più generale eco moderna dei fisiocratici nella tuttora frequente asserzione della preminenza dell'agricoltura in quanto fonte ultima della ricchezza e del benessere: ancora oggi, quando si riuniscono per riscaldarsi al fuoco delle arti consolatrici dell'oratoria, gli agricoltori si sentono dire, quasi fosse François Quesnay a parlare, che essi e il loro lavoro sono il fondamento di ogni progresso economico, di ogni forza della nazione, di ogni virtù ed eccellenza.

I fisiocratici rivolsero inoltre la loro attenzione, sebbene in modo frammentario, al problema di come determinare i prezzi. Dal momento che nulla in termini di valore veniva aggiunto dalla manifattura, si riteneva che i prezzi

rispecchiassero i costi di produzione: un'idea priva di concreta utilità in assenza di una concezione di che cosa determinasse i costi. E accade ai fisiocratici di menzionare (ma quasi incidentalmente) il fatto che i salari si collocano al livello che concede all'operaio il minimo necessario per la sussistenza. Negli anni immediatamente successivi tali questioni sarebbero state ampiamente discusse e sviluppate in Scozia e in Inghilterra.

C'è infine un altro contributo dei fisiocratici, a lungo considerato come una trovata del tutto oziosa, che ha avuto una vasta risonanza nella nostra epoca: il *Tableau Économique.* Concepito da François Quesnay, si trattava di un'ingegnosa tabella mirante a mostrare in qual modo i prodotti fluivano dal coltivatore ai signori o ai proprietari della terra e da questi al mercante, al manufatturiere e alle altre classi improduttive, e in qual modo la moneta, seguendo una molteplicità di vie, tornasse al coltivatore. Risultava in tal modo chiaro come ciascuna parte dell'economia — ciascuna delle maggiori industrie o interessi — servisse tutte le altre e ne fosse ricompensata. Il meccanismo della compera e della vendita si rivelava come un sistema completo, i cui elementi erano interdipendenti.

All'epoca, il *Tableau* sembrò una trovata meravigliosa, quasi un'intuizione divina. Victor Riqueti Mirabeau (1715-1789) — Mirabeau il Vecchio, un personaggio importante tra i fisiocratici — ci offre su tale argomento forse il commento più stravagante. Egli era convinto che l'invenzione di Quesnay fosse, insieme con quelle della scrittura e della moneta, una delle tre grandi conquiste della mente umana. Altri, a cominciare da Adam Smith, furono più misurati, e spesso e volentieri alquanto sprezzanti. In seguito, il *Tableau* venne semplicemente liquidato come irrilevante. Alexander Gray, per esempio, scrive: «...all'epoca [considerato] il coronamento dell'opera di Quesnay e della scuola fisiocratica, ora si trova relegato in un'imbarazzata nota a piè pagina... È lecito dubitare che non si tratti di niente di più di una gigantesca mistificazione».[6]

Negli anni Trenta del nostro secolo, un giovane economista di Harvard, Wassily Leontief (nato nel 1906),[7] tentò di sviluppare tavole che mostrassero che cosa ciascuna industria riceveva da — e vendeva a — tutte le altre, e per questa via il flusso del reddito attraverso il sistema e i suoi effetti. E si parlò, talvolta in tono lievemente irridente, del *Tableau Économique* di Leontief. Soltanto con grande difficoltà Leontief riuscì a mettere insieme il denaro necessario per la gigantesca compilazione statistica indispensabile al suo progetto; ma quando, nel 1973, ricevette per il suo lavoro il Premio Nobel per l'economia, gli atteggiamenti divennero più rispettosi. Chiamata «analisi input-output» o, più elegantemente, «analisi intersettoriale», l'invenzione di Leontief era ormai

diventata il pilastro principale di quei moderni modelli (che godono di un considerevole e remunerativo successo) il cui obiettivo consiste nel predire (non di rado sbagliando) il futuro dell'economia e l'effetto delle variazioni nei prezzi, nei salari, nei tassi d'interesse, nelle imposte e nella domanda quale si manifesta nelle singole industrie. Di nuovo, è qui visibile l'influenza lontana di Quesnay, della Francia e di Versailles.

I fisiocratici si impegnarono a riformare il vecchio sistema, e nello stesso tempo a difenderlo. Superiore, nella loro concezione, al mondo invadente del mercantilismo e del nascente capitalismo industriale, esso aveva bisogno — questa era la convinzione specialmente di Turgot — di liberarsi della corruzione, delle spese inutili, delle sinecure, delle estorsioni e degli altri eccessi legati al privilegio. Sorge a questo punto una domanda che è stata in verità posta innumerevoli volte: se queste e altre analoghe riforme fossero state realizzate, avrebbero prevenuto o impedito la Rivoluzione francese? Il quesito è in realtà ozioso. I ricchi e i privilegiati, che siano inoltre corrotti e incompetenti, non accettano riforme salvatrici. La mancanza d'intelligenza è un palese ostacolo; e lo stesso si può dire dell'orgoglio, della legittima indignazione e della dignità ferita. Come potrebbe qualcuno credere che i ricchi non siano anche i più meritevoli? C'è poi la questione della preferenza temporale e della negazione psicologica. Perché diminuire le gioie, gli agi e i divertimenti dell'oggi contemplando gli orrori e i disastri del domani, fosse anche un domani prossimo? Le riforme di Quesnay, di Turgot e dei loro *confrères* non erano che un lieve soffio di vento che avrebbe dovuto contrastare un terribile uragano.

Ci sono a questo mondo rivoluzioni e rivoluzioni. Alcune, come la Rivoluzione americana, lasciano la struttura sociale ed economica intatta. Altre, come la Rivoluzione russa o la cinese, fanno piazza pulita. La Rivoluzione francese spazzò via il mondo che i fisiocratici avevano cercato di difendere e di salvare. Alle generazioni future rimase tuttavia un lascito: l'idea di un sistema economico come struttura interconnessa e interdipendente e una brillante gamma di concetti: l'idea che il comportamento economico sia regolato da una legge naturale, l'intrinseca preminenza dell'agricoltura, il *laissez faire*, il *produit net*, il *Tableau Économique*. Possiamo condividere il giudizio riassuntivo, sorprendentemente generoso per il suo tempo, di Adam Smith: «Questo sistema, nonostante tutte le sue imperfezioni, è forse la più vicina approssimazione alla verità che sia mai stata pubblicata relativamente all'economia politica».[8]

[1] È una domanda che ci si pone, per esempio, quando si leggono le memorie di Saint-Simon (1675-1755). Vedi *Saint-Simon at Versailles*, da *The Memoirs of M. Le Duc de Saint-Simon*, scelta e trad. ingl. di L. Norton, Hamish Hamilton, London 1958. Recensendo il volume finale della grande trilogia di Fernand Braudel, *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century*, vol. III, *The Perspectives of the World*, trad. ingl. di S. Reynolds, Harper & Row, New York 1984, Christopher Hill ha di recente così esposto succintamente la differenza fra la situazione inglese e quella francese: «L'aristocrazia inglese si adattò a una società commerciale, cosa che l'aristocrazia francese non fece mai» («New Statesman», 20 luglio 1984, p. 23).

[2] In una delle sue affascinanti combinazioni di elogi e denigrazioni, Smith scrisse, in *Wealth of Nations*: «Il sistema che considera il prodotto della terra come l'unica fonte del reddito e della ricchezza di ogni paese non è mai, per quanto io sappia, stato adottato da nessuna nazione e attualmente esiste soltanto nelle speculazioni di alcuni uomini francesi di grande cultura e talento [i fisiocratici]. Certamente non varrebbe la pena di esaminare in profondità gli errori di un sistema che non ha mai fatto alcun danno e probabilmente non ne farà mai in nessuna parte del mondo» (lib. IV, cap. 9, trad. it. *La ricchezza delle nazioni*, a cura di A. e T. Bagiotti, UTET, Torino 1975, p. 824).

Esiste un numero tanto grande di edizioni di *Wealth of Nations* che sembra ozioso citare la numerazione di pagina di un'edizione specifica. Un'edizione moderna molto soddisfacente è quella pubblicata nel 1976 dall'University of Chicago Press; essa si fonda sull'edizione anteriore e per molti aspetti definitiva a cura di Edwin Cannan dell'Università di Londra.

[3] Alexander Gray, *The Development of Economic Doctrine*, Longmans, Green, London 1948, p. 105. La posizione generale sulla manifattura è formulata in François Quesnay, *Sur les travaux des artisans*.

[4] François Quesnay, *Maximes générales*, cit. da Gray, p. 102.

[5] Specialmente nel suo trattato più letto, *Progress and Poverty* (1879), che, in varie edizioni e ristampe, ebbe una circolazione nell'ordine di milioni di copie e che continua ancor oggi ad attrarre un piccolo ma fervente gruppo di seguaci.

[6] Gray, p. 106.

[7] Che riapparirà di nuovo in questa storia nel cap. XIX.

[8] *Wealth of Nations*, lib. IV, cap. 9 (trad. it., p. 842). In un commento caratteristico, elegantemente sornione, Smith continuò dicendo: «I suoi seguaci sono copiosissimi; e poiché agli uomini piacciono i paradossi e piace dare l'impressione di comprendere ciò che va al di là della comprensione della gente comune, il paradosso che esso sostiene relativamente alla natura improduttiva del lavoro manifatturiero ha forse contribuito non poco ad aumentare il numero dei suoi ammiratori» (*ibid*.).

VI

IL NUOVO MONDO DI ADAM SMITH

La Rivoluzione industriale, sopravvenuta in Inghilterra e nella Scozia meridionale nell'ultimo terzo del XVIII secolo, raccolse nelle fabbriche e nelle città industriali i lavoratori che in precedenza avevano prodotto beni manufatti nelle loro case o generi alimentari e lana nelle loro fattorie. E a questi ne aggiunse altri, che in passato avevano prodotto poco o nulla. Il capitale, che un tempo era stato investito dai mercanti in materie prime inviate nei villaggi per essere trasformate in panno, o che era servito ad acquistare il lavoro di artigiani indipendenti, veniva ora investito, in quantità molto maggiore, in fabbriche e macchinario, o in salari tutt'altro che munifici, destinati a mantenere in vita (spesso una vita breve) gli operai. La figura dominante in questa trasformazione, e pertanto, in misura crescente, nella comunità e nello Stato, non fu il mercante (orientato all'acquisto e alla vendita di beni), ma l'industriale (orientato alla loro produzione).

Gli storici hanno a lungo e solennemente dibattuto su che cosa abbia dato il via a questi sviluppi. Furono fortuiti atti d'innovazione? Fu cioè la comparsa del motore a vapore di Watt per azionare le macchine, e delle macchine stesse, in primo luogo quelle destinate alla manifattura tessile e dovute all'ingegno di Arkwright, Kay e Hargreaves e di altri meno fortunati di cui non è rimasto il ricordo? (I panni con cui vestirsi — lo ripetiamo — erano, insieme con il cibo e un riparo, uno dei tre elementi fondamentali che all'epoca costituivano il tenore di vita della stragrande maggioranza degli uomini.) In alternativa, la Rivoluzione industriale fu il prodotto di un'ispirata azione imprenditoriale? Fu un primo passo in un lungo processo in cui le invenzioni sono da considerare non già

come una forza innovatrice indipendente, ma come i risultati prevedibili ottenuti da coloro che, dando prova di estro e d'ispirazione, percepiscono la possibilità del mutamento?

Questa controversia non c'interessa. Quale che ne sia stata la fonte, la Rivoluzione industriale influenzò profondamente l'evoluzione della scienza economica. Una volta ancora, è il contesto che conta. E da esso emersero i due più celebri personaggi nell'intera storia della disciplina: Adam Smith e, tre quarti di secolo più tardi, Karl Marx. Il primo fu il profeta delle sue conquiste e la fonte dei suoi princìpi guida. Il secondo fu il critico del potere che essa conferiva a coloro che possedevano quelli che sarebbero stati chiamati i mezzi di produzione, e della povertà e dell'oppressione che riservava alle sue forze di lavoro.

Esiste, a proposito di Smith, un problema di tempi. La sua grande opera — *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* — fu pubblicata, lo abbiamo già detto, nel 1776. A quella data le officine e le miniere dell'età industriale erano già chiaramente visibili nella campagna inglese e nei Lowlands scozzesi. Secondo Paul Mantoux (1877-1956), il grande storico economico francese, «Se ci limitiamo all'Inghilterra, è certo che dal regno di Enrico VII in avanti alcuni ricchi fabbricanti di panni (*drapers*) hanno interpretato, nelle contee del Nord e dell'Ovest, un ruolo simile, fatte le debite proporzioni, a quello dei nostri grandi industriali... Invece di acquistare, come semplici mercanti, il prodotto presso i tessitori per rivenderlo sui mercati o nelle fiere, essi avevano allestito delle officine che dirigevano personalmente. Erano cioè degli industriali nel senso moderno del termine»[1].

Ma, in realtà, di quella che finì con l'essere definita Rivoluzione industriale Smith vide ben poco: non le fabbriche realmente grandi, non le città industriali, non i battaglioni di operai all'inizio e alla fine dell'orario di lavoro, non il ceto politicamente e socialmente emergente degli industriali. La parte di gran lunga maggiore di questo sviluppo venne quando il suo libro era già stato scritto. Smith descrive il lavoro di una fabbrica di spilli, ma si tratta di una fabbrica che non presenta affatto le caratteristiche degli stabilimenti industriali dei decenni successivi. È probabilmente la fabbrica più celebre nell'intera storia dell'attività economica; e agli occhi di Smith, come di quasi tutti coloro che hanno scritto su di lui, acquistò un'importanza quasi mistica. L'attenzione di Smith fu catturata non dal macchinario che caratterizzava la Rivoluzione industriale, ma dalla maniera in cui il lavoro veniva diviso, in modo tale che ciascun operaio diveniva un esperto della sua minuscola porzione del processo produttivo. «Un uomo svolge il filo metallico, un altro lo drizza, un terzo lo taglia, un quarto lo

appuntisce, un quinto lo arrota nella parte destinata alla capocchia; per fare la capocchia occorrono due o tre distinte operazioni; il montarla è un lavoro particolare e il lucidare gli spilli un altro, mentre mestiere a sé è persino quello di incartarli.»[2] Da questa specializzazione, e cioè dalla divisione del lavoro, proveniva la grande efficienza dell'impresa contemporanea; congiuntamente alla naturale «propensione [dell'uomo] a trafficare, barattare e scambiare una cosa con un'altra»,[3] essa stava alla base di ogni commercio. Ma non era la realtà della Rivoluzione industriale: se Smith avesse visto le fabbriche fumanti, le macchine, la concentrazione massiccia degli operai che fecero la loro comparsa alla fine del XVIII secolo, sono questi fenomeni, e non la manifattura di spilli e la divisione del lavoro, che avrebbero colpito la sua attenzione.

Ma, se non vide, o se non previde completamente la Rivoluzione industriale nella sua piena manifestazione capitalistica, Smith osservò con grande chiarezza le contraddizioni, l'obsolescenza e, soprattutto, l'angusto egoismo sociale del vecchio ordine. Se egli era un profeta del nuovo, ancor di più era un nemico del vecchio. Non si legge la *Wealth of Nations* senza avvertire con quale gioia essa ferisca i mentalmente pigri, e turbi la tranquillità di quanti professano le comode e tradizionali idee politiche del suo tempo. C'era molto in Smith che sensatamente istruiva circa il nuovo mondo sulla cui soglia egli viveva; ma il suo maggior contributo consistette nel distruggere il vecchio mondo, aprendo così la via a ciò che sarebbe venuto.

Adam Smith nacque nel 1723 nella modesta cittadina di Kirkcaldy — un piccolo porto sulla sponda della Firth of Forth dirimpetto a Edimburgo — divenuta successivamente famosa per le sue fabbriche di linoleum e il loro onnipresente fetore. Il padre era esattore del dazio, e cioè l'incarnazione locale di quella politica protezionistica e di quella fede mercantilistica che il figlio avrebbe così instancabilmente attaccato e così efficacemente distrutto. Dopo avere frequentato la scuola locale, Adam Smith andò all'Università di Glasgow e quindi al Balliol College di Oxford: un'esperienza che egli ricorda in *Wealth of Nations* con una severa rampogna rivolta contro coloro che venivano allora chiamati i «professori pubblici», ossia quei docenti il cui stipendio era indipendente dalla dimensione delle loro classi o dall'entusiasmo dei loro studenti. Privi di un incentivo, costoro, secondo Smith, se la prendevano comoda e lavoravano poco. Sempre secondo Smith, sarebbe stato molto meglio che costoro venissero pagati (come egli stesso sarebbe stato in seguito pagato a Glasgow) in proporzione al numero degli studenti che attiravano. Le idee di Smith a questo proposito non sarebbero accolte con favore in una moderna

università americana.

Da Oxford Smith tornò all'Università di Glasgow, dove insegnò prima logica e poi filosofia morale. Qui pubblicò nel 1759 *The Theory of Moral Sentiments*, un'opera ora in gran parte dimenticata e che precede di molto il suo interesse per l'economia politica. Nel 1763 Smith si dimise dall'università per diventare il precettore del giovane duca di Buccleuch e accompagnarlo in un viaggio sul Continente. Dei vantaggi che il duca ricavò da questo viaggio la storia non sa nulla; ma per Smith si trattò di un'esperienza estremamente importante. In Svizzera fece visita a Voltaire nel bel castello tuttora visibile appena fuori Ginevra, in quella che è ora Ferney-Voltaire; e a Parigi conobbe, tra gli altri, Quesnay e Turgot. Una caratteristica notevole di *Wealth of Nations* è il suo tono cosmopolita. Le idee, le osservazioni e le informazioni di Smith attinsero a un ambito molto più ampio dei confini dell'Inghilterra o della Scozia. Di questo egli fu debitore a questi anni di viaggio.

Smith cominciò a scrivere *Wealth of Nations* in Francia e continuò a lavorarvi per dieci anni dopo il suo ritorno in Inghilterra (1766). Quando l'opera venne infine pubblicata, il successo fu immediato: la prima edizione in due volumi andò a ruba.[4] Il suo amico Edward Gibbon scrisse ad Adam Ferguson manifestando un'approvazione entusiastica: «Che opera eccellente è quella di cui il nostro comune amico Mr. Adam Smith ha arricchito il pubblico!», aggiungendo che essa offriva «le idee più profonde espresse nel linguaggio più perspicuo».[5] Ma persino questo plauso appare molto contenuto a paragone di quello di William Pitt, il quale, parlando alla Camera dei comuni quindici anni dopo, disse di *Wealth of Nations* che «la vasta conoscenza dei particolari e la profondità della ricerca filosofica di Smith forniranno — ne sono convinto — la migliore soluzione per ogni questione collegata alla storia del commercio e al sistema dell'economia politica».[6] Come ho avuto occasione di osservare altrove, «Mai dopo di allora, perlomeno nel mondo non-socialista, un politico s'è pronunciato tanto coraggiosamente a favore di un economista».[7]

Dopo la pubblicazione di *Wealth of Nations*, Smith fu nominato commissario alle dogane di Edimburgo: una sinecura che seguiva quella tradizione mercantilistica in cui aveva servito il padre, e che, nella tradizione dichiarata della sua razza, egli era uomo di gran lunga troppo pratico per rifiutare. Morì a Edimburgo nel 1790. La sua casa e la sua tomba sono sulla Canongate e dovrebbero esser visitate da chiunque professi un interesse sia pur fugace per l'economia politica.

Wealth of Nations è un trattato enorme, disordinato, ricco di cose divertenti e

scritto in una prosa ammirevole. Con la Bibbia e il *Capitale* di Marx, è uno dei tre libri che le cosiddette persone «colte» si sentono autorizzate a citare senza averli letti. Specialmente nel caso di Smith, chi non lo legge perde molto. Come disse Gibbon, la scrittura da sola incanta; e ci s'imbatte tuttora con piacere o sorpresa in quei «fatti curiosi» che lodava David Hume. Forse il lettore scuserà una breve digressione che permetta di fare qualche esempio.

Sugli americani, c'è la sua affermazione che «la recente decisione dei quaccheri della Pennsylvania di liberare tutti gli schiavi negri ci dimostra che il loro numero non può essere molto grande».[8] C'è la sua osservazione, precorritrice di Thorstein Veblen, che «per la maggior parte dei ricchi il principale godimento delle loro ricchezze consiste nel farne mostra».[9] E sui detentori di titoli azionari e sulla loro funzione o non-funzione nessuno, nei due secoli successivi, avrebbe detto parole più esatte: «...ma la maggior parte di questi proprietari raramente pretende di capire qualcosa degli affari della società, e quando non prevale tra di loro lo spirito di fazione, essi non se ne curano, ma sono soddisfatti di ricevere quel dividendo semestrale o annuale che gli amministratori ritengano opportuno dare loro».[10]

Il più utile tra tutti i commenti di Smith, che dovremmo sempre ricordarci quando l'allarme nazionale si sostituisce alla riflessione, non si trova in *Wealth of Nations*, ma nelle parole da lui pronunciate dopo aver avuto da sir John Sinclair la notizia che il generale Burgoyne si era arreso a Saratoga nell'ottobre 1777. Avendo Sinclair espresso il timore che per la nazione britannica fosse la rovina, Smith rispose: «C'è una grande quantità di rovina in una nazione».[11]

Apprendiamo anche da Smith che le spese del governo civile della Colonia della baia del Massachusetts, «prima che iniziassero i disordini attuali»[12] (ossia la Rivoluzione), ammontavano a circa 18.000 sterline l'anno e che questa era una somma considerevole a paragone delle spese di New York e della Pennsylvania (4500 sterline ciascuna), e delle 1200 sterline del New Jersey.[13] Ancora: «Il cantone svizzero di Unterwalden è colpito frequentemente da frane e inondazioni, ed è quindi soggetto a spese straordinarie. In queste occasioni la gente si raduna e si dice che ognuno dichiari con la massima franchezza quanto possiede per essere tassato in conformità».[14] Un precoce esempio di imposta sul capitale. Infine, secondo il calcolo, straordinariamente preciso, di Smith, Isocrate guadagnò 3333 sterline, 6 scellini e 8 pence (pari a oltre 100.000 dollari odierni) per «quel che noi chiameremmo un corso di lezioni, numero che non sembrerà straordinario per una città così grande e un così famoso insegnante il quale inoltre insegnava quella che era allora la scienza più nuova, la retorica».[15] Plutarco, c'informa il nostro autore, riceveva lo stesso compenso. A questo

punto, la varietà degli interessi di Smith è stata probabilmente assodata.

In Adam Smith c'è molto che tende a distogliere l'attenzione del lettore dalle parti sode del suo contributo alla storia della scienza economica; e molti, nel corso degli anni, hanno ceduto alla tentazione. Esistono, tuttavia, tre punti essenziali, che abbiamo individuati nel capitolo I, su cui è necessario soffermarsi. Il primo è una concezione delle vaste forze che stimolano la vita e gli sforzi economici (nel linguaggio comune, la natura del sistema economico). Il secondo è come sono determinati i prezzi e come il reddito risultante viene distribuito sotto forma di salari, profitto e rendita. Infine, ci sono le politiche mediante le quali lo Stato aiuta e promuove il progresso e la prosperità economici. Va nuovamente sottolineato che in *Wealth of Nations* nulla è così sistematico come questo schema suggerisce; e sarà necessario fare appello alla benevolenza dell'autore perché tolleri l'imposizione di un ordine che egli avrebbe trovato sorprendente.

Per Smith, la motivazione economica è incentrata sul ruolo dell'interesse personale. Il perseguimento privato, concorrenziale dell'interesse personale è la fonte del massimo bene pubblico: «Non è dalla benevolenza del macellaio, del birraio e del fornaio» recita il brano più celebre di Smith «che ci aspettiamo il nostro desinare, ma dalla considerazione del loro interesse personale. Non ci rivolgiamo alla loro umanità ma al loro egoismo...».[16] Egli aggiunge più avanti che l'individuo «in questo caso, come in molti altri casi, [...] è condotto da una mano invisibile a promuovere un fine che non entrava nelle sue intenzioni. [...] Non ho mai visto che sia stato raggiunto molto [nel promuovere il bene della società] da coloro che pretendono di trafficare per il bene pubblico. Questa invece non è una pretesa molto comune presso i commercianti e bastano pochissime parole per dissuaderli dal professarla».[17]

A giudizio di molti, il riferimento alla mano invisibile ha una coloritura mistica: dovrebbe qui essere vista come una forza spirituale che favorisce il perseguimento dell'interesse personale e guida gli uomini nel mercato a conseguire il più propizio dei fini. Una convinzione del genere fa gravemente torto a Smith. La mano invisibile, la più celebre metafora della scienza economica, è appunto e solo questo: una metafora. Uomo dell'Illuminismo, Smith non aveva l'abitudine di ricorrere ad avalli soprannaturali per le sue argomentazioni. I capitoli successivi ci mostreranno in qual modo, nella nostra epoca, il mercato ha effettivamente acquisito uno *status* teologico; ma Smith non lo avrebbe approvato.

E tuttavia, da un punto di vista puramente mondano, Smith compiva qui un passo di enorme portata. Fino a quel momento l'individuo preoccupato di

arricchirsi era stato oggetto di dubbio, sospetto e diffidenza; sentimenti che risalivano, attraverso il Medioevo, ai tempi biblici e alla stessa Sacra Scrittura. Ora costui, proprio in grazia del suo egoismo, diventava un pubblico benefattore. Davvero un gran riscatto e una grande trasformazione! Nell'intero corso della storia, nulla ha così potentemente servito l'inclinazione personale. E la cosa continua ai nostri giorni. Come la voce della fisiocrazia torna a risuonare in ogni assemblea di agricoltori, così il benefico egoismo del macellaio, del birraio o del fornaio, e la guida benevola della mano invisibile, resuscitano quando i membri della Camera di commercio degli Stati Uniti, la Business Roundtable o, nel momento in cui queste pagine vengono scritte, il Gabinetto del presidente Ronald Reagan si riuniscono allo scopo di un mutuo rinvigorimento, di un ringiovanimento retorico e oratorio, oltre che per esaminare i problemi della politica e dell'azione pubblica.

Il valore e la distribuzione — e cioè i prezzi e chi incamera i proventi — costituiscono il secondo dei temi basilari della scienza economica cui Smith rivolse la sua attenzione; temi che sopravvivono ancora oggi nei libri di testo sotto l'etichetta di microeconomia. Neil'identificarli, Smith mostrava la sua acuta percezione dell'epoca. Dal momento che i lavoratori venivano raccolti nelle fabbriche, diveniva altamente rilevante la questione di che cosa ne determinasse la paga. Assumendo il capitalista il controllo della produzione, sorgeva la questione della sua remunerazione, di come questa venisse determinata e giustificata. Quando il fittavolo sostituì il mezzadro o il servo, la rendita diventò una faccenda importante. E si giunse a considerare i prezzi come legati da un palese rapporto con tutte queste componenti. Adam Smith diede alla scienza economica la sua struttura moderna. Ma questa struttura fu data a Smith dai primi stadi della Rivoluzione industriale.

Benché Smith individuasse i problemi del prezzo e della distribuzione dei proventi come centrali per comprendere l'economia, bisogna dire che le sue soluzioni non furono soddisfacenti in modo duraturo. In materia di prezzi, lo sconcertò l'interessante e fastidiosa circostanza, già ricordata, che molte delle cose migliori o più necessarie per vivere sono gratuite o virtualmente tali. L'acqua (peraltro ai suoi tempi di mediocre qualità) costava pochissimo, quando non era gratuita; i diamanti — «la più superflua di tutte le cose superflue» — erano invece allora, come oggi, terribilmente costosi. Valore d'uso e valore di scambio divergevano dunque in maniera preoccupante. Come nel caso dell'acqua potabile, il valore d'uso poteva essere altissimo e il valore di scambio bassissimo. Le pietre preziose avevano un modestissimo valore d'uso, ma un

grande valore di scambio. L'enigma del valore d'uso e del valore di scambio non sarebbe stato risolto per un altro secolo o più, finché, in uno dei minori trionfi della teoria economica, non fu scoperto il concetto di utilità marginale.[18] Secondo questo concetto quello che conta è il bisogno o uso meno urgente o marginale. L'utilità dell'acqua al margine è diminuita, *pro tanto*, dalla sua abbondanza; quella del diamante è mantenuta elevata dalla sua scarsità. In un deserto privo d'acqua, arriverebbe il momento in cui il più grande e luccicante gioiello sarebbe scambiato con una buona sorsata: la scarsità fa miracoli anche per l'utilità marginale dell'acqua.

Smith risolse il problema al suo tempo semplicemente accantonando il valore d'uso e affermando un concetto di valore di scambio che è un caso particolare di quella che sarebbe stata per lungo tempo nota come la teoria del valore fondata sul lavoro. Il valore di qualsiasi cosa posseduta è determinato in ultima analisi dall'ammontare di lavoro contro il quale è possibile scambiarla. «Il valóre di ogni merce, per la persona che la possiede [...], è [...] uguale alla quantità di lavoro che le consente di acquistare o di avere a disposizione. Il lavoro è quindi la misura reale del valore di scambio di tutte le merci.»[19]

Ma non finisce qui. In altre pagine di Smith, il valore di scambio sembra dipendere dai costi di produzione globali dei beni; una soluzione che ovviamente richiede che ci sia una buona spiegazione di ciò che determina i costi. Altrimenti il problema di ciò che determina il prezzo si trova semplicemente trasferito da una serie di incognite a un'altra.

L'ambiguità nella quale Smith alla fine lasciò la questione di che cosa determini il prezzo è stata incessantemente discussa dagli studiosi. È un divertimento al quale non parteciperemo. Il fatto puro e semplice è che Smith non prese una decisione.

Passando a che cosa determini le quote del reddito proveniente dalla vendita del prodotto che devono andare agli operai, ai proprietari terrieri e ai capitalisti datori di lavoro, Smith di nuovo individuò la domanda giusta, ma nuovamente fornì una risposta ambigua. In linea generale, considerò i salari come il costo di portare all'esistenza l'operaio in quanto operaio e di mantenerlo nel suo lavoro. Questa idea, ossia la teoria dei salari di sussistenza, sarebbe in seguito stata trasformata da David Ricardo nella Legge bronzea dei salari, la quale vuole che il salario pagato alle classi lavoratrici si collochi al livello minimo compatibile con la loro sopravvivenza.

Quanto alla remunerazione del capitale e del capitalista — interesse e profitti non erano chiaramente distinti —, Smith la ricavò non senza difficoltà da una teoria del valore fondata sul lavoro. È la quantità di lavoro, e il costo risultante, a

determinare il prezzo. Di conseguenza, la remunerazione del capitale non può non apparire come un'esazione compiuta dal capitalista ai danni delle giuste pretese dell'operaio, la cui fatica stabilisce il prezzo e a cui è presumibilmente dovuto il ricavato della vendita del prodotto. Oppure bisogna considerarla l'appropriazione di un plusvalore che l'operaio crea al disopra e al di là del salario che riceve e che, di nuovo, sembrerebbe spettargli legittimamente. Nella misura in cui la sua posizione è chiaramente leggibile, Smith lasciò le cose a questo punto. Ma questa concezione innocentemente sovversiva sarebbe stata sviluppata e perfezionata nel secolo successivo da Ricardo. E sarebbe divenuta una fonte decisiva dell'indignazione e dell'agitazione rivoluzionarie di Karl Marx.

Infine, la rendita. L'attenzione accordata alla rendita negli scritti di Smith, e anche, in seguito, in quelli di Ricardo, ha oggi ai nostri occhi un sapore lievemente arcaico. Perché dedicare tanta attenzione a questo specifico caso di costo e reddito? Ma è forse necessario ricordare quanto fosse rilevante la rendita in un'epoca in cui l'agricoltura aveva un'importanza economica fondamentale e il pagamento del canone da parte dei fittavoli per l'uso della terra costituiva uno dei grandi (e oppressivi) trasferimenti di reddito.

Anche sulla rendita Smith offre spiegazioni differenti e in contrasto tra loro. All'inizio ne fa una determinante del prezzo, insieme con i salari e il profitto, ma poi la rendita diventa un residuo, ossia quel che resta del ricavato della vendita dopo che salari e profitti sono stati pagati. «...La rendita entra nella composizione del prezzo delle merci in modo diverso dai salari e dal profitto. Alti o bassi salari e profitti sono le cause dell'alto o basso prezzo; l'alta o bassa rendita ne è l'effetto.»[20] Smith procede quindi ad associare il livello di questo residuo alla qualità della terra: «La rendita aumenta in proporzione alla bontà della pastura».[21]

Si avverte qui una risonanza fisiocratica. Nell'agricoltura, sostiene Smith, la natura lavora al fianco dell'uomo, aggiungendo qualcosa di proprio — di nuovo un *produit net* — ai suoi sforzi. Particolarmente sconcertante è la contraddizione tra la concezione che Smith ha dei prezzi, che si presume riflettano il costo del lavoro incorporato nel prodotto, e la sua concezione del ruolo della terra, la quale «produce quasi sempre una quantità di alimenti maggiori di quella sufficiente a mantenere tutto il lavoro necessario a portarli sul mercato».[22] Ancora una volta, non c'è altro da fare che lasciare Smith a quanti hanno fatto un mestiere dello studio delle sue contraddizioni.

In terzo e ultimo luogo, ci sono le idee di Smith su quella che oggi verrebbe definita la politica pubblica, ovvero su ciò che stimola la crescita economica.

Non tutto quello che egli dice su questo argomento è originale. Bisogna riconoscere il suo debito nei confronti di alcuni illustri personaggi che lo hanno preceduto nell'attacco contro il pensiero mercantilistico, tra i quali l'intelligentissimo sir William Petty (1623-1687). Egli attinge inoltre ai saggi del suo grande amico di Edimburgo David Hume (1711-1776). Ma molte sue idee sono il prodotto delle sue osservazioni personali, del suo buonsenso e del già notato piacere che egli prova nel demolire le opinioni correnti.

In materia di politica pubblica, la sua raccomandazione più energica riguarda la libertà del commercio interno e internazionale. In misura considerevole — probabilmente eccessiva —, il ragionamento di Smith deriva dal fascino esercitato su di lui dalla divisione del lavoro (dalla fabbrica di spilli). Soltanto se c'è libertà di baratto e di commercio alcuni operai possono specializzarsi in spilli, mentre altri si dedicheranno ad altri articoli e tutti s'incontreranno nello scambio, in modo tale che i diversi bisogni dell'individuo saranno soddisfatti. Se non esiste libero scambio, ciascun operaio si dovrà preoccupare di fabbricarsi i suoi spilli (a un basso livello di competenza); e le economic legate alla specializzazione andranno perdute. Da ciò Smith conclude che quanto più ampia è l'area dello scambio, tanto maggiori saranno le opportunità di specializzazione (tanto maggiore sarà cioè la divisione del lavoro), e tanto maggiore, *pari passu*, l'efficienza — ovvero, come oggi si direbbe, la produttività — del lavoro. Un'altra delle famose conclusioni di Smith vuole che la divisione del lavoro sia limitata dalle dimensioni del mercato. Di qui l'idea che l'area del libero scambio debba essere la più vasta possibile, in quanto comporta la massima efficienza possibile del lavoro.

Che l'applicazione della forza motrice e del macchinario alla produzione fosse, già ai tempi di Smith, una fonte di efficienza molto più importante dell'applicazione specializzata degli operai a un unico compito, è cosa più che probabile. E così sicuramente è stato dopo di allora. Eppure ancora oggi la divisione del lavoro smithiana rimane una fonte di efficienza totemica, un cliché in tutte le discussioni sull'assetto del commercio internazionale.

L'argomentazione svolta da Smith in favore del libero scambio si prolunga in un attacco diretto contro la concezione mercantilistica dell'oro e dell'argento considerati come il fondamento della ricchezza nazionale e contro la convinzione che le restrizioni commerciali possono accrescere lo stock di metalli preziosi. All'inizio di *Wealth of Nations* si trova l'affermazione che né l'argento né l'oro danno la misura della ricchezza nazionale. «Il lavoro annuale di una nazione è il fondo da cui originariamente provengono tutti i mezzi di sussistenza e di comodo che essa annualmente consuma.»[23] La ricchezza è accresciuta «dalla

capacità, destrezza e criteri con cui il lavoro [della nazione] viene generalmente impiegato; e, in secondo luogo, dalla proporzione tra il numero di coloro che sono occupati in un lavoro utile e quello di coloro che non lo sono».[24]

Questi sono dunque gli oggetti dell'azione pubblica. Se questa vi si applica con successo, i prezzi saranno bassi e l'offerta di prodotti commerciabili abbondante. Oro e argento affluiranno da oltre confine per acquistare i prodotti e lo stock di metalli preziosi crescerà da sé. Gli altri paesi non possono impedire alle loro popolazioni di privarsi in tal modo del loro oro e del loro argento. In quella che sarebbe stata una scoperta continuamente ricorrente in materia di controllo dei cambi, Smith osserva: «Tutte le leggi sanguinarie della Spagna e del Portogallo non riescono a trattenere in patria l'oro e l'argento di quei due paesi».[25] E, con una riflessione che è tipicamente smithiana, ricorda a quanti temono che la moneta possa diventare scarsa che «nessuna lagnanza è più comune di quella relativa alla scarsità di moneta. La moneta, come il vino, è sempre scarsa per coloro che non hanno né i mezzi per acquistarla né il credito per prenderla a prestito».[26] In una frase che precorre la Teoria quantitativa della moneta, osserva: «Non è con l'importazione d'oro e argento che la scoperta dell'America ha arricchito l'Europa. Con l'abbondanza delle miniere americane, quei metalli sono diminuiti di prezzo».[27]

Smith non è, tuttavia, rigidamente dogmatico sul tema del libero scambio. È disposto ad ammettere tariffe per le industrie essenziali alla difesa e, se necessario, in rappresaglia per misure tariffarie adottate all'estero. E favorisce la gradualità nel ritiro del sostegno alle imprese protette e ai loro operai. Ma non molto più di questo. «È massima di ogni prudente capo di famiglia di non mai cercare di fare in casa ciò che gli costerà di più farlo che comprare. [...] Ciò che è prudenza nella condotta di una famiglia privata, difficilmente può essere stoltezza in quella di un grande regno.»[28]

Come è ostile alle restrizioni al commercio internazionale, così Smith è contrario alle restrizioni al commercio interno e con le colonie. In un'epoca in cui le preferenze restrittive, i privilegi e i monopoli accordati dallo Stato erano pratica corrente, egli si oppone a tutto questo. E si oppone anche ai consorzi privati di produttori e lavoratori, benché, in un inciso caratteristico, rilevi l'esistenza di un maggior numero di leggi contro i consorzi dei venditori di lavoro che non contro analoghi comportamenti dei mercanti e dei manifatturieri che li impiegano. Smith non è peraltro del tutto ottimista quanto alla possibilità di contrastare i consorzi privati. L'impulso che sta dietro consorzi del genere è forte. In un'altra pagina immortale, egli osserva che «la gente dello stesso mestiere raramente s'incontra, anche solo per divertimento e diporto, senza che

la conversazione finisca in una cospirazione contro il pubblico o in qualche escogitazione per aumentare i prezzi. È invero impossibile» continuava «impedire queste riunioni con una legge che possa essere rispettata o che sia compatibile con la libertà e la giustizia. Ma sebbene la legge non possa impedire alla gente dello stesso mestiere di radunarsi talvolta, essa non dovrebbe far nulla per facilitare queste riunioni e tanto meno per renderle necessarie».[29]

Un secolo più tardi, ciò che Smith giudicava impossibile sarebbe stato in certo senso tentato negli Stati Uniti, e il tentativo sarebbe continuato per altri cento anni. Lo Sherman Act e la successiva legislazione intendevano impedire a persone che facevano lo stesso mestiere, e che si riunivano magari per far festa e per divertirsi, di discutere dei prezzi, e a maggior ragione di mettersi d'accordo per fissarli a certi livelli. Il divieto s'è imbattuto in non poche delle difficoltà che Smith aveva previsto.

Da Smith trae origine l'affermarsi in tutte le società capitalistiche del principio della concorrenza; una concorrenza che si presume assicuri la prestazione ottimale dell'industria. Un'influenza considerevolmente minore ha esercitato l'ammonimento smithiano circa l'istituzione che, insieme con lo Stato stesso, potrebbe distruggere la concorrenza: la compagnia privilegiata o a carta; in termini moderni, la società anonima. Là dove essa godeva di privilegi di monopolio, come nell'epoca coloniale, la critica di Smith era particolarmente severa. Ma egli aveva altresì una scarsa opinione della sua efficienza. Se tornasse a vivere oggi, osserverebbe costernato un mondo in cui, come negli Stati Uniti, un migliaio di società domina il paesaggio industriale, commerciale e finanziario. Non solo, ma si tratta di società controllate dai loro dirigenti stipendiati: qualcosa che Smith giudicava particolarmente deplorevole: «...non ci si può aspettare che i dirigenti di tali compagnie, essendo amministratori piuttosto del denaro altrui anziché del proprio, lo curino con la stessa ansiosa vigilanza con cui i soci di una società in nome collettivo frequentemente curano il loro. [...] Perciò, prevale sempre più o meno la negligenza e la prodigalità».[30]

Su altri temi ancora Smith dà istruzioni o esprime il proprio giudizio. Conformemente alla fama dei suoi antenati scozzesi, raccomanda con insistenza la parsimonia nelle spese personali ed estende con fermezza questo consiglio allo Stato. Delimita nettamente le attività dello Stato: esso deve provvedere alla difesa comune, all'amministrazione della giustizia e a fornire le opere pubbliche necessarie. I suoi canoni in materia di tassazione, giustamente famosi, stabiliscono che le tasse devono essere certe, agevoli ed economiche da riscuotere. Egli favorisce quanto meno un'imposta proporzionale sul reddito: «I

sudditi di ogni Stato dovrebbero contribuire a mantenere il governo nella misura più proporzionata possibile alle loro rispettive capacità; cioè in proporzione al reddito di cui essi rispettivamente godono sotto la protezione dello Stato».[31]

Ma non è possibile illustrare in questa sede per intero il pensiero di Adam Smith. Tentare di farlo significherebbe parafrasare il suo grande libro e al tempo stesso oscurare (come appunto fa il suo amore per i dettagli) il nucleo centrale, vitale del pensiero smithiano. È tale nucleo che queste pagine hanno voluto identificare.

[1] Paul Mantoux, *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century*, trad. ingl. di M. Vernon, Harcourt, Brace, New York 1940, p. 33 (trad. it. di P. Galluzzi, *La rivoluzione industriale*, Editori Riuniti, Roma 1971, p. 63). Esposizione classica delle origini e dei primi anni della Rivoluzione industriale in Inghilterra, questo libro fu edito per la prima volta a Parigi nel 1905. Una nuova edizione, con una mia premessa, fu pubblicata dalla University of Chicago Press nel 1983.

[2] Adam Smith, *Wealth of Nations*, lib. I, cap. 1 (trad. it. a cura di A. e T. Bagiotti, *La ricchezza delle nazioni*, UTET, Torino 1975, pp. 80-81).

[3] Smith, lib. I, cap. 2 (trad. it. p. 91).

[4] L'opera costava una sterlina e sedici scellini, equivalenti — data l'inflazione e il diverso tasso di scambio della sterlina — a 70.000 o 80.000 lire di oggi o forse più. Non si sa quante copie ne siano state stampate.

Nel 1973, per il 250° anniversario della nascita di Adam Smith, economisti della Gran Bretagna e di tutto il mondo si riunirono a Kirkcaldy per una celebrazione. Nella stesura di questo capitolo ho attinto alla comunicazione da me tenuta in quella circostanza, la quale fu pubblicata in seguito nel mio libro *Annals of an Abiding Liberal*, Houghton Mifflin, Boston 1979, pp. 86-102.

[5] Cit. da John Rae, *Life of Adam Smith*, Macmillan, London 1895, p. 287. La biografia di Rae è l'opera standard e ancora quasi l'unica sulla vita di Smith.

[6] William Pitt, discorso di presentazione del suo bilancio preventivo, 17 febbraio 1792, cit. da Rae, pp. 290-291.

[7] *Annals of an Abiding Liberal*, p. 88.

[8] Smith, lib. III, cap. 2 (trad. it., p. 515).

[9] Smith, lib. I, cap. 11, parte 2 (trad. it., p. 283).

[10] Smith, lib. V, cap. 1, parte 3, art. 1 (trad. it., p. 909).

[11] Cit. da Rae, p. 343.

[12] Smith, lib IV, cap. 7, parte 2 (trad. it., p. 721).

[13] Questi e numerosi altri particolari sulle colonie riflettono un interesse che John Rae crede possa essere stato stimolato con ogni probabilità da Benjamin Franklin, di cui Smith era conoscente, e forse amico a Londra.

[14] Smith, lib. V, cap. 2, parte 2, art. 2 (trad. it., p. 1027).

[15] Smith, lib. I, cap. 10, parte 2 (trad. it., p. 236).

[16] Smith, lib. I, cap. 2 (trad. it., p. 92).

[17] Smith, lib. IV, cap. 2 (trad. it., p. 584).

[18] Hubert Phillips spiegò una volta il dilemma di Smith nei versi seguenti: «The wily bird/ Had never heard / Of marginal utility» (Lo scaltro uccello non aveva mai sentito parlare di utilità marginale). Cit. da Alexander Gray, *The Development of Economic Doctrine*, Longmans, Green, London 1948, p. 128.

Torneremo su questo argomento nel cap. IX.

[19] Smith, lib. I, cap. 5 (trad. it., p. 111).

[20] Smith, lib. I, cap. 11 (trad. it., pag. 251). Per una discussione più dettagliata e approfondita degli argomenti di Smith sulla rendita, vedi Eric Roll, *A History of Economic Thought*, Prentice-Hall, New York 1942, pp. 173 sgg. (trad. it., p. 162).

[21] Smith, lib. I, cap. 11, parte I (trad. it., p. 252).

[22] *Ibid.*

[23] Smith, introduzione (trad. it., p. 73).

[24] *Ibid.*

[25] Smith, lib. IV, cap. 1 (trad. it., p. 562).

[26] *Ibid.* (trad. it., p. 564).

[27] *Ibid.* (trad. it., p. 575).

[28] Smith, lib. IV, cap. 2 (trad. it., pp. 584-585). Di nuovo lo studioso moderno può individuare l'errore del ragionamento. Una politica statale saggia in tutti i suoi diversi bisogni e complessità non si accorda necessariamente con le regole che governano persino la famiglia più saggia e più prudente.

[29] Smith, lib. I, cap. 10, parte 2 (trad. it., pp. 230-231).

[30] Smith, lib. V, cap. I, parte 3, art. 1 (trad. it., p. 909).

[31] Smith, lib. V, cap. 2, parte 2 (trad. it., p. 997).

VII

PERFEZIONAMENTO, AFFERMAZIONE... E I SEMI DELLA RIVOLTA

Con Adam Smith la storia della scienza economica ha compiuto il suo passo più lungo. Come dice Eric Roll, «l'apostolo del liberalismo economico» parlò «nei termini più chiari e persuasivi». D'altronde, «il suo successo non sarebbe stato così completo se il pubblico cui si rivolgeva non fosse stato pronto ad accogliere il suo messaggio. Egli parlò con la loro voce, con la voce degli industriali ansiosi di sbarazzarsi di tutte le restrizioni che limitavano il mercato e l'offerta di lavoro, di tutti i relitti del tramontato regime del capitalismo mercantile e degli interessi fondiari».[1] Per i successivi cento anni e più, gli economisti che operavano nell'ambito della tradizione costituita avrebbero lavorato per correggere e precisare le sue conclusioni, lottato per sciogliere le sue ambiguità e cercato di completare altrimenti il suo sistema.

L'obbligo che incombe sullo storico funzionale — quello cioè che s'interessa non soltanto alla storia, ma anche a ciò che conserva una sua funzione anche oggi — diventa particolarmente complesso quando si passa a esaminare la scienza economica successiva ad Adam Smith. In una misura maggiore rispetto a epoche precedenti, c'è ora il problema di selezionare in un'enorme massa di materiale quelle idee che hanno un'importanza nello stesso tempo centrale e duratura. Gran parte della letteratura post-smithiana ebbe un interesse puramente transitorio. Nel quadro delle ininterrotte e spesso aspre controversie dell'epoca, furono presentate idee, proposte teorie, avanzate tesi che non sopravvissero. Troviamo inoltre eloquenti esponenti della tradizione costituita — per esempio, John Stuart Mill — che furono i grandi maestri del loro tempo, ma che non modificarono in modo sostanziale la grande corrente del pensiero economico. È

necessario sorvolare su buona parte di questo lavoro, e specialmente sulle controversie; in caso contrario, quanto è essenziale si perderebbe nella massa. Ancora una volta, l'obiettivo deve essere non di prendere in esame ogni cosa — in troppi hanno tentato di farlo —, ma di non trascurare nulla che abbia un'importanza duratura.

Negli anni che seguono la morte di Smith, tre grandi figure emersero, quasi nello stesso periodo, a perfezionare e ad ampliare la sua opera. Si tratta di un francese e di due inglesi: Jean-Baptiste Say (1767-1832), Thomas Robert Malthus (1766-1834) e David Ricardo (1772-1823). Tutti e tre, ma specialmente Malthus e Ricardo, videro la piena fioritura della Rivoluzione industriale; e, correggendo Smith, si adoperarono perché la scienza economica tenesse il passo di questa gigantesca trasformazione. Essi segnano l'avvento dell'economia dell'ordine industriale.

Jean-Baptiste Say era un uomo d'affari che in gioventù si era pionieristicamente occupato di assicurazioni sulla vita. Passato all'insegnamento universitario, concluse la sua carriera al Collège de France. Poiché era francese e non rientrava in quella che era allora (ed è poi sempre rimasta) la tradizione dominante di lingua inglese — la tradizione che ha a lungo rispecchiato la preminenza della Gran Bretagna e le ha dato voce —, gli storici gli hanno prestato un'attenzione minore rispetto a quella tributata a Malthus e a Ricardo. Da alcuni Say è stato frettolosamente liquidato come colui che, senza apportare un rilevante contributo personale, introdusse Smith in Francia.

In realtà, Say fece molto di più. Una parte — ma solo una parte — del suo compito consistette nel ridurre quella disordinata raccolta d'idee e d'informazioni che era *Wealth of Nations* nella forma più ordinata caratteristica del pensiero francese. Non aveva dubbi su ciò che era necessario fare. In un dosaggio eccezionalmente accorto di critica e di lode, scrisse: «L'opera di Smith è soltanto una confusa raccolta dei più validi princìpi dell'economia politica, sostenuti da luminosi esempi e dalle più curiose nozioni di statistica, mescolati con riflessioni istruttive».[2] L'opera principale di Say — il *Traité d'économie politique* — è molto più concisa ed ebbe una vasta circolazione sia in originale sia in traduzione. La minore considerazione nella quale viene tenuta rispetto a opere di altri autori dell'epoca è stata attribuita alla sua maggiore leggibilità e popolarità. Questo è sempre un pericolo.

L'esperienza nel campo degli affari condusse Say a celebrare il peculiare, e decisivo, ruolo dell'imprenditore, cioè l'uomo che concepisce un'iniziativa (o ne assume la direzione), scorge e sfrutta le opportunità e rappresenta la forza

motrice del mutamento e del progresso economici. In ciò le sue idee precorsero quelle, tra gli altri, di Joseph Alois Schumpeter in epoca moderna. Ma il maggior contributo di Say — un contributo che si conservò vitale per 130 anni, esercitando un'enorme influenza — fu la sua «legge degli sbocchi» o «legge dei mercati». Ancora oggi i manuali citano la Legge di Say.[3]

La Legge di Say affermava che la produzione di merci generava una domanda aggregata effettiva (ossia che conduce alla vendita di tutto il prodotto) sufficiente ad acquistare l'offerta totale di merci. Nulla di più e nulla di meno. Ne conseguiva che nel sistema economico non poteva verificarsi una sovrapproduzione generale. In termini un po' più moderni, il prezzo di ciascun prodotto venduto generava un ritorno sotto forma di salari, interesse, profitto o rendita sufficiente a comprare quel prodotto. Qualcuno, in qualche luogo, si piglia tutto. L'intero guadagno così ottenuto viene poi speso per l'intero ammontare del valore del prodotto. Di conseguenza, non può mai verificarsi una carenza di domanda, che è l'ovvia controparte della sovrapproduzione. È certo possibile che alcune persone risparmino sui proventi della vendita. Ma, avendo risparmiato, costoro investiranno e così la spesa rimane assicurata. E anche se tesaurizzano gli introiti, ciò non muta la situazione; il diminuito flusso di reddito farà sì che i prezzi si aggiustino al ribasso. Rimane vero che non può verificarsi nessun generale eccesso di merci, nessuna carenza generale di potere d'acquisto.

Non tutti accettarono la Legge di Say. Thomas Robert Malthus, come vedremo tra breve, aveva, e per buone ragioni, i suoi dubbi. E i decenni successivi videro periodi ricorrenti, e sempre più dolorosi, di crisi e di depressione, in cui le merci restavano invendute e, di conseguenza, la manodopera senza occupazione. Sicuramente, in qualche modo, doveva esserci in qualche parte dell'economia una carenza di potere d'acquisto che provocava quella crisi. Gli economisti combatterono quest'idea con il concetto di un andamento a onde di un ciclo dell'attività economica che provocava squilibri temporanei, ma senza alterare la condizione fondamentale. E così la Legge di Say riuscì a sopravvivere.

Non solo sopravvisse, ma la sua accettazione divenne in un economista l'indice di una adeguata maturità professionale. Era il test finale che permetteva di distinguere lo studioso rispettabile dall'impostore e dallo sciocco, ossia dalla persona mentalmente debole che non sapeva o non voleva vedere l'evidente realtà della produzione che creava la propria domanda. Era inoltre l'indispensabile ed efficace difesa contro coloro che avrebbero voluto — battendo moneta e spendendo argento, stampando e spendendo carta-moneta, inducendo il governo a indebitarsi e a spendere — accrescere il potere d'acquisto

per superare una carenza di domanda in effetti immaginaria. Costoro prescrivevano una cura per una malattia che non esisteva né poteva esistere.

La Legge di Say sopravvisse trionfalmente fino alla Grande Depressione. Quindi venne abrogata da John Maynard Keynes, il quale sostenne e argomentò efficacemente che *poteva* esserci (e che allora c'era realmente) una carenza di domanda. Poteva esserci una preferenza per trattenere e accumulare denaro, e cioè una preferenza per la liquidità. I prezzi, a loro volta, potevano non aggiustarsi al ridotto flusso della domanda. Di conseguenza, le merci sarebbero rimaste in generale invendute e coloro che le fabbricavano si sarebbero trovati disoccupati. Per integrare il flusso della domanda, il governo poteva e doveva intraprendere un'azione correttiva indebitandosi e spendendo. Fu la fine dello straordinario regno di Jean-Baptiste Say.

Fu anche la fine di un vincolo importante che gravava sull'insegnamento dell'economia e sulla riflessione e la fantasia degli studiosi; un vincolo che aveva pesato su tutti i cultori della scienza economica. Fino a quando si presupponeva assicurata una domanda sufficiente ad assorbire l'offerta di merci la prestazione dell'economia era, in un senso molto concreto, ottimale. Non era necessario alcun intervento dello Stato o della banca centrale per accrescerla o diminuirla. Con la fine del dominio della Legge di Say, diventava una preoccupazione ovvia la questione della gestione della domanda aggregata: ossia di ciò che i governi dovevano fare, direttamente o attraverso le banche centrali, per fare aumentare o diminuire reddito e potere d'acquisto. Valore e distribuzione, prezzi, salari e simili persero gran parte della loro importanza agli occhi dell'economista; una perdita simboleggiata dal fatto che lo studio di tali fenomeni è stato in tempi moderni designato come *micro*economia. La gestione della domanda è divenuta l'area su cui si concentra la maggior parte dell'attenzione e che detiene il maggior prestigio, sotto il nome più imponente di *macro*economia. La macroeconomia nacque dall'emancipazione dal lungo dominio di Jean-Baptiste Say.

Thomas Robert Malthus, un pastore anglicano di temperamento aristocratico, fu il primo di tre importanti personaggi nella storia della scienza economica che trovò la fonte del proprio reddito finanziario non nell'università o nell'attività di precettore, come è il caso di Smith, e neppure negli affari, come è il caso di Say e di Ricardo, ma nelle accoglienti braccia della Compagnia delle Indie orientali britannica. Gli altri due furono James e John Stuart Mill. Tutti lavorarono per la John Company, come allora veniva chiamata, senza mai mettere piede in India: Malthus in qualità di istruttore presso lo Haileybury College nell'Hertfordshire,

il college che formava i giovani destinati a entrare al servizio della Compagnia.

I due libri di Malthus — *An Essay on the Principle of Population* e *Principles of Political Economy* — coprono una vastissima gamma di argomenti, ma il suo contributo alla storia dell'economia si riassume in due proposizioni, una delle quali, rivaleggiando con la Legge di Say, è rimasta potentemente viva fino ai nostri giorni. L'altra, dimenticata per un secolo, fu riportata in auge da Keynes, fruttando una fama considerevole (anche se purtroppo tardiva) al suo autore originario.

Il maggior contributo di Malthus — da cui deriva il termine «malthusiano» introdotto oggi in tutte le lingue moderne — fu la legge che, a suo giudizio, governa la crescita della popolazione, con ulteriori effetti sulla determinazione dei salari. Per formulare questa legge, Malthus attinse a un'impressionante varietà di fonti, dai greci e dai «miseri abitanti della Terra del Fuoco», i quali «per consenso di tutti i viaggiatori, sono reputati gli infimi nella scala degli esseri umani»,[4] ai più fortunati abitanti della Gran Bretagna. Pochi autori hanno mai riunito un maggior numero di informazioni in una sola frase, o in tre, come in questo caso:

> Mal si conoscono i particolari della popolazione irlandese. Io mi limiterò a dire che l'uso delle patate l'ha molto accresciuta nel corso dell'ultimo secolo. Il loro basso prezzo, la poca terra coltivata che nelle annate medie occorre per nutrire con esse una famiglia, lo stato d'ignoranza e la condizione depressa della popolazione, che la spingono a soddisfare le proprie inclinazioni senz'altra prospettiva che la nuda sussistenza immediata, hanno incoraggiato i matrimoni a tal punto che la popolazione ha superato di molto i limiti dell'industria e delle risorse attuali del paese.[5]

Dalle proprie osservazioni e da speculazioni più astratte, hanno origine le conclusioni fondamentali di Malthus. In primo luogo — ed è un punto abbastanza ovvio — la popolazione è limitata dai mezzi di sussistenza. In secondo luogo, la popolazione aumenta quando i mezzi di sussistenza lo permettono; e lo fa geometricamente mentre il meglio che si può sperare per le disponibilità di cibo è una crescita aritmetica. In terzo luogo, questa asimmetria è destinata a persistere, con il risultato che la crescita della popolazione verrà limitata dalle disponibilità di cibo, a meno che tale meccanismo non sia già soggetto a precedenti interventi frenanti.

Tali possibili freni — anteriori al vincolo delle disponibilità di cibo — sono la restrizione morale, il vizio e la miseria. Dalla restrizione morale ci si può attendere ben poco, e dopo il matrimonio praticamente nulla. Il vizio, il cui ruolo è alquanto incerto, non si raccomanda a Malthus come forma di controllo delle nascite. Restano soltanto la fame e l'inedia, a meno che non intervengano preventivamente freni distruttivi sotto forma di guerre, pestilenze e simili.

Decisamente, la prospettiva che Malthus presenta all'umanità non è piacevole.

Né è passibile di miglioramento. Se lo Stato o un qualche benevolo onnipotente benefattore tentasse di migliorare la condizione delle masse, la loro sfrenata attività riproduttiva le riporterebbe rapidamente al punto di partenza. Malthus fornì così un potente argomento contro la carità pubblica o privata, e un utilissimo sostegno a quanti giudicavano l'aiuto ai diseredati inopportuno sotto il profilo pubblico e dispendioso sotto il profilo personale. Malthus non era però un uomo di animo duro e, all'interno della sua legge, contemplò la possibilità di misure migliorative. Pensò che parte della soluzione potesse venire dal posticipare l'età matrimoniale. E voleva che la funzione celebrata in occasione delle nozze comprendesse l'ammonimento che la giovane coppia avrebbe direttamente sopportato il costo e subito le conseguenze della sua passionalità.[6] Ma tra i molti che hanno cercato di scaricare la povertà dei poveri sulle spalle dei poveri — o di toglierla da quelle dei più abbienti — nessuno l'ha fatto in maniera più completa di Malthus.

Malthus rimane il profeta di quella che è stata definita l'esplosione demografica o anche — esempio ancor meno brillante di talento per la metafora — bomba demografica. E indubbiamente egli espone una sinistra verità ai più poveri paesi agricoli dell'Asia e dell'Africa attuali, anche se il mondo industriale ricco, ricorrendo ai contraccettivi e all'aborto, è sfuggito alla sua presa.

Come abbiamo già avuto modo di rilevare, Malthus gode ancora oggi di una certa fama per i dubbi che ha avanzato a proposito della Legge di Say. Abbiamo visto che, secondo Say, si presumeva che gli operai, i capitalisti e i proprietari terrieri ricavassero dai proventi della vendita delle merci i mezzi per comprare, *pari passu*, tutto ciò che erano in grado di produrre grazie ai loro sforzi combinati e che lo avrebbero inevitabilmente fatto. Passando in una seconda fase dalla demografia all'economia politica,[7] Malthus sostenne che in realtà le cose andavano diversamente. Stante la povertà degli operai — ridottisi da soli ai livelli di salario (o d'altro reddito) più bassi a causa della loro prolificità —, c'era una tendenza a produrre più beni di quanti potessero venire acquistati e consumati da questi sfortunati o dalle altre classi più abbienti. E questo specialmente perché i capitalisti o industriali concentravano unilateralmente la loro attenzione sulle loro imprese, rinunciando, perlomeno in una certa misura, ai piaceri di un consumo che pure potevano permettersi. Ne derivava la reale possibilità di una sovrapproduzione di merci. Secondo Malthus, un parziale miglioramento a questo stato di cose veniva dall'esistenza di una classe di consumatori improduttivi: servitori, statisti, soldati, giudici, avvocati, medici, chirurghi ed ecclesiastici. Tutta questa gente non produceva nulla di utile, ma

consumava.

Che avvocati, medici o servitori potessero essere persone utili, per i cui servizi altri avrebbero pagato volentieri, era un'idea che non piaceva molto a Malthus. Ma se la sua distinzione tra occupazioni produttive e improduttive è ignota alla scienza economica moderna, l'intuizione che nella creazione di beni materiali visibili ci sia qualcosa di peculiarmente produttivo sopravvive ancora. Si continua a ritenere più utile, più economicamente vantaggiosa la produzione di stivali e scarpe, o di congegni elettronici, che non i servizi del cantante, dell'artista o dello studioso. Quando stati, città o camere di commercio pensano allo sviluppo economico, quello che hanno in mente continua a essere la fabbrica che produce beni materiali.

È in questa ottica che Malthus sopravvive; e anche (ed è la cosa più importante) nella più vasta idea che può verificarsi che non tutto il reddito venga speso, che la domanda di merci può essere inadeguata e che possono pertanto prodursi una sovrapproduzione generale, il ristagno economico e la disperazione. «Per la prima volta, almeno nella dottrina economica inglese, si ammette la possibilità di crisi derivanti da cause intrinseche al sistema capitalistico.»[8] Una possibilità ammessa, ma, ahimè, respinta per parecchie generazioni.

Quasi negli stessi anni, e sui medesimi argomenti, lavorò e scrisse David Ricardo. Egli salvò la Legge di Say dall'attacco di Malthus: il flusso di reddito generato dalla produzione di merci creava realmente — sostenne — la sua propria domanda sufficiente. Per un secolo o poco più, Ricardo, che seguiva i precetti di Say, trionfò. Come disse Maynard Keynes in una delle sue più decise e colorite osservazioni, su questo punto Ricardo conquistò la Gran Bretagna non diversamente da come la Santa Inquisizione aveva conquistato la Spagna.

Esiste infine un ultimo lascito (anche se non intenzionale) che risale a Malthus quanto a Ricardo. Dopo di loro l'economia sarebbe stata associata a una fosca atmosfera di compatto pessimismo e gli economisti si sarebbero visti assegnare (per il tramite di Carlyle) il nome e la fama, che tuttora sopravvivono, di «rispettabili professori della scienza deprimente (*dismal science*)».[9]

David Ricardo è il personaggio più sconcertante e, sotto certi aspetti, il più controverso nella storia della sua disciplina; sconcertante perché la natura e la profondità della sua influenza sulla scienza economica sono tutt'altro che chiare; controverso perché agli occhi di molti tale influsso ha reso un servizio meraviglioso alle persone sbagliate: specificamente a Marx e ai marxisti.

L'umore e lo stile dei suoi scritti possono forse in parte spiegare la sensazione di sconcerto. Diversamente dalla prosa di Smith, che possiede una certa allegra

esuberanza e limpidezza, quella di Ricardo è grigia e difficile. E dal duro sforzo di comprensione che essa richiede il lettore può uscire sentendosi relativamente libero di scegliere che cosa credere.

Rispetto a Smith — o a Malthus — Ricardo rappresenta un drastico cambiamento di metodo. Smith era empirico e induttivo; egli procedeva dalle sue diverse e ricchissime osservazioni personali alle sue conclusioni. Ricardo è teoretico e deduttivo. Muovendo da una proposizione evidente (o presunta tale), egli procede mediante un ragionamento astratto verso la conclusione plausibile o, forse, inevitabile. È un metodo che in futuro eserciterà una grande attrazione sugli economisti, perché riduce gli sforzi del raccogliere informazioni e, se necessario, può essere scisso dalla sgradevole o scomoda realtà. Esso servì eccellentemente Ricardo. Il suo metodo e i suoi risultati condurranno in seguito i difensori del capitalismo e i suoi accaniti avversari, e soprattutto Marx, a conclusioni tutte egualmente sicure e decise.

David Ricardo era figlio di un agente di cambio ebreo che era precedentemente vissuto in Olanda. Quando si sposò, abbracciò la fede cristiana e, come effetto immediato, dovette rompere con la propria famiglia. Continuando a lavorare in borsa in proprio, riuscì a mettere insieme in circa cinque anni una fortuna sufficiente a permettergli di acquistare Gatcombe Park (una tenuta che negli anni Settanta del nostro secolo sarebbe stata comperata dalla regina Elisabetta II per farne la residenza di campagna della principessa Anna e del marito) e di ritirarvisi. A Gatcombe Ricardo lesse e, possiamo solo immaginarlo, scrisse, travagliato da sofferenze quasi intollerabili, di economia. Era grande amico di Malthus e i due mantennero una lunga corrispondenza, in cui si manifestano nello stesso tempo l'ampiezza dei dissensi e la reciproca ammirazione.[10] Entrò anche in Parlamento, dove parlò su temi economici (questioni monetarie comprese) e svolse sugli stessi argomenti uno scrupoloso lavoro di commissione. Gran parte del suo lavoro migliore verte su importanti questioni di attualità legate alle conseguenze delle guerre napoleoniche e non trova posto nella presente esposizione. Quanto alle sue idee più durature e significative — che discendono tutte da Smith o sono intese a correggerlo[11] —, è possibile, sia pure correndo qualche rischio, esporle in maniera ragionevolmente chiara in uno spazio non eccessivo.

Ricardo segue Smith nell'identificare gli oggetti principali della scienza economica, ma pone una certa veemenza nella sua denuncia dell'errore. Tra i fattori che determinano il valore o prezzo di un prodotto, egli crede che il primo debba essere la sua utilità. «Se non fosse in alcun modo utile — se in altre parole non potesse in alcun modo contribuire alla nostra soddisfazione — una merce

sarebbe priva di valore di scambio.»[12] Emerge in tale affermazione una precoce versione (ma non mancavano i precedenti) del rovescio della concezione moderna della formazione del prezzo, l'interazione di offerta *e* domanda.

Dopo aver stabilito la necessità di prodotti «scambiabili», Ricardo individua la fonte del loro valore nella scarsità e nella «quantità di lavoro necessaria per ottenerli». Ciò vale per tutto quello che è riproducibile: per tutto quel che non è «statue e quadri rari, libri e monete scarsi, vini di particolare qualità che si possono ottenere solo da uve maturate in particolari terreni».[13] Le merci e i manufatti non riproducibili sono il caso speciale, eccezionale; le merci riproducibili, il cui valore di scambio è regolato dal lavoro in esse incorporato, sono il caso generale. E a questo punto Ricardo cita Smith per sostenere la propria teoria: «È naturale che ciò che è normalmente il prodotto di due giorni o di due ore di lavoro debba valere il doppio di ciò che è normalmente il prodotto del lavoro di un giorno o di un'ora».[14]

Come è stato osservato, nei suoi scritti più tardi Ricardo si preoccupò di ammorbidire posizioni che erano originariamente molto rigide; e ciò ha dato un grandissimo aiuto ai molti che hanno cercato e trovato nei suoi scritti quello che desideravano credere. Cionondimeno, un fattore centrale dell'influenza che egli esercitò sulla futura evoluzione dell'economia è la sua fedeltà a una chiara e univoca teoria del valore fondato sul lavoro.

In parte, come sembra certo, per effetto della sua condizione di gentiluomo di campagna, Ricardo rivolse successivamente la sua attenzione alla remunerazione dei proprietari terrieri sotto forma di rendita, che egli definì — in un'altra delle formulazioni immutabili della scienza economica — come «quella parte del prodotto della terra che viene corrisposta al proprietario quale compenso per l'uso dei poteri originari e indistruttibili del suolo».[15] Egli considerò la rendita nel contesto dominato dalla malthusiana pressione demografica sui mezzi di sussistenza, la quale aveva come risultato la messa in coltura di terre sempre più scadenti. Questa pressione sarebbe continuata finché il suolo, sempre più povero, avrebbe fruttato soltanto il minimo indispensabile alla vita di coloro che lo lavoravano. A questo punto, tale livello minimo avrebbe determinato in linea generale i salari di tutti i lavoratori, e sicuramente di tutti quelli che lavoravano la terra.

Dal possesso della terra migliore — quella lontana dalle condizioni marginali — veniva un'eccedenza rispetto al costo, un'eccedenza che era tanto maggiore quanto migliore era la terra e quanto più accentuata la generale pressione della popolazione sulla disponibilità totale di terra. Il proprietario di una buona terra si trovava così a beneficiare non solo della propria buona fortuna, ma anche della

crescente miseria o sfortuna di tutti gli altri. Nel sistema ricardiano, essere proprietari terrieri era un'ottima cosa; né Ricardo era disturbato dal pensiero di un reddito non guadagnato o da considerazioni di ingiustizia sociale. Non era la rendita a far aumentare i prezzi. Essa era un residuo che si accumulava in modo passivo in conseguenza dell'aumento della popolazione e del progresso generale della società. «L'aumento della rendita è sempre *l'effetto* della crescente ricchezza del paese, e della difficoltà di procurare viveri alla sua aumentata popolazione».[16]

Tornando ai salari, in un'altra delle sue frasi più citate, Ricardo dice che essi sono «il prezzo necessario per mettere i lavoratori, nel loro complesso, in condizioni di sussistere e perpetuare la loro specie senza né aumenti né diminuzioni».[17] Questo concetto, noto come la Legge bronzea dei salari, doveva entrare in una storia molto più vasta di quella della scienza economica in quanto tale. Esso stabiliva infatti che coloro che vivevano del loro lavoro dovevano rimanere poveri e che nulla e nessuno li avrebbe riscattati dalla loro povertà: né uno Stato o un datore di lavoro compassionevole, né i sindacati o qualsiasi tipo d'azione che intraprendessero. Autori e retori posteriori resero la Legge bronzea più vincolante e restrittiva di quanto non fosse nel più prudente linguaggio ricardiano. La Legge bronzea definiva il prezzo naturale — o, come oggi si direbbe, il prezzo di equilibrio — del lavoro, ossia il prezzo cui, *ceteris paribus*, i salari tendevano ad assestarsi. Ma per Ricardo questo prezzo comprendeva oltre ai «beni di prima necessità» anche «comodità divenute essenziali per abitudine».[18] Insieme, i due elementi formano quello che oggi definiremmo un tenore di vita convenzionale o abituale. E in una società «progrediente» — per esempio una società in fase di crescita sia per disponibilità di capitale sia per tecnologia — il prezzo di mercato del lavoro può situarsi al disopra del prezzo «naturale» per periodi prolungati, perché «non appena si obbedisce allo stimolo che un aumento di capitale dà alla nuova domanda di lavoro, un altro aumento di capitale può produrre lo stesso effetto».[19] Ciò può avere notevoli effetti migliorativi perché «quando il prezzo di mercato del lavoro supera il prezzo naturale, la condizione del lavoratore è fiorente e felice: egli ha la possibilità di disporre di una quota maggiore dei beni di prima necessità e dei piaceri della vita e può quindi crescere una famiglia sana e numerosa».[20]

Tutto questo era incoraggiante. Ma c'era anche, purtroppo, una tendenza più profonda: «Quando però, sotto lo stimolo che gli alti salari danno all'incremento della popolazione, il numero dei lavoratori aumenta, i salari scendono di nuovo al livello del loro prezzo naturale, e per reazione, in effetti, scendono talvolta al disotto di tale livello».[21]

Rimane tuttavia il fatto che chi desidera proteggere la reputazione di Ricardo dal rigore delle sue conclusioni — dall'inflessibile dominio della Legge bronzea — può trovare elementi di appoggio in una certa tendenza compensatoria. Un'iniezione di capitale e di tecnologia, con il conseguente effetto al rialzo sul prezzo di mercato del lavoro, potrebbero — pensava Ricardo — continuare indefinitamente. E tale è stato in realtà il corso, del tutto plausibile, degli eventi. Ma Ricardo sarebbe stato ricordato per la sua legge, e non per le riserve di cui l'ha circondata. E da questa legge discendeva la sua convinzione dell'inevitabile miseria di coloro che vivono sotto il capitalismo e del carattere futile ed erroneo di ogni azione correttiva che egli non esitò a condannare espressamente: «Come tutti gli altri contratti, i salari dovrebbero essere lasciati alla determinazione della libera e leale concorrenza del mercato, e il legislatore non dovrebbe mai interferire per controllarli».[22]

La miseria è ineluttabile; la legge economica che la impone non può esser trasgredita. Questo è il capitalismo; così Ricardo ne distrusse la reputazione. Senza alcun dubbio, un difensore e un amico può recare molto danno.

Gli studiosi si sono costantemente sforzati di dare un senso preciso alla teoria ricardiana dei profitti. Il loro problema consiste in parte nel fatto che la spiegazione di Ricardo è straordinariamente confusa; e in parte nel fatto che gli riuscì estremamente difficile trovare nel suo sistema una collocazione per i profitti. Se infatti il valore di un prodotto è dato dal costo del lavoro che esso richiede nella condizione marginale dove non c'è rendita (e l'eccedenza che si ha nelle condizioni più favorevoli di quella marginale è la rendita), allora non rimane nulla per una remunerazione del capitale. Remunerazione per il proprietario terriero: sì, certamente, ma nessuna remunerazione per il capitalista. Eppure una simile remunerazione esiste in modo palese; e Ricardo, con una chiarezza di linguaggio non eccessiva, l'assegna altresì al lavoro. Gli uomini hanno lavorato in passato per costruire gli stabilimenti e il macchinario che costituiscono l'investimento in capitale fisso e per acquistare beni capitali che costituiscono il capitale circolante o d'esercizio. Secondo Ricardo, il profitto (che comprende ancora l'interesse) è il pagamento posticipato di questo lavoro passato.

Questa spiegazione comporta gravi problemi, non tutti occultati dalla ampollosa esposizione ricardiana. Ma ancora una volta rimane il punto centrale, ed ebbe un effetto potente. Se i profitti rispecchiano la remunerazione del lavoro impiegato in passato nella formazione del capitale, allora qualsiasi reddito intascato dal capitalista è una grossolana forma di furto. Egli non vi ha nessun

diritto: non fa che appropriarsi di quel che a rigore appartiene all'operaio. O comunque non sarebbe difficile presentare le cose in questo modo. E così *le presentò*, con imponenti conseguenze storiche, Karl Marx. L'argomento ricardiano — sorretto dalla Legge bronzea e dalla teoria del valore fondato sul lavoro — che il capitalista, per intascare la sua remunerazione, usurpa ciò che spetterebbe all'operaio avrebbe prodotto rivoluzioni. La giustizia economica — quale era identificata da David Ricardo, il conservatore prima agente di cambio, poi parlamentare e gentiluomo terriero — esigeva che si ponesse fine a questo stato di cose.

Alcuni studiosi — tra i quali uno dei più illustri fu Joseph Alois Schumpeter — hanno sostenuto che l'influenza di Ricardo sulla storia della scienza economica è stata sopravvalutata. Sia la rigida teoria del valore fondato sul lavoro sia l'analoga Legge bronzea sarebbero state semplici digressioni da una linea più ragionevole, meno intransigente nello sviluppo del pensiero economico. È possibile che le cose stiano così. Ma nessuno può fondatamente disconoscere a Ricardo il suo ruolo di scintilla ed esca nel futuro assalto al sistema che cercò di descrivere. «Se Marx e Lenin meritano un busto [nella galleria degli eroi rivoluzionari] da qualche parte, in seconda fila, dovrebbe esserci posto per un'effigie di Ricardo».[23]

Va da sé che né Malthus né Ricardo erano consapevoli di preparare argomenti per il dissenso e la rivoluzione. Le classi dominanti, i privilegiati hanno sempre lo sguardo compiaciuto su se stessi, e non guardano mai con preoccupazione a coloro di cui stanno suscitando o potrebbero suscitare, in futuro, la collera e la passione. E anche in questo caso le cose andarono così. Malthus e Ricardo furono i portavoce della nuova classe dominante in un nuovo ordine economico. Come avrebbero fatto generazioni di economisti a venire, essi parlarono ai — e per i — loro patroni e fautori. La loro parola non era rivolta a quanti, allora o più tardi, avrebbero potuto trovarvi un incoraggiamento alla ribellione.

D'altra parte, il nuovo mondo industriale del quale e al quale essi parlavano, benché fosse, in base a un metro moderno, un mondo crudele e oppressivo, rappresentava tuttavia un grande passo in avanti rispetto a tutto quello che l'aveva preceduto. Per migliaia d'anni, come più tardi Keynes avrebbe messo in evidenza, e come avremo occasione di sottolineare in questo libro, l'umanità non aveva conosciuto nessun fondamentale e duraturo mutamento del suo tenore di vita: le cose andavano ora un po' meglio, ora un po' peggio, senza che emergesse una qualsiasi durevole tendenza di fondo. Adesso, con l'industrializzazione, le condizioni basilari della vita *migliorano*: per quanto poteva essere dura la schiavitù della fabbrica, era però quasi certamente migliore agli occhi di

chiunque non fosse un sognatore romantico — come, ad esempio, Oliver Goldsmith — della precedente vita nei villaggi, incessantemente trascorsa in casa, al telaio, o nella solitaria, mal retribuita fatica dei campi. In gran parte (benché la cosa sia tuttora alquanto misconosciuta) fu il vecchio mondo a ispirare la rivoluzione; e ancora oggi è così. In Francia, in grande misura nella Russia imperiale, in Messico, in Cina, a Cuba, e ora in America centrale, ci fu, e c'è, un risentimento più profondo contro l'aristocrazia fondiaria e i proprietari terrieri che non contro gli industriali. È uno sconcertante paradosso che siano state le idee di Ricardo sull'industria e il capitalismo a contribuire in ultima analisi ad alimentare la rivolta proletaria: in quanto autore del maggior pamphlet sulle plusvalenze incamerate dai proprietari terrieri, egli sarebbe piuttosto dovuto divenire l'ispiratore dell'assai più comune rivolta agraria.

Comunque sia, gli anni a venire avrebbero visto costantemente inasprirsi la divisione tra quanti parlavano per il sistema e quanti parlavano per le masse, percepite come le vittime del sistema medesimo. Malthus e specialmente Ricardo avrebbero fornito idee a entrambi gli schieramenti.

[1] Eric Roll, *A History of Economic Thought*, Prentice-Hall, New York 1942, p. 156 (trad. it. di N. Negro, *Storia del pensiero economico*, Boringhieri, Torino 1966, p. 145).

[2] Jean-Baptiste Say, *Traité d'économie politique*, cit. da Alexander Gray, *The Development of Economic Doctrine*, Longmans, Green, London 1948, p. 267.

[3] Vedi, per esempio, Paul A. Samuelson e William D. Nordhaus, *Economics*, McGraw-Hill, New York 1985[12], pp. 366-367.

[4] Thomas Robert Malthus, *An Essay on the Principle of Population*, Ward, Lock, London 1890, p. 15 (trad. it. di G. Prato, *Saggio sul principio di popolazione*, UTET, Torino 1959, p. 17). Malthus corrobora la sua conclusione piuttosto sommaria con un riferimento alle relazioni del capitano Cook sul suo primo viaggio.

[5] Malthus, p. 259 (trad. it., p. 259). Si dovrebbe tenere presente che queste parole furono scritte qualche decennio prima della grande carestia (*great famine*).

[6] Come poi risultò, questa non fu forse la forma di controllo delle nascite meno efficace della storia. Negli anni Ottanta di questo secolo il presidente degli Stati Uniti Ronald Reagan espresse l'idea che si potesse lasciare al mercato il controllo demografico. Qualcuno suggerì che la manifestazione pratica di tale convinzione sarebbe che le coppie più focose, invece di andarsene a letto, si recherebbero a fare spese nel più vicino *shopping center*.

[7] In *Principles of Political Economy*, John Murray, London 1820 (trad. it. di C. Omodei Zorini e P. Barucci, *Principi di economia politica*, Isedi, Milano 1972).

[8] Roll, p. 224 (trad. it., p. 207).

[9] Thomas Carlyle, *Latter-Day Pamphlets*, N. 1, Chapman and Hall, London 1899, p. 44.

[10] Come mi ha ricordato il collega Robert Dorfman nel leggere queste pagine.

[11] Ricardo riconosce con gratitudine questo debito. «L'autore, nel combattere le opinioni ricevute, ha trovato necessario soffermarsi più particolarmente su quei passi negli scritti di Adam Smith, dai quali ha ragione di dissentire; spera però che per questo non si vorrà sospettare che [...] egli non partecipi all'ammirazione, che la profonda opera di questo illustre autore tanto giustamente suscita». Ricardo aggiunge poi che «la stessa osservazione può essere rivolta alle pregevoli opere del signor Say», di cui dice che «...è stato il primo, o uno dei primi, tra gli autori continentali, ad apprezzare e giustamente applicare i princìpi di Smith, e a fare più di tutti gli altri autori continentali messi insieme per raccomandare alle nazioni d'Europa i princìpi di quel sistema illuminato e benefico». *On the Principles of Political Economy and Taxation*, in *the Works and Correspondence of David Ricardo*, a cura di Piero Sraffa, Cambridge University Press, Cambridge 1951, vol. I, p. 6 (trad. it. di L. Occhionero a cura di F. Vianello, *Sui principi della economia politica e della tassazione*, Isedi, Milano 1976, p. 4). I libri, opuscoli e lettere di Ricardo furono riuniti e pubblicati a cura di Sraffa nel corso di un periodo di molti anni in uno degli esempi più eminenti di ricerche erudite sulla storia dell'economia moderna. Sraffa fu mio amico da prima della seconda guerra mondiale all'Università di Cambridge, e io devo a lui gran parte del mio apprezzamento per Ricardo.

[12] Ricardo, p. 11 (trad. it., p. 7).

[13] Entrambe le citazioni sono da Ricardo, p. 13 (trad. it., pp. 7-8).

[14] Adam Smith, *Wealth of Nations*, cit. da Ricardo, p. 13 [Smith, lib. I, cap. 6, trad. it. a cura di A. e T. Bagiotti, *La ricchezza delle nazioni*, UTET, Torino 1975, p. 132]. Ricardo aggiunge poi: «Che questo sia il vero fondamento del valore di scambio di tutte le cose, eccetto quelle che non si possono accrescere per mezzo dell'operosità umana, è dottrina della massima importanza nell'economia politica; giacché da nessun'altra fonte derivano in questa scienza tanti errori e tante divergenze di opinione come dalle idee vaghe che sono attribuite alla parola valore». *Ibid.* (trad. it., p. 9).

[15] Ricardo, p. 67 (trad. it., p. 38).

[16] Ricardo, p. 77 (trad. it., p. 46). Il corsivo è mio.
[17] Ricardo, p. 93 (trad. it., p. 60).
[18] *Ibid.* (trad. it., p. 60).
[19] Ricardo, p. 95 (trad. it., p. 61).
[20] Ricardo, p. 94 (trad. it., p. 61).
[21] *Ibid.* (trad. it., p. 61).
[22] Ricardo, p. 105 (trad. it., p. 70).
[23] Gray, p. 170.

VIII

LA GRANDE TRADIZIONE CLASSICA (1)

Attorno ai margini

Nel corso dei settantacinque anni che seguirono la morte di David Ricardo, la scienza economica subì una trasformazione particolarmente importante. Cessò di essere oggetto di contemplazione e di discussione da parte di persone altrimenti occupate e divenne una professione. Fecero la loro comparsa uomini (praticamente non c'era nessuna donna) che si guadagnavano da vivere come economisti e che per lungo tempo si chiamarono economisti politici. L'innovazione si mescolò all'esposizione, all'insegnamento e al consiglio politico. Ci furono ora illustri economisti politici che dicevano ben poco di nuovo, ma dicevano meglio che non in passato quello che già si pensava. Oppure lo dicevano con una maggiore coerenza interna o in modo più persuasivo. E non mancarono altri che dovettero la considerazione di cui godettero al fatto di dire con maggior eloquenza e insistenza quello che gli uomini influenti volevano (e amavano) sentir dire. Per tutto il XIX secolo la Gran Bretagna fu la prima potenza economica mondiale. E, analogamente, la scienza economica fu, in larga misura, una disciplina britannica. Ancora una volta ritroviamo qui l'associazione già rilevata tra pensiero economico e vita economica. E malgrado la professionalizzazione della scienza economica e il notevolissimo estendersi della discussione, quanto alla sostanza fu più ciò che rimase uguale di ciò che mutò. Nella loro più profonda essenza, le idee — o, ora possiamo dirlo, il sistema — di Smith, Ricardo e Malthus non vennero seriamente messe in discussione. Questa fu in economia la tradizione classica: un'espressione che pare sia stata usata per la prima volta da Marx.[1] Nella sua forma successiva, più perfezionata e sofisticata, sarebbe stata chiamata il sistema neoclassico: una denominazione che sopravvive per descrivere gran parte della scienza economica attuale, ma che

non rispecchia alcun mutamento dottrinale sostanziale.

La discussione che si svolse nel periodo post-ricardiano può esser divisa in tre grandi categorie. La prima comprende un certo dissenso a livello di sistema dovuto in buona parte a studiosi tedeschi, francesi e americani. Nei loro paesi, le condizioni economiche, gli orientamenti filosofici e l'osservazione personale smentivano, o sembravano smentire, le grandi verità che emanavano dalla scena economica britannica. Secondariamente, e specialmente in Gran Bretagna, ci fu in quegli anni uno sforzo costante, e in alcuni casi fantasioso, per trovare una giustificazione sociale e morale per il sistema classico e per la straordinaria diversificazione dei redditi e delle gratificazioni che esso accordava ai suoi partecipanti. In terzo e ultimo luogo, si ebbero modifiche e perfezionamenti nella teoria dei prezzi e della distribuzione, ossia di come si formano i prezzi, i salari, l'interesse, le rendite e i profitti. Questi sviluppi trasformarono le formulazioni deduttive, e talvolta ambigue, dei fondatori in un tutto organico, intellettualmente completo e internamente coerente; qualcosa che era possibile (come pure fu per la prima volta mostrato in quegli anni) esprimere in linguaggio matematico.

Accanto alle tre correnti che abbiamo menzionato troviamo, nei decenni centrali del XIX secolo, la rivolta, e in particolare l'energico e penetrante dissenso di Karl Marx. Come abbiamo visto nel capitolo precedente, anche questo dissenso aveva le sue radici nella tradizione classica: nella teoria ricardiana del valore fondato sul lavoro, nella nozione di un plusvalore di cui il capitalista si appropriava indebitamente e nell'argomento decisivo che i proventi delle merci prodotte spettavano per intero al lavoratore. Tutti coloro che ogni sera rendono grazie ai fondatori della tradizione classica economica, in quanto essa spiega e giustifica la loro buona fortuna, rendono al tempo stesso involontariamente omaggio anche agli autori delle idee che potrebbero servire a espropriarli.

Esamineremo ora l'influente critica rivolta ai padri fondatori del sistema classico dagli economisti tedeschi, francesi e americani, e la convinzione, implicita quando non esplicita, di questi ultimi che il sistema classico fosse stato forse troppo opportunamente britannico. Nel prossimo capitolo esamineremo la tradizione classica all'apogeo del capitalismo. Passeremo quindi alle idee specificamente elaborate per perfezionare e difendere il sistema, e infine al possente attacco mosso dal dissenso di Karl Marx.

Nei primi anni del XIX secolo, la Germania era ancora un mosaico di principati politicamente disordinato ed economicamente arretrato. Ogni Stato

imponeva dazi doganali ai prodotti che provenivano dagli altri stati; ciascuno era egoisticamente sensibile al proprio interesse angustamente inteso; ciascuno rispecchiava in maggiore o minore misura la personalità (e non di rado le bizzarrie) del suo sovrano. Da questo terreno poco promettente venne una replica sorprendentemente netta ad Adam Smith e, indirettamente, a Ricardo e a Malthus. Benché non mancassero precedenti che risalivano ai greci, ebbe allora inizio un dibattito tuttora estremamente vitale, la cui retorica è parte integrante dell'oratoria elettorale americana e britannica.

La posizione di Smith e di Ricardo esigeva in maniera specifica e indispensabile che lo Stato esistesse per l'individuo. Oggi i più si domanderebbero perplessi per chi altri dovrebbe esistere. Ma la risposta dei tedeschi all'inizio del XIX secolo fu che l'individuo esiste per lo Stato. È lo Stato che gli accorda protezione e la possibilità di condurre una vita civile. Attraverso l'arco breve, incerto, spesso disordinato della vita umana individuale, lo Stato è il solido ponte che unisce il passato al futuro. Considerate le caratteristiche dei principati tedeschi dell'epoca e la loro minima capacità di bene operare, non è del tutto chiaro perché si riconoscesse allo Stato questo ruolo superiore. Il pensiero filosofico tedesco e i suoi orientamenti ebbero in ciò quasi certamente la loro influenza. Ma, come sempre, le idee economiche erano adattate alla situazione che esisteva concretamente. Lo Stato era in Germania onnipresente e i prìncipi non accoglievano con piacere il minimo ridimensionamento delle sue prerogative. Gli studiosi si comportarono di conseguenza.

Le due voci più importanti nella risposta tedesca ai classicisti britannici furono Adam Müller (1779-1829) e l'assai più autorevole Georg Friedrich List (1789-1846). Müller, di dieci anni più anziano di List, s'identifica (diversamente da List) con quello che fu definito il movimento romantico tedesco. Dopo essere stato dimenticato per un secolo (un oblio secondo alcuni non del tutto immeritato), è stato riportato alla luce negli anni Venti e Trenta del nostro secolo in quanto (perlomeno in una certa misura) precoce profeta del nazionalsocialismo. Müller fu un conservatore e un difensore dell'interesse terriero e feudale. La sua tesi, continuamente ripetuta, è che lo Stato «non è semplicemente un fondamentale bisogno dell'uomo; è il supremo bisogno dell'uomo».[2] Nel 1945, mentre le armate sovietiche dilagavano oltre l'Oder puntando verso Berlino, Adolf Hitler fu informato dello spaventoso numero di giovani soldati tedeschi caduti nell'inutile tentativo di arrestare l'avanzata nemica. Ebbene, il suo commento — un'eco remota di Adam Müller — fu: «A che cos'altro servono i giovani?».

Ma, a qualsiasi costo, bisogna essere giusti. Nel XIX secolo i seguaci di Smith e dell'economia smithiana che si recavano in Germania vi trovavano un grande rispetto e una grande fiducia nello Stato. Ciò rifletteva il maggior prestigio di cui godeva la burocrazia tedesca di ogni grado e, probabilmente, anche la sua maggiore competenza. La potenza economica della Germania di allora (una potenza che dura ancor oggi) proveniva d'altro lato in parte dal fatto che il paese ignorava il dibattito sui ruoli propri e impropri del governo: un dibattito che era noioso, produceva divisioni ed era di intralcio al progresso. In Germania, come anche in Giappone, era così aperta la strada per discussioni e azioni tempestive e intelligentemente pragmatiche. Questo fu, in parte, il lascito di Müller. C'era dell'altro, ma non è sopravvissuto.

Il secondo critico tedesco del mondo di Adam Smith fu Friedrich List, un personaggio di tutt'altra influenza, sia ai suoi tempi sia in epoca successiva. All'inizio invocò politiche commerciali liberali tra gli stati tedeschi, contribuendo alla creazione di una zona di libero scambio per tutta la Germania (che si sarebbe trasformata infine nello *Zollverein*). Ma, così facendo, egli si attirò quell'ostilità irrimediabile che così spesso colpisce coloro che — anche su questioni del tutto scontate — sono in anticipo sui loro tempi. La sua eresia costò a List la prigione; una punizione che in epoca successiva qualcuno augurò a chi si opponeva a misure protezionistiche di cui c'era molto bisogno.

Dopo essere stato scarcerato, List fu costretto a riparare in Svizzera, in Francia, in Inghilterra e infine negli Stati Uniti. Divenne direttore di un giornale a Reading (Pennsylvania), fu un appassionato sostenitore dell'opera di costruzione di canali, allora in pieno boom, e prestò estrema attenzione alle idee di Alexander Hamilton sulla necessità di incoraggiare lo sviluppo economico nazionale e sui mezzi da usare; a quelle di Henry Clay sul sistema americano; e a quelle di Henry Carey, il critico americano di Ricardo, di cui parleremo in seguito. Divenne inoltre cittadino statunitense. Quindi, nel 1831, ritornò in Germania con il bagaglio d'idee che si era formato in America. Fu questa la prima manifestazione dell'influenza americana sul pensiero economico europeo.

Tornato a casa dopo aver riacquistato la propria rispettabilità, List sostenne l'opportunità di tariffe doganali a favore dello *Zollverein* nel suo insieme: si adoperò insomma per ottenere per quella regione più vasta quella protezione che aveva avversato per gli stati più piccoli che la componevano. Inaugurando quella che sarebbe divenuta un'importante tradizione nel pensiero economico tedesco, nella sua opera *Das nationale System der politischen Ökonomie*,[3] List dipinse la vita economica non come una struttura statica, ma come un processo ininterrotto che attraversa successivi stadi di sviluppo: uno stadio primitivo o selvaggio, uno

stadio pastorale, uno stadio agricolo e familiare, con una combinazione, nella sua fase matura, di attività agricole, manifatturiere e commerciali. Pensava che lo Stato avesse un ruolo indispensabile nel facilitare il movimento dalle prime alle ultime tappe e al conclusivo equilibrio tra agricoltura, industria e commercio: un obiettivo che, a suo giudizio, Adam Smith non aveva correttamente individuato e perseguito.

Troviamo qui, in forma elementare, gli inizi di un altro dibattito che riveste la massima importanza in epoca moderna. L'economia è una disciplina statica? Gli economisti, di conseguenza, cercano — e trovano — verità eterne, come, poniamo, i chimici o i fisici? Oppure le istituzioni di cui l'economia si occupa sono in un costante processo di trasformazione al quale la disciplina, e più specificatamente le politiche che essa raccomanda, devono parallelamente e ininterrottamente adattarsi? Friedrich List fu un precoce profeta di questa concezione; una concezione che non è stata priva d'influenza nel presente volume.

Nella versione di List, uno strumento fondamentale nell'adattamento al cambiamento era la tariffa protettiva. Il suo ruolo differiva grandemente nei diversi specifici stadi dello sviluppo. Essa non giovava a un paese nello stadio iniziale o primitivo e non era necessaria a un paese nello stadio finale. Era invece essenziale per un paese in possesso delle necessarie risorse naturali e umane nella fase in cui muoveva verso il suo sviluppo finale, specialmente se vi arrivava in ritardo rispetto a un altro paese o ad altri paesi. Il libero scambio andava bene per il primo arrivato, dove, come in Gran Bretagna, rappresentava indubbiamente un mezzo attraente per mantenere i ritardatari nei loro stadi di sviluppo anteriori.

Abbiamo qui l'argomento più forte, più duraturo e anche il più inconfutabile contro Adam Smith e i suoi seguaci e il loro principio del libero scambio: essi non affermavano una verità universale ma, più semplicemente, facevano valere ciò che nel caso speciale della Gran Bretagna rappresentava un indiscutibile vantaggio.

In quegli stessi anni e ancora per molti anni a venire, la posizione assunta da List trovò un rilevante parallelo, anche se in buona parte indipendente, negli Stati Uniti, dove il libero scambio veniva considerato come qualcosa che era principalmente un mezzo di difesa dell'originario e tuttora unico vantaggio dell'industria costituita britannica. Nella terminologia americana, la tesi protezionistica di List divenne l'argomento delle industrie nascenti: il libero scambio era forse giusto in linea di principio, ma era necessario che ci fosse una legittima eccezione per le tariffe destinate a proteggere e sostenere lo sviluppo di

industrie giovani e vulnerabili. Nessun dibattito nella scienza economica si sarebbe rivelato così tenace come quello che oppone coloro che, concependo il libero scambio come una branca della teologia, non ammettono trasgressioni di nessun genere e coloro che, comprendendo le esigenze delle giovani imprese che lottano contro le vecchie, sono disposti a concedere una (limitata) assoluzione. Andò a finire che in tutti gli aspiranti paesi industriali l'eccezione venne ammessa: la protezione tariffaria fu concessa quasi dovunque alle industrie che si trovavano nello stadio dell'infanzia e dell'adolescenza, o comunque erano nuove. Molti continuavano a celebrare le verità di Adam Smith, ma in tutti i paesi che s'incamminavano sulla via dell'industrializzazione queste verità venivano adattate a circostanze regolarmente giudicate «speciali».

Se tornasse oggi negli Stati Uniti, Friedrich List potrebbe osservare con interesse le manifestazioni attuali della sua tesi protezionistica. Il processo evolutivo da lui descritto non terminava — come pensava — con il raggiungimento da parte di un'industria e di un'agricoltura mature di una condizione di equilibrio che rendeva superflue le tariffe doganali. Nei paesi più maturi interviene a questo punto un processo di invecchiamento che genera pressioni per ottenere una protezione contro gli ultimi (e più vigorosi) arrivati sulla scena industriale. Si pensi all'attuale richiesta — negli Stati Uniti, in Gran Bretagna e in diversi paesi europei — di proteggere l'industria siderurgica, quella tessile, quella automobilistica, quella elettronica e altre ancora dalla superiore competenza di Giappone, Corea, Taiwan e degli altri paesi di recente industrializzazione. La vecchia eccezione delle industrie nascenti è diventata l'eccezione delle industrie vecchie o decrepite. Secondo l'accorta terminologia moderna, questo non si chiama protezionismo, ma politica industriale.

La risposta tedesca a Smith e ai suoi seguaci difende lo Stato ora in modo romantico, ora, come nel caso di Smith, con una chiara visione del suo ruolo funzionale. In Francia, dove lo Stato aveva lasciato un cattivo ricordo di sé sia prima sia dopo la Rivoluzione, non si registra nessuna tentazione del genere. Come abbiamo visto, Jean-Baptiste Say, il più influente degli studiosi francesi, adottò e riadattò Smith; divenne insomma, tra le altre cose, la sua voce francese. In Francia la tendenza dei critici di Smith — una tendenza niente affatto estranea alla storia intellettuale francese — fu quella di guardare al sistema economico delineato e caldeggiato in *Wealth of Nations*, e che all'inizio del XIX secolo mostrava ormai la sua realtà, inclusi i suoi molto visibili effetti sociali, e di chiedersi quale fosse il suo valore e il suo senso. Era davvero quello che uomini e donne volevano o dovevano volere? È sempre stato l'orgoglio e il merito dei

francesi il fatto di saper gustare la qualità della vita e di non confonderla troppo facilmente con la quantità, compresa quella dei beni. Non sorprende che le prime domande circa i benefici dell'industrializzazione siano state poste in Francia.

Il più interessante dei critici di lingua francese fu Jean-Charles-Léonard de Sismondi (1773-1842), nato a Ginevra appena tre anni prima della pubblicazione di *Wealth of Nations*. Di particolare rilievo fu la sua amicizia con Madame de Stäel, cominciata nel 1803 nella vicina Coppet. Tra quanti fecero parte del circolo di Coppet, sono ben pochi coloro la cui opera non abbia avuto la pubblica attenzione. Nei suoi scritti di quest'epoca, Sismondi, ancora relativamente giovane, si presentò come un ardente discepolo di Adam Smith. Ritornando sull'argomento dopo circa sedici anni, espresse gravi riserve sulle opinioni da lui sostenute in precedenza.

Verso la fine del XVIII secolo — lo abbiamo già notato —, i profondi effetti sociali della Rivoluzione industriale erano ormai evidenti. I lavoratori — uomini, donne e bambini — si ammassavano nelle fabbriche dei Midlands britannici e più a nord fino alla Scozia. Una volta giunti in fabbrica (o meglio: una volta giunti nelle città industriali), si trovavano assoggettati al potere assoluto del datore di lavoro, ossia del padrone della fabbrica, del capitalista. Non potevano protestare né contro i salari, né contro l'orario di lavoro, né contro le fabbriche e le case malsane e puzzolenti, né contro la brevità della loro vita di stenti. Nulla illustrava la realtà meglio di un tentativo di riforma: qualcosa che richiamò l'attenzione di tutta l'Europa. Ci riferiamo alla New Lanark di David Dale (1739-1806), il capitalista e filantropo scozzese che svuotò gli orfanotrofi di Glasgow e di Edimburgo trasferendo i loro ospiti nei dormitori della sua città-fabbrica modello. Qui si chiese ai bambini di lavorare nelle officine tessili «soltanto» tredici ore al giorno e successivamente, dopo l'avvento del riformatore utopista Robert Owen (1771-1858), genero di Dale, una sbalorditiva riduzione di orario portò la giornata lavorativa infantile a undici ore. Nel loro tempo *libero* a questi ragazzi e ragazze venivano impartite lezioni e concesso qualche svago. Tali erano, in quest'epoca, le riforme.[4]

Sismondi reagì vigorosamente alle terribili condizioni sociali del nuovo capitalismo, che nei primi decenni del XIX secolo stavano diventando ormai visibili anche in Francia. Alcune delle sue obiezioni ricordano List: «Tutta la sofferenza è ricaduta sui produttori continentali, tutti i vantaggi sono rimasti agli inglesi».[5] Con Malthus, egli pensava inoltre che l'industria moderna tendesse in maniera incontrollabile alla sovrapproduzione. Era il singolo produttore a decidere quanto si doveva produrre; nessuno chiedeva alle masse operaie raccolte nelle fabbriche il loro parere su ciò di cui avevano bisogno. Sismondi

era convinto che, in linea generale, le invenzioni avessero conseguenze dannose. Ma egli rivolse la sua attenzione principalmente agli operai.

Il massimo contributo di Sismondi fu il riconoscimento e la caratterizzazione delle classi sociali. «Fra gli economisti Sismondi fu uno dei primi a parlare dell'esistenza di due classi sociali, i ricchi e i poveri, i capitalisti e i lavoratori, i cui interessi egli giudicava contrastanti. Queste classi sono in permanente conflitto».[6]

Ebbe qui origine un dibattito che, una volta fatto proprio e approfondito da Marx e da Lenin, genererà più ingiurie e invettive di ogni altra controversia storicamente nota. Smith, Ricardo e Malthus avevano rilevato che il datore di lavoro, o quanto meno sicuramente il proprietario terriero, se la passava meglio dell'uomo o della donna che sgobbavano; o, per meglio dire, la cosa era per loro ovvia e scontata. Ma nella loro concezione non era il datore di lavoro — il capitalista o il proprietario terriero — l'artefice delle sventure dei poveri. Le sofferenze dei lavoratori, il loro ineluttabile scivolare verso un tenore di vita di mera sussistenza, erano dovuti a loro stessi, erano il risultato del loro incontrollabile impulso a procreare. Ora, con Sismondi, il ricco diventava il nemico del povero, il capitalista dell'operaio. Toccava quindi allo Stato di farsi protettore del debole contro il forte, «d'impedire che esseri umani vengano sacrificati al progresso di una ricchezza da cui non trarranno alcun profitto».[7]

Nel concerto delle voci che si sforzavano di accollare ai poveri la responsabilità della loro povertà, alleggerendo di questo tormento la coscienza dei ricchi (un punto su cui torneremo nei capitoli seguenti di questo libro), Sismondi fece udire una nota profondamente discordante. I poveri non meritano biasimo per il fatto di essere poveri; sono i ricchi che li tengono in tale condizione. Classe opprime classe. Per i successivi centocinquant'anni i fortunati avrebbero deplorato e condannato queste idee. Ancora nelle elezioni americane del 1984, il candidato alla vicepresidenza George Bush, un uomo che non ha nella sintassi il suo forte, rimproverò a Walter Mondale, il candidato democratico alla presidenza, di «dire al popolo americano di dividere per classi: ricchi e poveri». Ma la colpa non era di Mondale; l'idea era nata con Jean-Charles-Léonard de Sismondi.

Ma le anime sensibili trovano conforto nella soluzione di Sismondi, in cui si avvertono profonde risonanze della Francia e del pensiero economico francese. Bisognava abbandonare il capitalismo industriale e tornare all'agricoltura e al lavoro indipendente dell'artigiano, il quale, diversamente dall'operaio che lavora in fabbrica, sapeva quel che produceva. Di conseguenza, non solo sarebbe così stata assicurata la fine dello sfruttamento dell'operaio, ma si sarebbe anche

evitata quella sovrapproduzione che Sismondi riteneva endemica al sistema.

Prima di lasciare la Francia in questo viaggio attorno ai margini, bisogna ricordare la fonte di un dissenso ancora più energico. Mi riferisco a Pierre-Joseph Proudhon (1809-1865), quasi esattamente contemporaneo di Marx, che a proposito di numerose questioni suscita lo sdegno di quest'ultimo.[8] Accettando l'inevitabilità della proprietà, Proudhon manifestò l'inquietante opinione che i frutti della proprietà — rendita, profitti e in particolare l'interesse — erano tutti forme diverse di ladrocinio. Da quest'idea ha origine la più celebre delle sue affermazioni: «La propriété, c'est le vol», ovvero: «La proprietà è un furto». Semplificando, il nocciolo della sua soluzione consisteva nell'abolire l'interesse (e le altre forme di remunerazione del capitale) e nell'affidare le proprietà a cooperative operaie o ad associazioni volontarie di operai. Questi organismi sarebbero stati finanziati da una banca speciale dotata del potere di emissione, e le banconote così emesse sarebbero servite a sostenere la produzione e ad acquistare i prodotti. Nella società di Proudhon lo Stato sarebbe scomparso.

Gli studiosi hanno regolarmente riconosciuto a Proudhon una posizione di rilievo nella storia del socialismo, del sindacalismo e dell'anarchismo, ma non nella storia del pensiero economico. Ma si tratta di una distinzione infondata. In ciò che resta oggi delle teorie di Proudhon possiamo individuare due idee che hanno esercitato un'influenza rilevante. La prima è la convinzione, forse istintiva, che sia intrinseca all'istituzione della cooperativa — ovvero alla proprietà operaia dei mezzi di produzione — una certa superiorità morale. Quando gli agricoltori si uniscono per rifornirsi di concimi, di petrolio e di quanto è necessario alle loro fattorie, e i consumatori si alleano per acquistare generi alimentari, si citano ancora con lode le parole di Proudhon. E accade lo stesso quando operai siderurgici — è successo di recente a Weirton (West Virginia) — si uniscono per assumere il controllo e gestire uno stabilimento senescente. E Proudhon deve essere considerato uno dei molti padri della grande e perdurante fede nella magia monetaria, ossia nella credenza che sia possibile compiere grandi riforme mediante interventi, ignoti al passato, di manipolazione finanziaria o monetaria. La banca di Proudhon era una dubbia imitazione di quella con cui un secolo prima John Law aveva prima sbalordito, poi deliziato e infine devastato la Francia.[9]

Ci sono alcune lezioni economiche che non s'imparano mai. Una è quella che è indispensabile la più profonda diffidenza verso l'innovazione nelle materie che interessano la moneta e, più in generale, il campo della finanza. Continua, infatti, a persistere l'idea che debba esistere una qualche maniera, rimasta finora

sconosciuta, di risolvere grandi problemi sociali senza sacrifici; ma la verità pura e semplice è invece che non esiste. Gli ingegnosi progetti monetari e finanziari si rivelano infallibilmente — non si conoscono eccezioni alla regola — inefficaci, quando non si tratta di frodi ai danni del pubblico che non di rado si ritorcono sugli stessi che li hanno concepiti e attuati. Proudhon non fu il primo a riporre la sua fiducia nella magia monetaria, ma fu una delle prime voci in una tradizione che ancora sopravvive.

La caratteristica più appariscente della discussione economica americana negli anni dopo Malthus e Ricardo (in effetti, per quasi mezzo secolo) fu la sua assenza in una qualsiasi accezione formale del termine. E cioè, come si dirà in seguito, la sensazione che l'economia fosse una disciplina in cui nessuno avesse bisogno di una guida superiore; che fosse insomma qualcosa su cui ognuno aveva il fondato diritto di dire la sua. Come sempre, questo era il riflesso delle circostanze. Perché esista una discussione economica professionale, deve esserci un problema economico, e più particolarmente una scarsità o privazione ricorrente.

Fino alla guerra civile, e ancora in seguito, la scena americana fu caratterizzata da una generosa abbondanza, da una prospettiva di reddito e di opportunità così per il contadino e l'operaio come per l'uomo d'affari e il capitalista inimmaginabili in Inghilterra o nell'Europa continentale. Se l'operaio poteva esprimere in qualsiasi momento la sua insoddisfazione piantando il posto e prendendo la via della Frontiera, è evidente che non c'erano le basi per costruire una teoria dei salari. Se i contadini potevano possedere e lavorare la loro terra, non c'era nessun bisogno di una teoria della rendita. E senza questi costi aveva scarse probabilità di emergere una teoria del prezzo. Incontriamo qui la medesima eccezione rispetto al problema economico centrale del valore e della distribuzione che la schiavitù aveva accordato alla Grecia antica. Forse l'economia non è una scienza del tutto deprimente, come si pensava nel secolo scorso, ma sicuramente non fiorisce là dove ci sono abbondanza di opportunità e robusto ottimismo.

Non bisogna però esagerare, in quanto anche le opportunità e l'ottimismo economici si prestano a un certo sfruttamento letterario. A questa impresa si dedicò nei primi decenni e nel periodo centrale del secolo scorso Henry Charles Carey (1793-1879) di Filadelfia, editore e figlio di un immigrato cattolico irlandese. Una delle disgrazie di Carey fu quella di essere uno scrittore estremamente prolifico. In economia, la fama è meglio assicurata da un unico buon libro — il *Wealth of Nations* di Smith o i *Principles* di Ricardo — che gli

studiosi di professione leggeranno realmente.

All'inizio, Carey fu fortemente attratto da Ricardo e dal pensiero classico britannico. Ma quando cercò di applicarli all'ambiente americano emersero i dubbi: dubbi di vasta portata cui non esitò a dar voce. Ricardo aveva individuato un processo in cui la combinazione di una popolazione crescente e una limitata disponibilità di terre agricole determinavano un costante abbassamento della remunerazione marginale del lavoro agricolo, remunerazione, questa, che diveniva poi il salario di tutti. Carey vide il medesimo processo condurre a un costante aumento della remunerazione del lavoro man mano che questo si trasferiva a occupazioni sempre più produttive. Nel Nuovo Mondo — e questo Ricardo, purtroppo, non lo sapeva — i coloni si erano sistemati in principio sulle alture, dove la foresta era meno densa e tenace e alle quali essi attribuirono forse, sul modello delle residenze feudali in Europa, un pregio e un prestigio maggiore, nonché una migliore possibilità di protezione. Poi i pionieri si spinsero verso le vallate più fertili e produttive, realizzando così rendite crescenti anziché decrescenti. Il passaggio avveniva cioè dalla terra più scadente a una terra migliore, o alla migliore in assoluto. Lo stesso si verificò quando l'attenzione si volse alla Frontiera e alle sue grandi risorse che aspettavano solo di essere sfruttate. Se respingeva le teorie di Ricardo, questa tendenza distruggeva quelle di Malthus. Una popolazione sempre crescente si divideva disponibilità alimentari che, lungi dal ristagnare o dal diminuire, aumentavano rapidamente. Henry Carey non rifiutava l'idea che forse, in un giorno lontano, gli uomini sarebbero stati troppi; e giunse persino a usare l'espressione «Solo posti in piedi». Ma, non irragionevolmente, pensava con soddisfazione al fatto che questo inconveniente fosse riservato a un'epoca successiva. Dio aveva detto: «Crescete e moltiplicatevi». Ebbene, meglio le sue parole di quelle di Malthus: «Non crescete e non moltiplicatevi».[10]

Come abbiamo avuto modo di vedere, Carey seguì le orme di List in un'altra concessione fatta alla situazione in cui viveva. Dopo avere inizialmente sostenuto le virtù del libero scambio, finì con lo sposare il protezionismo. E, in un ripensamento che condivise con List, patrocinò un equilibrio tra industria e agricoltura. Lo colpì inoltre fortemente la possibilità di risparmio — apparentemente ovvia, ma in realtà per nulla certa — che consisteva nell'avere le industrie vicino a casa, evitando così i costi del trasporto dalla Gran Bretagna.

Il problema del protezionismo è quello di come riconoscergli una rispettabilità intellettuale di fronte alla causa del libero scambio, una causa che aveva a suo favore argomenti molto persuasivi sul piano della logica e che era difesa con una passione quasi teologica. In questo tentativo, che avrebbe avuto

un lungo seguito negli Stati Uniti, Henry Carey fu indiscutibilmente un pioniere.

Con il trascorrere del XIX secolo, con la scomparsa della Frontiera e con l'emergere di un senso di disagio specialmente tra gli agricoltori americani, che cominciavano ad avvertire la loro posizione sfavorevole all'interno del sistema, negli Stati Uniti aumentò l'interesse per i temi dell'economia e la discussione si allargò. Riprendendo Ricardo, Henry George, che abbiamo già incontrato in questa storia, rilevò la pressione esercitata sulle disponibilità di terra dalla popolazione rurale e urbana, con il conseguente incremento dei valori fondiari. E in questo *incremento non guadagnato* vide, come vedremo più avanti, una grossa stortura sociale: un fortuito arricchimento del proprietario terriero che la sorte benevola aveva posto sulla via del progresso e in definitiva una vergognosa violazione della giustizia distributiva. Ma rimane valida la vasta generalizzazione che negli Stati Uniti il secolo scorso non si prestò a un discorso economico formale, e in ogni caso sicuramente non i suoi primi decenni. Come vedremo più avanti, ci fu una vigorosa discussione sulle attività bancarie, la circolazione monetaria (segnatamente sui *Greenbacks*[11] e sulla coniazione dell'argento) e sulle tariffe doganali; ma i suoi protagonisti furono uomini politici o cittadini comuni, non studiosi professionisti di tale disciplina. Una discussione economica seria presuppone — ripetiamolo ancora una volta — l'esistenza di un serio problema economico.

[1] John Maynard Keynes, in *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Harcourt, Brace, New York 1936, p. 4 (trad. it. di A. Campolongo, *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, UTET, Torino 1971), etichettò le idee con cui avrebbe polemizzato «I postulati dell'economia classica». È questo il titolo del secondo capitolo dell'opera.

[2] Adam Müller, *Elemente der Staatskunst*, cit. da Alexander Gray, *The Development of Economic Doctrine*, Longmans, Green, London 1948, p. 219.

[3] *The National System of Political Economy*, trad. ingl. di S.S. Lloyd, Longmans, Green, London 1922.

[4] Infine, si può aggiungere, l'istinto riformista di Owen e il suo costo suscitarono le obiezioni degli altri proprietari, ed egli emigrò nell'Indiana, per fondarvi una comunità completamente socialista, che chiamò New Harmony. La comunità attrasse però alcuni fra i più integrali fannulloni della Repubblica americana e fu un fallimento.

[5] Jean-Charles-Léonard Simonde de Sismondi, *Nouveaux principes d'économie politique* (trad. it. di P. Roggi a cura di P. Barucci, *Nuovi princìpi di economia politica o Della ricchezza nei suoi rapporti con la popolazione*, Isedi, Milano 1975), cit. da Gray, p. 211.

[6] Eric Roll, *A History of Economic Thought*, Prentice-Hall, New York 1942, pp. 254-255 (trad. it. di N. Negro, *Storia del pensiero economico*, Boringhieri, Torino 1966, p. 235).

[7] Sismondi, cit. da Gray, p. 209.

[8] Il titolo dell'opera principale di Proudhon, *Contradictions économiques, ou Philosophie de la misère*, fu parodiata da Marx nel suo *La misère de la philosophie.*

[9] Mi occupo di John Law nei capitoli IV e XII di questa storia; ho inoltre scritto in modo più dettagliato su di lui in *Money: Whence it Came, Where It Went*, Houghton Mifflin, Boston 1975, pp. 21 sgg. (trad. it. di E. Capriolo, *La moneta. Da dove viene e dove va*, Mondadori, Milano 1976, pp. 169-172).

[10] Henry Charles Carey, cit. da Gray, p. 254.

[11] La moneta cartacea americana, così chiamata perché il *verso* era stampato in inchiostro verde [*N.d.T.*].

IX

LA GRANDE TRADIZIONE CLASSICA (2)

La corrente principale

Per tutto il XIX secolo e praticamente dovunque nel mondo, l'interesse fondamentale della scienza economica fu rivolto a quelli che erano considerati — e in qualche misura lo sono tuttora — i problemi centrali della disciplina: come si formano i prezzi, i salari, l'interesse e i profitti. In questi anni fu inoltre dedicata molta attenzione alla natura della moneta e al ruolo del credito. La moneta cessò di essere semplicemente una merce che — si trattasse di oro, d'argento o di rame — era particolarmente qualificata per svolgere un ruolo di mediazione nello scambio dei beni. Ora che era depositata in banca, che si emettevano biglietti garantiti dai depositi e che questi biglietti e questi depositi venivano trasferiti come metodo di pagamento, la moneta sviluppò una propria peculiare spiccata personalità. A questo sviluppo si accompagnò inoltre, come vedremo nel capitolo seguente, la difesa sociale e morale del sistema capitalistico.

La spiegazione dei prezzi ovvero del valore e dei proventi che se ne ricavavano riflette una tendenza singola dominante di quel periodo: cioè il passaggio da un'insistenza prioritaria sul venditore a un'insistenza prioritaria sul compratore; da un'insistenza prioritaria sul costo a un'insistenza prioritaria sull'utilità del consumatore; dall'insistenza sull'offerta all'insistenza sulla domanda. Verso la fine del secolo, il pendolo tornò a oscillare all'indietro, verso una posizione di equilibrio nell'importanza accordata rispettivamente alla domanda e all'offerta, in particolare nell'opera di Alfred Marshall (1842-1924), economista dell'Università di Cambridge e grande sintetizzatore di idee

precedenti.

Con Marshall la discussione sul valore e sulla distribuzione, sul prezzo e sui destinatari dei proventi, giunge in prossimità del presente. Gli appartenenti alla mia generazione che studiavano economia leggevano i *Principles* di Marshall, un massiccio manuale che ha conosciuto ben otto edizioni, e, se andavano a Cambridge, si recavano solennemente a rendere omaggio a Mary Marshall, la dotta ed estremamente longeva vedova e collaboratrice del professor Marshall.

Ma facciamo un passo indietro. Si ricorderà che Ricardo aveva saldamente ancorato al costo il valore o prezzo di una qualsiasi merce riproducibile.[1] Il costo, a sua volta, era quello del lavoro che entrava nel prodotto nelle circostanze produttive meno soddisfacenti. E il prezzo del lavoro era il costo per mantenere il lavoratore. Considerato l'incontrollato impulso a procreare delle masse, i salari del lavoro erano in equilibrio al livello sufficiente per sopravvivere; quello che restava finiva come rendita nelle tasche del proprietario terriero, o, in una maniera notevolmente meno definita, come profitto nelle tasche del produttore o capitalista. Né esisteva una qualsiasi alternativa possibile. Vale forse la pena di ripetere l'autorevole frase di Ricardo: «Come tutti gli altri contratti, i salari dovrebbero essere lasciati alla determinazione della libera e leale concorrenza del mercato, e il legislatore non dovrebbe mai interferire per controllarli».[2] Ecco il punto di partenza per l'ulteriore sviluppo delle idee sul prezzo e sulla distribuzione dei suoi proventi.

In questo sviluppo, il primo passo fu uno sforzo per individuare e definire meglio gli elementi del costo. Che la remunerazione della terra sotto forma di rendita fosse un residuo derivante dai prezzi e che il suo ammontare fosse legato alla qualità e, nei tempi moderni, principalmente alla localizzazione della proprietà, era cosa accettata. In una misura notevolissima, questa concezione della rendita sopravvive ancora oggi per spiegare i valori immobiliari e le relative remunerazioni.

Un problema molto più grave era quello legato alla remunerazione del capitale e del lavoro. In un'economia di Robinson Crusoe — non un solo Robinson, ma parecchi, che vivono in prossimità della spiaggia — una teoria del valore fondata sul lavoro non sarebbe per nulla incongrua. I prodotti vi sarebbero scambiati grosso modo secondo il tempo e lo sforzo richiesti dalla loro coltivazione, dalla loro produzione o dalla loro ricerca nel mare, benché anche in questo caso la presenza di abilità fortemente diversificate (dal livello comune a quello d'eccellenza) possa rappresentare una fonte di complicazioni. Con lo sviluppo e l'impiego di macchinario e altre attrezzature, era abbastanza ovvio che si doveva pagare un compenso a coloro che fornivano questi strumenti per

accrescere la produttività. Era forse possibile sostenere — e Ricardo in realtà lo fece — che il pagamento per le macchine e per la fabbrica che le racchiudeva altro non era che il pagamento ritardato per il lavoro speso nella *loro* produzione e che vi era incorporato. Ma c'è un limite — anche in economia — ai voli di fantasia del pensiero soggettivo. Era fin troppo evidente che il proprietario dei beni capitali veniva anch'egli pagato; ed era anche fin troppo evidente che questo pagamento sotto forma di interesse e profitto eccedeva spesso largamente i passati esborsi in salari. Era chiaro che l'eccedenza aveva qualcosa a che fare con la rivendicazione di un diritto o con il contributo o il potere del proprietario del capitale.

Si deve la prima soluzione di questo problema a Nassau William Senior (1790-1864), uno dei primissimi professori di economia politica: una soluzione che, malgrado la sua estrema inverosimiglianza, tenne saldamente il campo per circa cinquant'anni. Secondo Senior, in aggiunta al costo del lavoro incorporato nel bene capitale c'era un prezzo sotto forma d'interesse o di profitto che bisognava pagare per persuadere la gente, incluso il capitalista, a rinunciare al consumo presente. Appunto da un'astensione dal consumo presente proveniva il potere d'acquisto necessario per comperare le fabbriche, il macchinario, le attrezzature o, in qualsiasi operazione manifatturiera o commerciale di considerevoli dimensioni, i beni destinati alla lavorazione o in attesa di esser venduti. La rinuncia in questione non era piccola cosa. «Rinunciare al piacere che è in nostro potere, oppure perseguire risultati lontani nel tempo piuttosto che immediati è uno degli esercizi più ardui della volontà umana».[3]

Questa era la Teoria dell'interesse, o, più generalmente, della remunerazione del capitale, fondata sull'astinenza. Il costo di produzione consisteva, insieme, nel costo dell'astensione e nel costo del lavoro. Questo costo di produzione era dunque il livello cui i prezzi tendevano ad assestarsi come al loro livello normale, d'equilibrio. Se i prezzi stavano al disopra di esso, un'accresciuta produzione ve li riconduceva. Lo stesso avveniva, ma in direzione inversa, se i prezzi erano inferiori al costo.

A tutti appare evidente la grossolana improbabilità di questa spiegazione dei prezzi e della remunerazione del capitale. Indubbiamente, c'è chi risparmia — si astiene dal consumo — per ottenere un interesse. Ma era decisamente difficile individuare tracce di astinenza nel tenore di vita o nelle abitudini di spesa dei grandi capitalisti, che fornivano personalmente il capitale per le loro operazioni, o dei loro banchieri e finanzieri. E questo era specialmente vero in America. Cornelius Vanderbilt, Jay Gould, Jim Fiske o quel più posato personaggio che fu il primo Rockefeller non erano certo esempi di astensione dal consumo! Intorno

alla fine del XIX secolo, l'astinenza non era decisamente il tratto saliente di Newport, nel Rhode Island. Ma si poteva dire altrettanto dell'Inghilterra della nuova ricchezza industriale, che era anch'essa un mondo di eccessi esuberanti e spesso ostentati. A confronto con una realtà ben diversa, la parola *astinenza* in quanto spiegazione del profitto capitalistico scomparve dall'uso:[4] la sua estrema implausibilità finì per distruggere la teoria.

Di fatto nel XIX secolo non fu avanzata nessuna giustificazione della remunerazione del capitale che fosse realmente accettabile: una lacuna che fece ovviamente il gioco di Marx. Soltanto il nostro secolo ha visto emergere una spiegazione plausibile. Il profitto, ora distinto dall'interesse, fu infine visto, non del tutto irragionevolmente, come il compenso dell'innovazione e dell'assunzione di rischi.[5] E l'interesse divenne il pagamento equilibrante tra quanti, beati loro, possedevano più risorse di quelle che gli occorressero o che fossero in grado d'impiegare produttivamente e quanti prendevano a prestito denaro perché ne avevano in quantità inferiore rispetto ai loro bisogni o alla loro capacità di impiegarlo in modo produttivo. Per tutto il XIX secolo, l'assenza di una teoria convincente della remunerazione del capitale e dei capitalisti costituì una minacciosa lacuna nella grande tradizione classica.

Un'altra precedente manchevolezza fu invece corretta nel corso del secolo. L'attenzione si spostò dal costo e dall'offerta come determinanti del prezzo al desiderio e alla domanda come determinanti non solo del prezzo, ma anche, come oggi si direbbe, dei fattori di produzione. Questo sviluppo ebbe origine dagli sforzi di risolvere il vecchio e apparentemente insolubile problema del perché le cose più utili, come l'acqua, abbiano un prezzo modesto o non costino nulla. Si ricorderà che la precedente risposta a questo problema consisteva nel distinguere tra valore d'uso e valore di scambio. Ma si trattava di una distinzione arbitraria e superficiale, che ignorava palesemente la miriade di sfumature intermedie tra l'uno e l'altro. Gli indumenti hanno un valore d'uso evidente, perlomeno in un clima freddo. Ma c'è un punto in cui, per alcuni indumenti, il ruolo protettivo scompare ed essi diventano oggetti preziosi, non dissimili dagli articoli di gioielleria. Il cibo è un nutrimento indispensabile, ma può anche esser qualcosa di raro e d'esotico. Una casa è essenziale come riparo, ma può essere — per la sua ubicazione, architettura e storia — un manufatto unico, e pertanto un lusso. Dipanare l'irrisolta questione smithiana del valore d'uso e del valore di scambio divenne dunque, nella seconda metà del XIX secolo, una delle maggiori preoccupazioni degli economisti.

Nel 1831, Auguste Walras (1801-1866), padre di Léon Walras, un altro

notevole personaggio nella storia dell'economia, aveva tentato di affrontare il problema.[6] Walras accettò il costo come fonte del valore, e vi aggiunse l'utilità. Ma egli pensava che per avere valore un prodotto dovrebbe anche essere scarso. Occorreva dunque quella che egli chiamò *rareté.* E non si poteva dire certo che l'acqua fosse una cosa rara.

Altri s'impegnarono similmente su questo problema, ma senza grandi risultati, finché nel 1871 venne la soluzione. In quell'anno William Stanley Jevons (1835-1882) in Inghilterra e Karl Menger (1840-1921) in Austria, seguiti pochi anni più tardi da John Bates Clark (1847-1938) negli Stati Uniti — professori, rispettivamente, a Manchester e Londra, a Vienna, e alla Columbia University (era ormai l'alba dell'epoca dei professori) — fecero una scoperta tuttora celebrata dai manuali di economia. Scoprirono cioè il ruolo dell'utilità marginale — anche se non tutti usavano ancora questo termine — in quanto distinta dall'utilità generale.

Nessuno deve pensare che l'utilità marginale sia un concetto difficile. Un prodotto (o servizio) non consegue il suo valore dalla soddisfazione totale conseguente al suo possesso e al suo uso (o servizio), bensì dalla soddisfazione o godimento — l'utilità — conseguente all'ultima aggiunta, quella meno desiderata, al nostro consumo. Quando in una famiglia è disponibile solo una briciola di cibo, essa è straordinariamente preziosa e potrebbe imporre un alto prezzo; ma in condizioni di abbondanza una briciola di cibo è del tutto priva di valore e finisce nella spazzatura. In circostanze ordinarie l'acqua, diversamente dai diamanti, è largamente disponibile; l'ultima tazza o l'ultima bottiglia hanno un'utilità praticamente nulla e la sua mancanza di valore di scambio definisce il valore anche di tutta l'altra acqua. Ma se ci troviamo in mare con il Vecchio Marinaio o con il capitano Bligh, in una condizione di indubbia scarsità di acqua dolce, non c'è nulla contro cui si potrebbe scambiare un'altra tazza (fino alla pioggia successiva). Di qui la proposizione che d'allora in poi milioni di studenti hanno imparato e continuano a imparare: l'utilità di un qualsiasi bene o servizio diminuisce, *ceteris paribus*, con il crescere della sua disponibilità; è l'utilità dell'unità ultima e meno desiderata — l'utilità dell'unità marginale — a fissare il valore del tutto.

Il concetto di utilità marginale ha qualcosa di meravigliosamente nitido e logico; e per qualche tempo parve risolvere l'intero problema del valore o del prezzo. Il prezzo era ciò che gli uomini erano disposti a pagare per l'ultimo incremento, quello meno desiderato. I prezzi si assestavano a questo livello. Quando, nella stagione delle piogge, nessuno voleva altra acqua, il suo prezzo si

assestava a livello zero. Non così nel deserto. In situazioni del genere, chi poteva ancora pretendere che il costo di produzione contasse davvero qualcosa?

In realtà, il concetto di utilità marginale fu soltanto il primo passo verso una formulazione ulteriore e definitiva. La marginalità si applicava non solo all'utilità e alla domanda, ma anche all'offerta. Le merci vengono prodotte a livelli di costo diversi: cosa che, riguardo alla terra, Ricardo aveva già rilevato con chiarezza. La produzione agricola, crescendo, si allarga a terre più scadenti; e aumenta di conseguenza l'apporto di lavoro o il costo per unità di prodotto. Ma c'è un parallelismo nella manifattura. Imprese diverse poste in situazioni differenti, o con un diverso livello di competenza, producono lo stesso prodotto a costi diversi. Non solo, ma una stessa impresa che cerchi di ottenere un maggiore volume di produzione dai suoi impianti e dalla sua manodopera va incontro a costi crescenti. Ne consegue che, nell'industria come nell'agricoltura, opera un'onnipotente e onnipresente legge dei rendimenti o profitti decrescenti, o, che è poi la stessa cosa, dei costi crescenti. E, come nel caso dell'utilità quella che conta è l'utilità marginale, anche nel caso dei costi quello che conta è il costo marginale.

In modo specifico, dalla decrescente utilità marginale per i compratori discende la collettiva diminuita disponibilità a pagare. Nacque così la curva della domanda, con la sua pendenza inesorabilmente negativa, cui corrisponde il livello sempre più basso dei prezzi necessari per assorbire le quantità sempre maggiori offerte dal mercato. D'altra parte, dai crescenti costi marginali dei produttori e dai costi più elevati dei produttori meno efficienti discendono i costi crescenti dell'offerta addizionale. Quanto più si vuole, tanto di più si deve pagare. Di qui la curva ascendente dell'offerta, cui corrispondono i prezzi sempre più elevati necessari a coprire i costi marginali e ad attrarre sul mercato un'offerta addizionale. Al punto d'intersezione delle due curve si situa il risultato supremo: il prezzo. Questo è il prezzo necessario per produrre l'offerta; esso è in equilibrio con il prezzo determinato dal bisogno meno urgente.

Allora vide la luce anche il più celebre dei clichés economici. Ancora oggi, di rado trascorre una settimana senza che lo si senta evocare nella conversazione quotidiana (cosa ben comprensibile poiché consente di evitare in gran parte l'onere della responsabilità). Esso dice: «Questa è, dopotutto, la legge della domanda e dell'offerta». Avendo per base non più il costo di produzione, ma la domanda e l'offerta, i prezzi venivano ora concepiti come l'espressione dell'equilibrio perennemente instabile tra questi due poli. Fu questo equilibrio che Alfred Marshall definì nel suo insegnamento alla fine del secolo scorso; e ancora oggi esso fa parte del bagaglio convenzionale dell'economista.

Va da sé che nell'originario mondo classico nessun operaio aveva il potere di fissare la propria paga. Né c'era un sindacato che la definisse per lui. E, se si prescinde dal caso, dichiaratamente eccezionale, del monopolio, nessun produttore capitalista fissava i propri prezzi o la remunerazione del proprio investimento. Salari, prezzi e profitti erano determinati autonomamente dal mercato.

Ed ecco la magia della marginalità. Quando si assumeva una forza lavoro omogenea e si potevano trascurare differenze di abilità e diligenza, come era il caso delle masse operaie non specializzate riunite nella fabbrica, la paga era fissata dal valore del contributo dato alla produzione e ai profitti dall'ultimo lavoratore disponibile. Per qualsiasi operaio, insistere per avere di più avrebbe significato perdere il posto. Stando così le cose, nessuno poteva chiedere una paga superiore al proprio contributo al prodotto marginale dell'impresa. E presi singolarmente, uno per uno, tutti gli operai erano intercambiabili con l'operaio nella condizione marginale. L'eccesso procreativo poteva avere l'effetto di aumentare ancor più l'offerta di lavoro e diminuire la remunerazione marginale, la quale poteva scendere fino al livello di sussistenza. Ma il salario di equilibrio poteva esser più generoso. La manodopera poteva non essere tanto abbondante; e le curve dell'offerta e della domanda di manodopera potevano intersecarsi a un livello superiore a quello di sussistenza.

La remunerazione del capitalista sotto forma di interesse veniva ora spiegata in maniera analoga: essa era fissata dall'ultima e meno redditizia unità d'investimento. Data la sua indubbia mobilità, il capitale si spostava in maniera tale da ridurre tutte le remunerazioni a questo livello (con un margine importante, anche se in generale non quantificabile in modo preciso, per tener conto dei diversi gradi di rischio). Quanto maggiore era l'offerta di capitale derivante dal mancato consumo o dal risparmio, tanto minore era il rendimento. C'era un equilibrio tra la remunerazione marginale del capitale e la remunerazione necessaria per attirare il risparmiatore marginale. Di nuovo la domanda e l'offerta. (L'interesse era ora superato dal profitto, che compensava il rischio e remunerava il coraggioso innovatore che se lo assumeva.) Come risolveva il problema dei prezzi e dei salari, così la magia della marginalità emancipava ora il tasso d'interesse dai suoi improbabili antecedenti.

Sul versante del perfezionamento tecnico c'era di più, molto di più. Fece inoltre ora la sua comparsa, e fu esplicitamente riconosciuta, una rilevantissima eccezione in seno al sistema: il monopolio. Il monopolista aumentava la produzione non là dove un prezzo di mercato determinato impersonalmente

copriva appena il costo marginale, ma là dove, in conseguenza del suo prezzo generalmente ridotto, la remunerazione marginale che egli ne ricavava (e che diminuiva più velocemente) copriva esattamente il costo aggiuntivo. Era qui che i profitti venivano massimizzati. Nessuno poteva dire che questi fossero la produzione e il prezzo socialmente ottimali. Il volume della produzione si collocava a un livello teoricamente inferiore a quello corrispondente a una condizione di equilibrio concorrenziale, cosa che permetteva di mantenere più alto il prezzo. Si conveniva quindi che, sebbene il sistema in generale fosse benevolo, il monopolio sicuramente non lo era. Il monopolio emergeva come la grande pecca di un sistema altrimenti ammirevole, anzi perfetto.

Al nostro tempo, come si vedrà meglio in seguito, la preoccupazione centrale dell'intera politica pubblica non è quella di assicurare la produzione dei beni, ma piuttosto quella di fornire un'occupazione a tutti quelli che vogliono produrli. Non è dei beni che si sente la mancanza; quella che è insufficiente — dolorosamente insufficiente — è l'occupazione. Per Ricardo e per i suoi successori immediati, il problema della disoccupazione non esisteva: i lavoratori avrebbero immancabilmente ridotto le loro pretese salariali in una misura sufficiente a rendere vantaggiosa per l'imprenditore la loro assunzione. Ma con il passare del tempo e il mutare delle condizioni non fu più necessariamente così. Alla fine del secolo, in Gran Bretagna i sindacati erano ormai una componente consolidata della scena industriale. Essi determinavano l'aumento del costo del lavoro al margine, e così facendo riducevano il numero di coloro che erano assunti, o potevano venire assunti, in corrispondenza del livello in cui il contributo dell'ultimo operaio al prodotto marginale era pari in valore al suo salario. I sindacati potevano così causare la disoccupazione dei loro iscritti. Di tanto in tanto si verificò perciò la disoccupazione.

Nasce a questo punto un'altra idea destinata a una lunga carriera e ancora oggi viva. I sindacati, alla fine, sarebbero stati accettati all'interno del sistema classico, ma la convivenza sarebbe stata difficile. Nel sindacato esiste incontestabilmente un potere monopolistico che sottrae i salari al libero e intelligente funzionamento del mercato. E il sindacato è una causa di disoccupazione: la sua opera a beneficio degli occupati va a scapito di coloro che si trovano al di là del margine. Nei decenni successivi fiorì nelle università tutta una serie di economisti del lavoro le cui simpatie e il cui appoggio andavano ai sindacati, ma che riuscivano alquanto sospetti ai loro confratelli classici, agli occhi dei quali i sindacati, non diversamente da ogni altro organismo, pubblico o privato, mirante a determinare i prezzi, apparivano come un altro esempio di

monopolio, ossia della magagna che disturbava un sistema altrimenti perfetto, o comunque perfettibile.

Benché restasse qualche lacuna, specialmente nella teoria dei profitti, nei primi decenni del XX secolo i lineamenti essenziali del sistema classico — o, se si preferisce, neoclassico — di Alfred Marshall erano ormai definiti. Anche in passato s'era parlato di sistema, ma soltanto ora esso era divenuto una realtà. Negli anni successivi ci sarebbero state, insieme con l'opera di perfezionamento tecnico cui abbiamo già accennato, alcune importanti modifiche, specialmente per quanto riguarda la concezione del monopolio e della concorrenza. Ma, in quella che un giorno sarebbe stata battezzata microeconomia — ossia la disciplina che discende direttamente dal sistema classico — ciò che restò immutato è di gran lunga superiore a ciò che cambiò.

[1] Ricardo faceva eccezione, come abbiamo notato, per un qualsiasi oggetto «non riproducibile», del tutto unico: un dipinto di Leonardo o di Rembrandt, una pietra preziosa di cui non si riuscirà mai a scoprire l'eguale.

[2] David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, in *The Works and Correspondence of David Ricardo*, a cura di Piero Sraffa, Cambridge University Press, Cambridge 1951, vol. I, p. 105 (trad. it. di L. Occhinero a cura di F. Vianello, *Sui principi della economia politica e della tassazione*, Isedi, Milano 1976, p. 70).

[3] Nassau William Senior, *Political Economy*, cit. da Alexander Gray, *The development of Economic Doctrine*, Longmans, Green, London 1948, p. 276.

[4] Lo stesso si verificò, in seguito, per il sostituto semantico di Alfred Marshall. Marshall fece dell'interesse la ricompensa per l'*attesa*, per il baratto di un piacere presente minore con uno più grande in futuro.

[5] Vedi Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin, Boston 1921.

[6] In *De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur*, Furne, Paris 1831.

X

LA GRANDE TRADIZIONE CLASSICA (3)

La difesa della fede

Qualsiasi storia della tradizione classica in economia deve, dopo averne esposto le idee essenziali, esaminare il modo in cui essa venne difesa. C'è, naturalmente, una difesa implicita nella spiegazione del sistema medesimo: la teoria economica combina interpretazione e giustificazione. Ma c'è anche una difesa esplicita. E a tali manifestazioni, sia implicite sia esplicite, rivolgeremo ora la nostra attenzione. Nella letteratura accademica sulla storia del pensiero economico non esiste una tradizione specificamente impegnata nello studio della difesa del sistema. Essa fu nondimeno estremamente importante: fu impegno e diletto delle menti più tenaci, ed è ancora oggi una presenza vigorosa. Tra i fattori che la incoraggiarono figurava — e non all'ultimo posto — la (redditizia) approvazione che suscitava in coloro che beneficiavano di tale difesa. Alfred Marshall osservò che un economista dovrebbe temere ben poche cose come l'applauso; ma nel corso degli anni molti economisti e commentatori economici hanno dato prova di una singolare capacità di superare questo timore.

Su un punto importante, come è stato sufficientemente osservato, la tradizione classica non aveva alcun bisogno di essere difesa. Il virtuosismo con cui il sistema che essa descriveva e sosteneva produceva i beni era tale che un'elevata prestazione produttiva era in una certa misura accettata come un'ovvietà economica. Tradizionalmente, l'economia trovava il suo punto d'equilibrio in una situazione di piena occupazione, fatta salva la tenace eccezione rappresentata dall'insistenza dei sindacati su salari eccedenti il valore del prodotto marginale. E il capitale e i risparmi che fornivano il capitale

venivano similmente utilizzati e remunerati. La tendenza andava così nel senso di un impiego ottimale — compatibilmente al livello tecnico raggiunto dall'industria — della forza lavoro e del capitale. Fu quindi introdotta una remunerazione appropriata, e anzi generosa, sotto forma di profitto imprenditoriale, in vista del miglioramento del livello tecnico. Forse perché sembrava una cosa tanto ovvia, i critici del sistema capitalistico hanno tenacemente sottovalutato l'appoggio che il sistema riceveva dai suoi risultati produttivi.[1] C'erano nondimeno gravi punti deboli e manchevolezze che richiedevano una difesa specifica; e con il procedere del XIX secolo questa necessità divenne sempre più evidente.

Tra i problemi visibili figurava innanzitutto l'enorme differenza tra il tenore di vita degli operai (legato al livello dei salari) e quello dei datori di lavoro o capitalisti. Come abbiamo visto, nei primi anni della Rivoluzione industriale, gli uomini e le donne che affluivano nelle città industriali e nelle fabbriche dell'Inghilterra e della Scozia meridionale avevano in generale l'impressione di un miglioramento della loro vita. I vantaggi offerti dai villaggi e dal lavoro a domicilio da cui fuggivano — cordialità paesana, paesaggio rurale, vegetazione intatta e un'aria universalmente, straordinariamente pura — erano quasi certamente più attraenti per i commentatori posteriori che non per chi doveva vivere in tale realtà. È un fenomeno che si è ripetuto spesso. Persone che patiscono una dura miseria, ma lavorano all'aperto in campagna — per esempio, fino a tempi recenti i poveri e i neri nel Sud rurale americano —, suscitano in linea di massima scarse simpatie. Ma con il passare del tempo quel contrasto tra la loro esistenza precedente e la speranza di una vita migliore che aveva spinto le prime generazioni operaie nelle officine svaniva nella memoria, perdendo conseguentemente di efficacia. L'attenzione si concentrava invece sull'enorme differenza in termini di benessere tra chi dava il suo lavoro e chi forniva il capitale industriale e l'autorità. Ora il confronto che contava non era con ciò che gli operai avevano avuto in gassato, ma con ciò che altre persone ricevevano nel presente.[2]

C'era poi l'ineguale distribuzione del potere intrinseca al sistema. L'operaio — adulto o bambino — era soggetto alla disciplina derivante dal fatto di dipendere dal posto di lavoro se non per il pasto successivo, sicuramente per quanto si richiedeva per la sopravvivenza nel mese successivo. Il datore di lavoro capitalista poteva concedere o togliere queste indispensabili condizioni materiali a suo arbitrio; e lo faceva. Il riferimento alla schiavitù — lo schiavo salariato — non era un'iperbole gratuita.

Su questa sinistra realtà la tradizione classica non aveva taciuto completamente. Adam Smith aveva osservato — lo si ricorderà — che mentre non esistevano leggi contro associazioni create da mercanti o datori di lavoro per affermare la loro forza collettiva, nessuna tolleranza del genere proteggeva le associazioni operaie. John Stuart Mill richiamò vigorosamente l'attenzione sulla relativa impotenza degli operai (un punto su cui torneremo tra breve). Ma in generale la tradizione classica si mostrava reticente sul tema del potere — e cioè sul fatto che nel sistema economico c'era chi era in grado di imporre o altrimenti ottenere l'obbedienza degli altri, e godeva le gratificazioni, il prestigio e il profitto che si accompagnavano a questa situazione. È una reticenza che persiste ancora oggi. Il perseguimento del potere e delle sue ricompense pecuniarie e psicologiche rimane — oggi come allora — il grande buco nero della scienza economica ortodossa.

Infine, sul finire del XIX secolo, e più frequentemente nei primi decenni del XX — nel 1907, nel 1921, e, non occorre ricordarlo, negli anni 1930-40 — fece la sua comparsa sulla scena il fenomeno variamente etichettato come panico, crisi, depressione o recessione, che comportava disoccupazione e generale disperazione: un fenomeno terrorizzante e in linea di principio incompatibile con il sistema classico.

Qui emergeva un grave conflitto con la teoria della formazione del prezzo e del salario e con la grande teoria centrale del valore e della distribuzione: teorie che fissavano prezzi e salari alla condizione marginale, ossia presupponevano che tutti i prodotti venissero venduti, tutti i lavoratori impiegati. E si apriva anche un conflitto con la Legge di Say. Merci invendute si accumulavano: non singoli articoli, ma una larga eccedenza di offerta, una sovrapproduzione generalizzata. A fronte di quest'offerta stava una tangibile carenza di domanda, un'evidente, incontestabile carenza di potere d'acquisto. Eppure la Legge di Say era un pilastro della credenza classica.

L'ineguale distribuzione del reddito e del potere e l'incapacità della teoria classica di assimilare la crisi o la depressione erano le manchevolezze che reclamavano una difesa; un compito reso urgente dal fatto che le pecche in questione provocarono i due più importanti attacchi che il sistema classico era destinato a subire. L'ineguale distribuzione del reddito (che incorporava la nozione che il capitalista godeva di un surplus che apparteneva legittimamente all'operaio) e l'ineguale distribuzione del potere, compreso il potere detenuto dal capitalista in seno allo Stato, sarebbero state la fonte e il nocciolo della rivoluzione marxiana. L'adesione alla Legge di Say e la conseguente incapacità del sistema classico di affrontare la Grande Depressione, avrebbero prodotto

quella che, con qualche esagerazione, è stata definita la Rivoluzione keynesiana. Ma non anticipiamo troppo. È innanzitutto necessario esaminare in qual modo la stessa tradizione classica considerasse l'ineguaglianza e il potere oppressivo.

Abbiamo già visto quale fosse inizialmente la linea di difesa a proposito dei bassi salari del lavoratore rispetto ai redditi del datore di lavoro e del proprietario terriero: la responsabilità era dell'eccesso procreativo, della sconsideratezza con cui i lavoratori — le classi inferiori, come allora si diceva — si riducevano da sé, moltiplicandosi, ai limiti della sussistenza. Considerato oggi una curiosità storica, perlomeno nei paesi sviluppati, questo modo di ragionare sopravvisse fino a metà del secolo scorso e oltre. Nei suoi *Principles of Political Economy*, pubblicati in prima edizione nel 1848, John Stuart Mill attribuiva senza incertezze la povertà del lavoratore da un lato a un'immutabile legge fisica — crescendo il numero degli operai applicati all'apparato produttivo, diminuisce parallelamente il rendimento del lavoro — e dall'altro all'incontrollato impulso procreativo delle masse. «Finché mettere al mondo una prole numerosa non sarà considerato allo stesso modo in cui si considera l'ubbriachezza o qualunque altro eccesso fisico, pochi miglioramenti si possono aspettare nella morale.»[3]

Alcuni elementi rafforzavano di fatto persuasivamente questo ragionamento teorico. Nell'Irlanda contemporanea, e anche (ma il caso era meno famigerato) negli Highlands scozzesi, si osservava la fin troppo palese tendenza delle popolazioni a moltiplicarsi fino ai limiti estremi di sussistenza resi possibili dalla funzione essenziale svolta nella dieta dei poveri dalla patata.

Ma nella seconda metà del secolo scorso, nei paesi industrializzati si registrò una perdita d'influenza dell'idea che tra le cause della povertà operaia figurasse un comportamento sessuale irresponsabile. I salari manifatturieri salirono al disopra dei livelli di sussistenza e qualche tempo dopo apparve evidente che all'industrializzazione urbana si accompagnava un declino della natalità. Ma negli odierni paesi non-industrializzati, nel cosiddetto Terzo Mondo, i poveri con il loro impulso a procreare continuano a essere considerati responsabili della propria povertà. E quanto meno un'eco di questa teoria persiste anche nei paesi industrializzati, particolarmente negli Stati Uniti. Oggi non si pensa che il problema sia l'eccesso di procreazione in quanto tale. La difficoltà è vista piuttosto nella disponibilità della madre a far figli senza un uomo che abbia i mezzi per mantenerli. Chiaramente, questa spiegazione si colloca nella grande tradizione che rintraccia le cause della povertà nelle carenze morali o negli eccessi sessuali dei poveri. Ricardo, Malthus e Mill sono ancora una presenza più che fugace a Bedford-Stuyvesant, nel South Bronx e nelle opere dei più

energici critici dello Stato assistenziale.

La seconda difesa del sistema classico venne da fuori della corrente centrale della scienza economica. Parliamo dell'utilitarismo, la cui voce innovativa di gran lunga più rispettata fu quella di Jeremy Bentham (1748-1832). Di lui Alfred Marshall disse che fu «tutto considerato il più influente degli immediati successori di Adam Smith».[4]

La difesa benthamiana e utilitaristica identificava la felicità o l'utilità con «quella proprietà in forza della quale un qualsiasi oggetto tende a produrre beneficio, vantaggio, piacere, benessere o felicità», oppure impedisce «danno, dolore, sciagura, infelicità».[5] Di conseguenza, la massimizzazione del piacere o felicità poteva risultare — ed effettivamente risultava — dalla massimizzazione della produzione di beni, ossia da quello che era l'incontestato punto di forza, come abbiamo visto, del nuovo industrialismo. Ne derivava, ancora, che per valutare qualsiasi azione economica e politica era necessario guardare al suo effetto globale su tale produzione. Ciò che incoraggiava la produzione era utile o benefico, anche se incidentalmente avesse dovuto risultarne una sofferenza per un minor numero di persone. La regola fondamentale, ripetuta innumerevoli volte, poneva infatti come scopo «la massima felicità per il maggior numero». L'infelicità, anche acuta, del minor numero doveva essere dunque accettata. E, venendo alla politica pratica, gli utilitaristi, e Bentham in particolare, non misero mai in dubbio, in primo luogo, che il movente primo dell'umanità fosse la ricerca della felicità individuale e dei beni atti a conseguirla e, in secondo luogo, che tanto meglio questa ricerca poteva svolgersi quanto meno era intralciata da qualsiasi intervento, del governo o di altra autorità sociale, inteso a guidare, a proibire o a regolamentare. Bisognava indurirsi contro i sentimenti di compassione per i pochi (e respingere le iniziative in loro favore) per evitare che ne venisse danneggiato il maggior benessere dei molti. L'utilitarismo comprendeva molte altre cose, ma questo era il nocciolo duro (eccezionalmente duro) della sua difesa del sistema classico e delle sofferenze che esso implicava.

Nelle opere di James Mill (1773-1836), la filosofia dell'utilitarismo conobbe la sua espressione più inflessibilmente rigorosa. E dal suo primogenito — il prodigiosamente dotto John Stuart Mill (1806-1873) — venne la sua formulazione più mirabilmente raffinata e sofisticata. Ma bisogna subito aggiungere che da John Stuart Mill vennero anche alcuni tra i dubbi espressi in modo più convincente sui meriti (per un certo verso incontestabili) del sistema classico.

Come abbiamo già avuto modo di dire, padre e figlio furono per gran parte

della loro vita funzionari della Compagnia delle Indie orientali britannica. Con la sua peculiare combinazione di funzioni governative, militari e commerciali (queste ultime esercitate in condizioni di particolare privilegio), la Compagnia rappresentò in modo quasi perfetto la negazione delle idee utilitaristiche sulla necessità di lasciare mano libera all'interesse personale dei singoli e del *lassez faire.* Tutto ciò non sembra aver turbato eccessivamente né il padre né il figlio, forse in parte perché nessuno dei due fece mai l'esperienza diretta delle attività della Compagnia in India. James Mill, autore della classica *History of British India*, attaccò tuttavia vigorosamente le tendenze anti-utilitaristiche presenti nel sistema delle caste, nella struttura sociale e nella religione indiani.[6]

Intimo amico di Bentham, James Mill sostenne che spetta all'individuo ricercare la propria salvezza. E da questa ricerca risulta la salvezza di tutti. Nessuno può affermare che si tratti di un'idea perfetta, ma — secondo Mill — essa si avvicina alla perfezione per quanto è ragionevole attendersi in questo mondo imperfetto. Ancora una volta — è un'osservazione fin troppo consueta, e forse anche noiosa — avvertiamo gli echi moderni: «Il sistema della libera iniziativa ha le sue durezze, ma è questo il prezzo che paghiamo per il progresso e per il bene comuni». Ancora ai giorni nostri, la difesa del sistema economico non contiene molto di nuovo.

Tra i contributi di John Stuart Mill alla storia economica figura il fatto che egli fu l'autore di quello che può essere legittimamente considerato il primo manuale di economia: un passo pionieristico in quella che sarebbe diventata una grande tradizione letteraria, dotata di una vasta influenza e, talvolta, persino redditizia. I *Principles of Political Economy* di Mill inaugurarono questa tradizione e, quanto a eccellenza letteraria, non hanno avuto epigoni alla sua altezza.

John Stuart Mill riformulò il sistema classico, offrendone una versione meglio meditata e più esatta di quella di Smith e Ricardo, e confermò la difesa utilitaristica fattane da suo padre e da Jeremy Bentham. Ma era un uomo sensibile, aperto — circostanza secondo alcuni sfortunata — a tutta una varietà di influssi umanitari. Tra questi figurano, negli anni successivi alla pubblicazione dei *Principles*, il pensiero socialista contemporaneo e le idee di Harriet Taylor, nata Harriet Hardy, che nel 1851 divenne sua moglie e lo convertì all'idea, straordinaria per quell'epoca, che si dovesse accordare alle donne il diritto di voto.

Nel pensiero di John Stuart Mill occupano un posto centrale l'indubbia capacità del sistema economico di produrre beni e la difesa che ne aveva fatto l'utilitarismo (una difesa di cui nessuno sembrava mettere in discussione la

validità). C'era, ineluttabilmente, chi soffriva, chi contribuiva al risultato globale ma senza beneficiarne personalmente né in dignità né in ricompensa materiale. E a questo proposito Mill ripiegava sull'ipotesi che in futuro le cose sarebbero andate meglio. A suo giudizio era irragionevole aspettarsi che la divisione della razza umana in due classi ereditarie, i datori e i prestatori di lavoro, potesse esser mantenuta indefinitamente. In quella che è forse la più citata di tutte le pagine che egli scrisse, si legge:

> Se dunque la scelta si dovesse fare tra il comunismo con tutte le sue possibilità ancora da esplicare, e lo Stato presente della società con tutte le sue sofferenze e le sue ingiustizie; se l'istituto della proprietà privata dovesse portare con sé, come conseguenza necessaria, che il prodotto del lavoro fosse distribuito come noi vediamo che avviene attualmente, cioè praticamente in proporzione inversa al lavoro — le quote maggiori a favore di quelli che non hanno mai lavorato del tutto, quelle appena un po' più piccole a coloro il cui lavoro è puramente nominale, e così avanti in progressione discendente, con la remunerazione che diminuisce sempre di più via via che il lavoro diventa più gravoso e sgradevole, finché il lavoro più massacrante e distruttivo non dà la sicurezza di poter guadagnare neppure il necessario per sopravvivere; se l'alternativa fosse tra questo e il comunismo, allora tutte le difficoltà, grandi o piccole, del comunismo, peserebbero sulla bilancia come polvere.[7]

Tuttavia, Mill non era minimamente un rivoluzionario; e tenendo i suoi *Principles* nei loro scaffali le biblioteche non correvano nessun pericolo. La sua convinzione — lo abbiamo visto — era che il sistema classico fosse da un lato brutalmente iniquo, ma dall'altro passibile di miglioramenti. Anche i capitalisti si sarebbero ammorbiditi. In materia di salari, Mill adottò una concezione restrittiva — una curiosità storica detta Teoria del fondo salariale, la quale affermava che il capitale forniva una somma totale fissa per la remunerazione di tutti gli operai e che, aumentando il numero dei partecipanti alla distribuzione, la quota individuale inevitabilmente diminuiva —, ma successivamente l'abbandonò. La sua conclusione finale fu che si sarebbe giunti a un equilibrio più accettabile — lo stato stazionario di Mill — in cui tutti sarebbero sopravvissuti con un certo agio e una certa soddisfazione.

Riassumendo, John Stuart Mill da un lato mise dunque drammaticamente in risalto il carico di sofferenze che gli utilitaristi accettavano in quanto necessari al progresso, e dall'altro, come molti dopo di lui, fece appello per farvi fronte alla pazienza e alla speranza. È lecito pensare che questo rimedio, come il sapere che il proprio sacrificio avviene in vista di un bene superiore, non dovette mai sembrare del tutto soddisfacente agli occhi di quanti soffrivano.

Ma il futuro riservava una difesa ancor meno attraente, che proveniva anch'essa dall'esterno della corrente principale del pensiero economico. Essa rappresentò il contributo di una disciplina di nuova formazione, la sociologia, e

le sue origini vanno rintracciate nel pensiero di Herbert Spencer (1820-1903), uomo coltissimo e scrittore particolarmente prolifico. Durante il mezzo secolo che durò la sua influenza (approssimativamente dal 1850 al 1900), essa risolse mirabilmente il problema posto da coloro che erano poveri e privi di alcun potere, e in particolare da quanti non riuscivano a sopravvivere alle durezze del regime di lavoro nell'industria.

Secondo la concezione spenceriana, i poveri e le vittime erano i deboli; e la loro eutanasia era il modo scelto dalla natura per migliorare la specie. «Mi limito semplicemente ad applicare le teorie di Darwin alla razza umana. [...] Solo coloro che *riescono* ad andare avanti [sotto la pressione imposta dal sistema]... alla fine riescono a sopravvivere. [...] Costoro devono essere gli eletti della loro generazione.»[8]

Fu Herbert Spencer, non Darwin, a regalare al mondo l'immortale espressione «la sopravvivenza del più adatto». E a lui va accreditata l'idea conseguente che nulla deve interrompere o intralciare questo benefico processo. «In parte eliminando quelli di sviluppo inferiore, in parte assoggettando coloro che rimangono all'incessante disciplina dell'esperienza, la natura garantisce la crescita di una razza che saprà nello stesso tempo capire le condizioni dell'esistenza e sarà capace di intervenire su di esse. È impossibile sospendere, sia pure di una minima frazione, questa regola.»[9]

Che, secondo tale concezione, lo Stato non dovesse intervenire per correggere il processo della selezione naturale era — non occorre sottolinearlo — una nozione ovvia e generalmente accettata; una questione più difficile era se la stessa regola valesse per la carità privata. Anche la carità aiutava l'inetto a vivere e contribuiva alla sua antisociale sopravvivenza; ma Spencer finì con l'accettarla. L'effetto della carità sul progresso sociale era incontestabilmente negativo, ma proibirla era d'altra parte una violazione inaccettabile della libertà dell'aspirante donatore.

Non si può non ammirare l'organica completezza con cui Spencer e il darwinismo sociale difesero il sistema. L'ineguaglianza e la sofferenza divennero socialmente benefiche e la mitigazione della sofferenza socialmente dannosa. Quanto ai fortunati e ai ricchi, non dovevano nutrire alcun senso di colpa, in quanto erano i beneficiari della loro propria eccellenza, e la natura li aveva selezionati come parte di un progresso inarrestabile verso un mondo migliore.

Le teorie di Spencer ebbero in quell'epoca una forza di tutto rispetto, specialmente negli Stati Uniti. Nell'ancor giovane repubblica, era nello stesso tempo facile e conveniente credere che chi non ce la faceva fosse portatore di

una peculiare indegnità, una macchia sulla razza e potesse essere dunque legittimamente sacrificato. I libri di Spencer furono venduti in centinaia di migliaia di copie e la sua visita a New York nel 1882 ebbe qualcosa della venuta di san Paolo o del concerto, oggi, di una *rock star*. Un'intera generazione di studiosi americani riecheggiò il suo pensiero. Uno tra i suoi più ardenti sostenitori arrivò a proclamare che «i milionari sono un prodotto della selezione naturale [...] i rappresentanti naturalmente selezionati della società per certe funzioni. Essi hanno alti compensi e vivono nel lusso, ma per la società si tratta di un buon affare».[10] Queste parole sono di William Graham Sumner (1849-1910), professore della Yale University e il più illustre tra i darwinisti sociali americani. Come ho già avuto modo di osservare, per i figli dei ricchi fu davvero un bel regalo vedersi offrire idee del genere.[11]

Nei primi decenni del nostro secolo, il darwinismo sociale cominciò a declinare. Era troppo palesemente favorevole ai fortunati di questo mondo; si finì con il considerarlo una giustificazione dell'indifferenza piuttosto che l'oggetto di una convinzione autentica. Ma non scomparve e ancor oggi se ne possono ritrovare tracce. La nozione che aiutare i poveri significa perpetuare la loro condizione di povertà, e che sarebbe socialmente preferibile abbandonarli al destino loro riservato dalla natura, continua ad affacciarsi nel pensiero sia pubblico sia privato. È la giustificazione inespressa (insieme con la parsimonia nella finanza personale) di chi dinanzi alla mano tesa del mendicante passa oltre. In un modo o nell'altro, la carità è qualcosa di dannoso.

È inoltre tuttora vitale la poderosa opposizione di Spencer al ruolo più generalmente protettivo dello Stato. Reagendo contro le forme più svariate di intervento governativo — il regime delle licenze nel campo dei liquori, i controlli sanitari, l'istruzione e simili — egli ammonì: «La funzione del liberalismo in passato fu quella di porre un limite ai poteri dei re. La funzione del vero liberalismo in futuro sarà quella di porre un limite ai poteri del Parlamento».[12] Se si prescinde dal diverso significato del termine «liberalismo» negli Stati Uniti attuali, l'identico concetto è stato ripreso a un secolo di distanza dal professor Milton Friedman.

Ci sono altre due difese della fede classica, la prima delle quali è completamente uscita di scena, mentre la seconda è tuttora influente. Vilfredo Pareto (1848-1923) proveniva da una famiglia italiana che annoverava tra i suoi antenati eminenti politici e rivoluzionari. Egli succedette a Léon Walras, l'illustre esponente della teoria classica dell'equilibrio, sulla cattedra di economia politica dell'Università di Losanna. Insieme con altri, Pareto e Walras

assicurarono alla loro università la fama di focolare di quella che sarebbe stata chiamata la Scuola di Losanna. I molteplici interessi di Pareto comprendevano l'economia, la sociologia e la politica; ed egli apportò correzioni di non grandissima importanza all'analisi ortodossa dell'utilità e dell'equilibrio. Ma la sua difesa del sistema classico si concentrò sulla concezione che questo aveva della distribuzione del reddito. Prendendo in esame dati statistici elementari (compresi quelli sull'imposta del reddito), arrivò a concludere che in tutti i paesi e in tutti i tempi il reddito era sempre stato distribuito pressappoco allo stesso modo. La curva che mostrava le quote rispettive del ricco e del povero era rimasta sostanzialmente immutata. Ben lontana dall'essere paritaria, questa distribuzione tuttavia rispecchiava, secondo Pareto, la distribuzione della capacità e del talento nell'ordine sociale. Coloro che meritavano la ricchezza erano pochi a paragone della moltitudine che meritava la povertà; e pochissimi erano coloro che meritavano la grande ricchezza. Questa era la legge di Pareto della distribuzione del reddito. Come il darwinismo sociale, era forse troppo comoda — troppo scoperta — e, in quanto difesa del sistema classico, la sua autorità s'è oggi largamente vanificata. Tra l'altro, abbiamo buone ragioni per credere che la distribuzione del reddito possa essere resa più equa. Ma, ancora una volta, essa conserva oggi qualche eco. Rimane la sensazione che nel sistema ci sia una diseguaglianza fisiologica, giustificata dalla capacità d'iniziativa e dal talento.

L'ultima difesa della fede ortodossa in economia ha oggi un'influenza maggiore della legge di Pareto. Essa non riguarda le idee degli economisti, ma si preoccupa piuttosto di cancellare in loro qualsiasi senso di un obbligo morale o sociale. Le cose possono non andare bene; possono produrre ingiustizie; possono addirittura essere intollerabili; ebbene, tutto ciò non riguarda l'economista in quanto economista. Se vuole essere una scienza, l'economia deve prendere le distanze da ciò che è giusto o ingiusto, dalle sofferenze e dalle privazioni presenti nel sistema. Il compito dell'economista è di distaccarsi, analizzare, descrivere e, per quanto possibile, ridurre il tutto in formule matematiche, e non già di pronunciare giudizi morali, o di lasciarsi altrimenti coinvolgere. Già nella prima metà del secolo scorso, questa tesi era stata vigorosamente sostenuta da Nassau Senior. Come la navigazione è cosa diversa dall'astronomia, e gli astronomi non forniscono consigli su come pilotare una nave, così — sostenne Senior — la scienza dell'economia politica non ha nulla a che spartire con questioni pratiche o morali, sulle quali gli economisti non sono chiamati a dar consigli o a esprimere critiche (né devono farlo).

Nei decenni successivi questo rifiuto di affrontare questioni pratiche e di formulare giudizi venne reiterato con forza. Una voce influente in tal senso fu quella di William Stanley Jevons, che in *The Theory of Political Economy* dichiarò: «È evidente che l'economia, se deve essere una scienza, deve essere una scienza matematica».[13] E da una scienza matematica i valori morali sono ovviamente esclusi.

Il distacco dell'economia da problemi morali o sociali e il suo impegno a conseguire una validità scientifica — su cui si fonda appunto la sua giustificazione come scienza — sono particolarmente influenti nel nostro tempo. Quando opera nel suo ruolo professionale, l'economista non si domanda se l'economia classica o neoclassica sia giusta o benefica; comportarsi diversamente significherebbe negare la motivazione puramente scientifica. Accusare l'economia di ingiustizia o di peccati di omissione, pronunciare giudizi qualitativi sui risultati economici od offrire troppo disinvoltamente ricette per migliorarli sono cose che esorbitano dalla competenza scientifica dell'economista.

Ai fini pratici, è forse un bene che non tutti gli economisti nutrano preoccupazioni sociali e morali o s'impegnino in questioni pratiche. Il clamore di tante voci rischierebbe di riuscire assordante. Ma non si deve negare la storia: la pretesa dell'economia di essere una scienza è saldamente radicata nel bisogno di scrollarsi di dosso il biasimo delle deficienze e ingiustizie del sistema di cui si occupò la grande tradizione classica. E che continua ancora oggi a fungere da bastione difensivo di una vita professionale serenamente lontana dalle polemiche.

[1] Ciò non vale per Marx; in realtà egli lo affermò con forza, come vedremo nel prossimo capitolo.

[2] Nel corso del tempo ci fu un simile mutamento di atteggiamento da parte dei lavoratori e dei loro discendenti che affluirono dal Vecchio Mondo nei centri minerari e siderurgici degli Stati Uniti.

[3] John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, a cura di W.J. Ashley, Longmans, Green, London 1929, lib. II, cap. 13, sez. 1, p. 375 (trad. it. di B. Fontana, *Principi di economia politica*, UTET, Torino 1983, p. 546).

[4] Alfred Marshall, *Principles of Economics*, Macmillan, London 1920[8], vol.I, 760 (trad. it. di A. Campolongo, *Principi di economia*, UTET, Torino 1953, p. 994).

[5] Jeremy Bentham, *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Hafner Publishing, New York 1948, p. 2. Questo volume, pubblicato per la prima volta nel 1789 e che esercitò la sua massima influenza nel secolo seguente, sviluppò compiutamente il sistema di Bentham.

[6] Egli biasimò anche la qualità letteraria del *Mahabharata*: un passo audace, dato che non era in grado di leggerlo nell'originale e che l'opera non era disponibile in inglese. (Mill difese la sua mancanza di conoscenza personale del paese, dei suoi costumi e della sua letteratura dicendo che essa gli consentiva di adottare una prospettiva più vasta.) Io mi sono occupato di questo fatto in una *Introduction to «The History of British India»*, in *A View from the Stands*, Houghton Mifflin, Boston 1986, pp. 189-197.

[7] Mill, lib. II, cap. 1, sez. 3, p. 208 (trad. it., p. 344).

[8] Herbert Spencer, *The Study of Sociology*, D. Appleton, New York 1882, p. 418. Qui Spencer nota che le sue idee in materia anticiparono in qualche misura Darwin.

[9] Herbert Spencer, *Social Statics*, D. Appleton, New York 1878, p. 41.

[10] William Graham Sumner, *The Challenge of Facts and Other Essays*, a cura di Albert Galloway Keller, Yale University Press, New Haven, Conn., 1914, p. 90.

[11] Ho commentato questo punto, e l'influenza di Sumner in generale, in *The Age of the Uncertainty*, Houghton Mifflin, Boston 1977, pp. 44 sgg. (trad. it. di E. Capriolo, *L'età dell'incertezza*, Mondadori, Milano 1977, pp. 44 sgg.).

[12] Herbert Spencer, *The Man Versus the State*, Caxton Printers, Caldwell, Idaho, 1940, p. 209. Questo libro fu pubblicato per la prima volta in Inghilterra nel 1884.

[13] William Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, A.M. Kelley, New York 1965[5], p. 3 (trad. it. di R. Fubini e C. Argnani, *Teoria della economia politica ed altri scritti economici*, UTET, Torino 1952, p. 36).

XI

IL GRANDE ASSALTO

La corrente centrale del pensiero economico quale si sviluppò dopo Ricardo e Malthus, fu, insieme con le difese che generò, una forza potente. Fosse per i suoi specifici concetti o per l'opinione corrente dell'epoca, essa offrì la visione comunemente accettata della vita economica. Non solo, ma fissò i criteri dell'azione pubblica e delle aspirazioni private in campo economico. Naturalmente, in tutti i paesi industrializzati c'era chi criticava il sistema dell'industria, quale esso appariva a un attento esame, e chi dissentiva dalle idee con cui esso veniva interpretato e difeso. Una parte di tale dissenso proveniva dai socialisti, come finirono per essere chiamati: uomini che mettevano in discussione il potere, la motivazione umana e il comportamento associati alla proprietà privata e alla ricerca della ricchezza. Questo attacco si sviluppò soprattutto in Francia sotto la guida di Claude-Henri de Saint-Simon (1760-1825), di Charles Fourier (1772-1837), di Louis Blanc (1811-1882) e di Pierre-Joseph Proudhon. Poco più tardi, critiche analoghe furono formulate in Germania da Ferdinand Lassalle (1825-1864) e Ludwig Feuerbach (1804-1872). Ma fu destino comune di tutti questi uomini, alcuni dei quali erano dotati di intelligenza e di eloquenza non trascurabili, quello di venire spinti nell'ombra dalla personalità dominatrice di Karl Marx (1818-1883).

Uomini come Adam Smith, David Ricardo e Thomas Robert Malthus foggiarono la storia della scienza economica e la visione dell'ordine economico e sociale; Karl Marx plasmò la storia del mondo. Gli economisti classici scrissero, esortarono, invocarono; Marx fondò e diresse un movimento politico che a tutt'oggi costituisce la principale fonte di tensione politica sia all'interno dei singoli paesi sia in campo internazionale. Nessuno parla correntemente di smithiani o di ricardiani; «keynesiano» è un termine meramente (e abbastanza

genericamente) descrittivo. Ma ancora oggi, in questo scorcio di secolo, nei paesi industrializzati dell'Occidente, e questo è particolarmente vero negli Stati Uniti, essere marxisti significa trovarsi esclusi dalla sfera della rispettabilità.

Quando ci si occupa di Marx in sede di storia della scienza economica (il caso si ripresenterà più avanti con Keynes), è necessario operare una scelta rigorosa, e persino brutale. Marx trascorse gran parte, forse la maggior parte della sua vita studiando e scrivendo su questioni economiche, politiche e sociali. La sala di lettura del British Museum fu per molti anni il suo rifugio e il suo luogo di lavoro. Fu anche giornalista e durante il periodo del suo soggiorno londinese, finanziariamente difficile, si mantenne scrivendo per la «New York Tribune», progenitrice della successiva «New York Herald Tribune» e portavoce di un rigido repubblicanesimo: fatto, questo, di cui tutti gli zelanti membri dell'attuale Partito repubblicano statunitense dovrebbero essere profondamente consapevoli. Marx fu altresì un rivoluzionario energico ed eloquente. Ma quel che ci interessa in questa sede è soltanto la sua scienza economica o economia politica. Come abbiamo già osservato, è indispensabile estrarre dalla massa delle sue teorie quelle essenziali e durature. Ma prima è necessario dire qualcosa sulle fonti del pensiero di Marx e sulle esperienze dalle quali fu plasmato.

Karl Marx non divenne un dissidente e un rivoluzionario per reazione a stenti e a privazioni patiti in gioventù. I moderni discepoli che si recano in pellegrinaggio a Treviri, sua città natale, che sorge nella valle della Mosella ed è contigua alla più bella campagna d'Europa, trovano una dimora attraente, straordinariamente spaziosa. Salvo casi estremamente rari, essa supera in eleganza quelle da cui provengono gli stessi visitatori. Il padre di Marx, il più eminente avvocato di Treviri, nonché magistrato presso la corte d'appello, apparteneva a un'antica famiglia ebraica. All'epoca della nascita di Karl, si era da poco convertito al protestantesimo, ma non pare che in ciò entrassero genuine persuasioni spirituali. Il fatto è che nella posizione ufficiale da lui occupata in Prussia non era facile essere ebreo. Il giovane Karl frequentava l'élite sociale locale; e il suo matrimonio con Jenny von Westphalen, figlia del barone Ludwig von Westphalen, il primo cittadino della città, era in armonia con la sua posizione (alla famiglia von Westphalen lo legavano da tempo rapporti stretti e affettuosi). I primi anni di Marx non offrono nessun segno premonitore del violento dissenso rivoluzionario che l'avvenire aveva in serbo.

Questo dissenso fu alimentato per la prima volta durante gli anni degli studi universitari, quando, dopo un periodo romanticamente spensierato trascorso a Bonn, Marx si trasferì a Berlino, dove cadde sotto l'influsso di Georg Wilhelm

Friedrich Hegel (1770-1831). Da Hegel, o, più precisamente, dalla formidabile e spesso sconcertante aggregazione del pensiero hegeliano, scaturì un'idea in cui ci siamo già imbattuti, sia pure in forma molto elementare, nell'opera di Friedrich List. Si tratta della ferma convinzione che la vita economica, sociale e politica sia impegnata in un processo di costante trasformazione. Quando una struttura o istituzione sociale conquista autorità o preminenza, un'altra sorge a sfidarla. E dalla sfida e dal conflitto che ne deriva nascono una nuova sintesi e un nuovo potere, che saranno successivamente a loro volta sfidati da nuove strutture o istituzioni. L'ovvia esemplificazione in carne e ossa di questa superba astrazione era costituita dai capitalisti — i nuovi industriali — e dalla loro sfida alle vecchie classi dominanti terriere. E non era necessario un grande sforzo d'immaginazione per rendersi conto che, dopo aver opportunamente demolito il potere della vecchia aristocrazia e aver raggiunto una nuova sintesi, la nuova borghesia sarebbe stata a sua volta sfidata dagli operai che aveva chiamato a raccolta al proprio servizio.

La tradizione classica — l'abbiamo visto — aveva postulato un equilibrio; e questa dottrina sarebbe stata chiamata l'economia dell'equilibrio. La relazione fondamentale tra datore di lavoro e operaio, tra terra, capitale e lavoro, non mutava mai. Potevano verificarsi variazioni nell'offerta di lavoro e di capitale, ma queste variazioni non avevano altro effetto che quello di portare a un nuovo e analogo equilibrio. L'identificazione e lo studio di tale equilibrio finale costituivano la sostanza della scienza economica. Muovendo da Hegel, Marx fu dunque indotto a rifiutare il più fondamentale dei presupposti dell'economia classica. Per lui l'equilibrio non era il punto d'arrivo, ma un evento incidentale in un'assai più ampia trasformazione, che modificava l'intera relazione tra capitale e lavoro.

Possiamo individuare qui la base della più importante divergenza singola nelle visioni dell'economia moderna. Per gli economisti di orientamento classico o neoclassico esiste tuttora un modello fisso, immutabile. A questa norma la vita economica — quali che siano le temporanee perturbazioni o interferenze — tende irresistibilmente a tornare. La scienza economica fa progredire e perfeziona la conoscenza di istituzioni e relazioni basilari che sono costanti. A questa concezione si contrappone la fede in una trasformazione ininterrotta cui gli economisti e le idee economiche devono adattarsi. È il lascito di Hegel e di Marx. Le istituzioni economiche — sindacati, società anonime, le manifestazioni economiche e le politiche dello Stato, il conflitto di classe — sono tutte in movimento o sono fonte di movimento. Credere nell'equilibrio — ossia concepire lo studio dell'economia come una ricerca che mira a far progredire la

conoscenza di un oggetto fisso e definito una volta per tutte, insomma come una scienza non diversa dalla fisica o dalla chimica — significa condannarsi a un'ineluttabile obsolescenza.

Negli Stati Uniti, come vedremo in seguito, lo schieramento degli economisti si divide oggi tra classicisti (la stragrande maggioranza) e istituzionalisti, tra quanti postulano un equilibrio inevitabile e costante e quanti (che rivendicano pretese assai minori di precisione scientifica) accettano un mondo in evoluzione e in continuo mutamento.[1] Una delle fonti delle idee degli istituzionalisti è la Germania nel mondo di Hegel (e di Marx).

Hegel mise Marx in opposizione al più fondamentale dei presupposti dell'economia classica facendogli accettare l'idea del mutamento, non escluso il mutamento rivoluzionario. Ma anche le concrete esperienze di vita contribuirono a fare di Marx un rivoluzionario.

Gli eventi che dominarono e influenzarono il suo pensiero sono successivi alla sua partenza da Berlino nel 1841. Da Berlino Marx si recò a Colonia, dove assunse, con grande successo, la direzione della «Rheinische Zeitung», l'organo (generosamente finanziato) dei nuovi industriali della Ruhr. E dunque, parrebbe, una voce tutt'altro che sediziosa. Fu proprio Marx a trasformarla in tal senso, almeno agli occhi degli ipersensibili censori della Prussia del XIX secolo. Egli sostenne il diritto della gente di andare nei boschi a raccogliere legna secca: un privilegio antico che ora, essendo il legname divenuto prezioso, appariva una violazione dei diritti della proprietà privata. Criticò lo zar di Russia in un momento in cui in Prussia era proibito criticare l'istituzione monarchica, qualunque ne fosse la forma e qualunque fosse il paese in questione. Insistette, inoltre, perché fossero liberamente discussi i problemi dei viticoltori della valle della Mosella, che soffrivano gli effetti della concorrenza che aveva fatto seguito allo *Zollverein* (il mercato comune recentemente adottato dagli stati tedeschi). E propose un approccio più laico al problema del divorzio. Per avere sostenuto queste eresie, fu seccamente licenziato e il giornale soppresso.

Seguirono quindi nuove frustrazioni. Marx si recò a Parigi, cercando di dar vita qui a una pubblicazione destinata a un pubblico tedesco; ma i censori intervennero confiscando l'unico numero mai stampato dei «Deutsche-französische Jahrbücher». S'immerse nella lettura e lanciò un foglio nuovo, il «Vorwärts», per la numerosa comunità di rifugiati tedeschi presente a Parigi. La polizia prussiana si lamentò presso le autorità francesi: l'ospitalità concessa a Marx era considerata un atto poco amichevole. Marx dovette così passare in Belgio. Nel 1848 la sua presenza riusciva ormai molesta anche ai belgi, ma in

quell'anno di fermenti rivoluzionari — e di libertà — gli fu permesso di tornare in Francia e di lì di rientrare per breve tempo in Germania. Poi venne la controrivoluzione e con essa una nuova espulsione; e stavolta Marx se ne andò in Inghilterra. Pensò di emigrare negli Stati Uniti, ma non aveva il denaro per il viaggio. Pochi dollari o poche sterline sarebbero forse stati sufficienti a introdurre interessanti modifiche nella grande corrente della storia. Se in quegli anni gli umori rivoluzionari di Marx non fanno che accentuarsi, la cosa va sicuramente ascritta all'ininterrotta attenzione della polizia: chiunque riceva l'omaggio di essere giudicato così pericoloso non può non sentirsi obbligato a mostrarsi all'altezza della sua immagine.

Marx era ancora abbastanza giovane per farsi influenzare dalle attenzioni della polizia: quando alla fine trovò riparo a Londra, aveva soltanto trentun anni. A quella data aveva peraltro già scritto, insieme con Friedrich Engels (1820-1895), il più celebre — e il più vigorosamente attaccato — pamphlet politico di tutti i tempi. Si tratta del *Manifesto del Partito comunista*, che si rivolgeva alla vasta massa di scontenti espressi dai movimenti rivoluzionari del 1848.

Nata qualche anno prima da un incontro parigino, l'associazione con Engels sarebbe durata per tutta la vita di Marx. Lui pure tedesco, appartenente a una famiglia di manifatturieri tessili della Ruhr, Engels dirigeva l'azienda di famiglia a Manchester, in Inghilterra. Da lui Marx avrebbe cercato orientamento intellettuale, collaborazione redazionale e — specialmente nel periodo in cui visse, oppresso dalla povertà, nel centro di Londra — soccorso finanziario (gli ultimi anni di Marx, trascorsi in un'attraente casa di Hampstead, furono tutt'altro che disagiati). Engels curò la pubblicazione del primo volume del *Capitale*[2] e, dopo la morte di Marx, completò e pubblicò, sulla base di note e appunti, il secondo e il terzo volume.

Come già a Colonia, il debito intellettuale personale di Marx non fu verso gli operai di cui difendeva la causa, ma verso i datori di lavoro borghesi che condannava in quanto sfruttatori. Né è senza importanza il fatto che sia stata la Gran Bretagna, il paese guida dello sviluppo capitalistico, a offrirgli un rifugio e ad accordargli libertà d'espressione. Le idee liberali che permisero al capitalismo di fiorire in una condizione d'indipendenza dallo Stato sono le stesse che protessero il più efficace critico e avversario del capitalismo medesimo.

Su Marx economista e studioso, Joseph Schumpeter, che decisamente non fu un suo discepolo, scrisse che egli «fu prima di tutto un uomo di profonda cultura», aggiungendo che «il metallo freddo della teoria economica è, nelle pagine di Marx, immerso in un tale profluvio di frasi roventi da raggiungere una

temperatura che non gli è naturale».[3] In queste frasi roventi i suoi lettori hanno trovato infinite occasioni di discussione circa il loro vero significato e altrettanto numerose possibilità di ritrovarvi quello che essi desideravano credere. Come sarebbe più tardi accaduto con Keynes, le successive discussioni su ciò che Marx aveva realmente voluto dire attrassero seguaci, accrescendo enormemente la sua influenza. Ma nella massa rovente del pensiero di Marx spiccano chiaramente quattro critiche al sistema classico. Con grande precisione, esse attaccano il capitalismo quale esisteva al tempo di Marx e le idee per mezzo delle quali esso era interpretato e difeso.

Marx non mise affatto in discussione le conquiste produttive del sistema, che fece anzi oggetto, come abbiamo già visto, del più fervido elogio: «Durante il suo dominio di classe appena secolare la *borghesia* ha creato forze produttive in massa molto maggiore e più colossali che non avessero mai fatto tutte insieme le altre generazioni del passato».[4] Come realizzazione sussidiaria, essa «Ha creato città enormi, ha accresciuto su grande scala la cifra della popolazione urbana in confronto di quella rurale, strappando in tal modo una parte notevole della popolazione all'idiotismo della vita rurale. [...] I bassi prezzi delle sue merci sono l'artiglieria pesante con la quale essa spiana tutte le muraglie cinesi».[5] Non solo, ma agli operai si rammentava che il *primo* oggetto della loro attenzione rivoluzionaria dovevano essere non i grandi capitalisti, che erano la fonte di questa potenza produttiva, ma piuttosto «gli avanzi della monarchia assoluta, i proprietari fondiari, i borghesi non industriali, i piccoli borghesi»,[6] che sono i nemici del potere e delle conquiste del capitale. Fa parte del genio di Marx il fatto che egli in prima istanza adoperasse le sue armi non contro il forte, ma contro il debole.

Tra i punti vulnerabili del sistema capitalistico e della sua interpretazione, quali egli li conobbe, spiccava in primo luogo la distribuzione del potere (che gli economisti classici avevano effettivamente e quasi universalmente ignorato).

In secondo luogo, c'era il carattere fortemente ineguale della distribuzione del reddito (che la tradizione classica aveva spiegato, ma per cui non aveva mai trovato una giustificazione del tutto convincente).

In terzo luogo, c'era la vulnerabilità del sistema economico alle crisi e alla disoccupazione (per dirla in termini moderni, alla depressione); qualcosa che, anche se riconosciuto dagli economisti classici, non era stato in nessun modo integrato nella loro teoria. Secondo la visione classica, e come abbiamo già rilevato, l'economia tendeva intrinsecamente al pieno impiego delle sue risorse produttive, compresa la sua disponibilità di volenterosi e zelanti operai (dove

l'ultimo di questi zelanti lavoratori fissava il salario).

C'era infine il monopolio, una manchevolezza riconosciuta dalla tradizione classica. Ma per Marx esso non era un fenomeno isolato: rispecchiava infatti una tendenza di fondo che avrebbe giocato un ruolo decisivo nel destino finale del capitalismo.

Per Marx il potere era il fatto ineludibile della vita economica. Derivando dalla proprietà, esso era il privilegio naturale e inevitabile del capitalista. Il capitalista «va avanti [...] il possessore di forza-lavoro lo segue come suo lavoratore; l'uno sorridente con aria d'importanza e tutto affaccendato, l'altro timido, restio, come qualcuno che abbia portato al mercato la propria pelle e non abbia ormai da aspettarsi altro che la [...] conciatura».[7] Fuor di metafora, l'operaio (una figura che non esclude il bambino, come Marx ripetutamente sottolinea) arriva in fabbrica con niente altro da vendere che la sua fatica fisica e nessun'altra alternativa che restarci. Di qui, da un lato, il potere e l'autorità del capitalista, dall'altro l'impotenza dell'operaio. Ma questa ineguale distribuzione del potere non è nata con il capitalismo. Come abbiamo avuto modo di notare, Marx sottolineò la precedente associazione del potere con le classi feudali, aristocratiche e terriere. Né l'industria a domicilio anteriore al capitalismo gli appariva come un Eden economico: «Nel cosiddetto *lavoro a domicilio* questo sfruttamento diventa più spudorato che nella *manifattura*, perché la capacità di resistenza degli operai diminuisce quando sono dispersi, perché tutta una serie di rapaci parassiti s'infiltra tra il datore di lavoro vero e proprio e l'operaio».[8] Malgrado un accenno al possibile ruolo correttivo del sindacato o associazione operaia, per Marx il fatto essenziale rimane: nel capitalismo il potere appartiene al capitalista; esso è il naturale attributo della proprietà dei mezzi di produzione che egli detiene. I pagamenti che procedono da tale proprietà impongono l'obbedienza e la sottomissione di uomini che non hanno nessuna proprietà e, di conseguenza, nessuna fonte alternativa di reddito.

Né il potere del capitalista è limitato all'impresa. Esso si allarga alla società e allo Stato: «Il potere statale moderno non è che un comitato che amministra gli affari comuni di tutta la classe borghese».[9] Non solo, ma — pensiero particolarmente caustico — si estende addirittura agli economisti e ai teorici politici che descrivono e interpretano il sistema, alla stessa tradizione classica della scienza economica. «Le idee dominanti di un'epoca sono sempre state soltanto le idee della classe dominante»,[10] ovvero, al tempo di Marx, quelle dei capitalisti e di coloro che interpretano il loro sistema. In questo modo scienza economica ed economisti venivano ricondotti sotto l'autorità del potere

dominante.

Nell'odierno mondo industriale occidentale, e in particolare negli Stati Uniti, l'etichetta di marxista è — lo ripetiamo — un'etichetta infamante. Ciò nondimeno, in tema di potere due proposizioni di Marx sopravvivono a questo clima ostile: che i governi moderni servono gli interessi del potere delle imprese o degli affari; e che il pensiero economico ortodosso o correntemente accettato è in armonia con l'interesse economico dominante. Di queste due proposizioni si nutre il commento politico quotidiano. Su tali questioni molta gente, senza rendersene conto, parla con la voce di Marx.

Alla distribuzione fortemente ineguale del potere s'accompagna un'altrettanto ineguale distribuzione del reddito, che è il secondo bersaglio della critica di Marx. Su questo punto, egli segue il pensiero di Ricardo, ma aggiungendo perfezionamenti, un gran lavoro di ricamo tecnico e una buona dose di soggettività: il risultato finale ha sbalordito e affascinato per un secolo i suoi seguaci. L'operaio che lavora in condizioni di produttività marginale riceve un salario che è uguale al contributo che il prodotto del suo lavoro dà ai ricavi totali dell'impresa. In forza dell'inesorabile legge dei rendimenti decrescenti, con l'aumento del numero degli operai questo contributo diminuisce. E il salario marginale fissa il livello del salario per tutti gli operai. Ma coloro che sono lontani dalla condizione della produttività marginale, pur ricevendo soltanto il salario marginale, contribuiscono agli utili in una misura maggiore, talvolta molto maggiore del loro salario. Essi sono situati nelle porzioni inframarginali, più fruttuose, della curva dei rendimenti decrescenti. Questi operai creano in tal modo un plusvalore che finisce però, purtroppo, non nelle tasche di chi lo guadagna, ma in quelle del capitalista. Esso spetterebbe legittimamente all'operaio, ma il capitalista interviene ad appropriarsene. Marx osserva che se è vero che esistono leggi della produzione che sono date dalla natura (un esempio è proprio la legge dei rendimenti decrescenti), le leggi della distribuzione sono però una creazione umana; e non c'è nessuna ragione superiore per cui gli operai debbano rassegnarsi a questo stato di cose che è determinato dall'uomo.[11] Anche alla nozione che gli operai producono più di quanto guadagnano — e che spetta a loro di prendere l'iniziativa per correggere tale situazione — era riservato un brillante futuro, anche se ascriverla interamente a Marx sarebbe un'esagerazione: è un'idea che si sarebbe imposta da sé alla mente degli operai e dei dirigenti sindacali.

Il terzo bersaglio dell'attacco marxiano fu la crisi capitalistica. La crisi, giova

ripeterlo, rimaneva inspiegata nella tradizione classica. Marx ne fece un carattere intrinseco del capitalismo.

La sua spiegazione della crisi è oggi una pura curiosità storica: la potenza produttiva del capitalismo (per cui Marx aveva un così grande rispetto) inondava implacabilmente i mercati con le sue merci, e con la piena occupazione della forza-lavoro i salari sarebbero inevitabilmente aumentati. Le conseguenze sarebbero state un calo del saggio dei profitti, perdite e ridimensionamento delle imprese produttrici, uno squilibrio nel processo produttivo. L'equilibrio si sarebbe ristabilito in pratica solo quando il calo della produzione, la disoccupazione e la caduta dei salari avessero reso la produzione nuovamente vantaggiosa. Nella visione marxiana un punto importante era che il sistema è stabile solo quando i salari sono mantenuti bassi da una riserva di lavoratori disoccupati: il suo «esercito industriale di riserva dei disoccupati». La piena occupazione era una condizione possibile, ma instabile.

Sebbene la spiegazione di Marx non sia più condivisa neppure dalla maggioranza dei marxisti, scorgendo nella crisi capitalistica un tratto intrinseco del sistema capitalistico egli individuò in realtà quello che sarebbe stato in seguito riconosciuto come il massimo tallone d'Achille del capitalismo. Non l'ineguale distribuzione del potere né l'ineguale distribuzione del reddito, ma la vulnerabilità alla depressione e alla disoccupazione costituiva la minaccia più grave alla sopravvivenza del capitalismo. E, nel successivo grande tentativo di uscire dalla cornice del sistema classico, Keynes avrebbe guardato a questa deficienza (come Marx prima di lui) come a un elemento costitutivo del sistema.

Nella tradizione classica, come abbiamo visto, il monopolio era un'incrinatura, un difetto che produsse un'impressione particolarmente forte sulla mente e sulla psicologia degli americani. Per gli economisti classici, però, il monopolio era l'eccezione alla regola della concorrenza e non costituiva minimamente una minaccia per il sistema nel suo insieme. Per Marx, invece, era molto più di un semplice difetto. La concentrazione crescente dell'attività economica nelle mani di un numero sempre più ristretto di capitalisti era una tendenza organica del capitalismo, che procedeva con una forza irresistibile. Combinandosi con un'organizzazione sempre più efficace degli operai man mano che essi venivano a comprendere sempre meglio il capitalismo e il loro ruolo al suo interno, questa concentrazione avrebbe finito con il produrre il crollo del sistema. Ecco lo scioglimento della vicenda nelle parole stesse di Marx (scrittore spesso noioso, egli aveva i suoi grandi momenti, e nell'intera storia della scienza economica poche pagine sono state più citate di questa):

Ogni capitalista ne ammazza molti altri. [...] Con la diminuzione costante del numero dei magnati del capitale che usurpano e monopolizzano tutti i vantaggi di questo processo di trasformazione, cresce la massa della miseria, della pressione, dell'asservimento, della degenerazione, dello sfruttamento, ma cresce anche la ribellione della classe operaia che sempre più s'ingrossa ed è disciplinata, unita e organizzata dallo stesso meccanismo del processo di produzione capitalistico. Il *monopolio del capitale diventa un vincolo del modo di produzione*, che è sbocciato insieme ad esso e sotto di esso. La centralizzazione dei mezzi di produzione e la socializzazione del lavoro raggiungono un punto in cui diventano incompatibili col loro involucro capitalistico. Ed esso viene spezzato. *Suona l'ultima ora della proprietà privata capitalistica. Gli espropriatoti vengono espropriati.*[12]

Secondo Marx, il sistema economico celebrato dalla tradizione classica sarebbe dunque giunto alla fine: una fine provocata da caratteristiche che in buona parte erano già state ampiamente individuate da Ricardo e dagli stessi economisti classici.

Ma il sistema marxiano presentava anch'esso i suoi punti deboli, palesemente deboli, la cui importanza si sarebbe rivelata decisiva. Tra questi figurava, prima di ogni altro, la minaccia portatagli dal riformismo: la possibilità che i rigori del capitalismo venissero mitigati a tal punto da non suscitare più la collera rivoluzionaria degli operai. Marx era consapevole di questo pericolo, ma non poteva d'altronde condannare facilmente specifiche riforme che venivano incontro agli interessi dei lavoratori od opporsi a esse. Il *Manifesto del Partito comunista* non si oppose a tali riforme; esso invocò, infatti, assieme a molte altre cose, un'imposta progressiva sul reddito, la proprietà pubblica delle ferrovie e delle comunicazioni, l'istruzione gratuita, l'abolizione del lavoro infantile e un'occupazione per tutti. Negli Stati Uniti del XX secolo, i riformatori di orientamento *liberal* sono largamente, cordialmente in sintonia con il *Manifesto del Partito comunista.*

C'era inoltre la possibilità che i sindacati si sviluppassero e si rafforzassero, ricevendo protezione dallo Stato, e riuscissero ad attenuare, o a invertire, la tendenza all'impoverimento progressivo degli operai contemplata dal sistema marxiano (insieme con la tendenza alla crescita della popolazione e al costante declino della remunerazione marginale del lavoro). Ciò che appunto accadde.

Infine, avrebbe inflitto un duro colpo al sistema marxiano qualsiasi cosa fosse riuscita ad attenuare l'impatto della crisi capitalistica.

In una risposta a Marx straordinariamente logica, il successivo sviluppo dello Stato assistenziale, le misure a favore dell'istruzione generalizzata, l'abolizione del lavoro infantile, l'attacco keynesiano alla crisi capitalistica: tutto questo avrebbe preso di mira proprio i punti deboli del sistema individuati da Marx. E, si potrebbe aggiungere, tutti questi passi compiuti contro le teorie di Marx

ricevettero a suo tempo la loro parte di censure perché considerati marxisti!

Altre due cose erano potenzialmente avverse a Marx. Accanto alle riforme controrivoluzionarie che già al suo tempo Marx non poteva non invocare — riforme che comprendevano interventi di assistenza a favore degli anziani, dei disoccupati, degli handicappati e dei giovani (interventi che si traducevano in un reddito percepito al di fuori del sistema produttivo) —, c'era il possibile effetto più vasto generato dall'enorme potenza produttiva del capitalismo, da quella potenza così spesso messa in risalto dallo stesso Marx. Poteva derivarne un'alluvione di merci che, riversandosi sulle masse lavoratrici, rischiava di occultare la miseria e smorzare la protesta.

C'era, infine, un pensiero che restò estraneo a Marx e al quale sicuramente egli non diede voce: forse lo stesso capitalismo poteva cambiare; forse poteva prodursi una trasformazione capitalistica lungo una linea diversa; forse la figura del capitalista individuale, implacabilmente aggressivo, avrebbe ceduto il passo a un'organizzazione meno dura, meno intransigente, insomma a una burocrazia aziendale. La potenza dominante sarebbe stata allora non più il capitalista, ma il tecnocrate e l'uomo dell'organizzazione.

Tutte queste cose sono di fatto avvenute. L'evoluzione della società economica non è stata benevola nei confronti di Marx. I paesi industriali avanzati si sono dimostrati largamente immuni alla sua rivoluzione. Riforme, provvedimenti assistenziali, la politica macroeconomica dei governi, l'avvento della società anonima burocratizzata e dell'uomo dell'organizzazione: tutto ciò ha indebolito, anzi distrutto la spinta marxiana alla rivoluzione. Dove le idee marxiste hanno avuto successo, come in Russia e in Cina, ciò è avvenuto non contro il capitalismo, ma contro i residui del feudalesimo, e in un contesto di guerra e di anarchia. In questi paesi, come pure a Cuba e nell'America centrale, non gli industriali, e cioè i capitalisti, ma i proprietari terrieri e i governi che li rappresentavano hanno ispirato il fervore rivoluzionario dei diseredati. In questo essi hanno esercitato un'influenza molto maggiore di quella dei capitalisti.

La critica di Marx s'è rivelata fallace anche sotto un altro aspetto. Egli pensava che, una volta conquistato dal proletariato, lo Stato avrebbe finito con il dissolversi. È invece accaduto che sotto il socialismo l'imponente macchina operativa dello Stato moderno ha conservato tutta la sua potenza. E ciò ha condotto a quei problemi burocratici con cui si battono ora i moderni dirigenti marxisti. Essi lottano anche con le difficoltà (strettamente collegate a quanto appena detto) che l'apparato socialista incontra nella produzione. Secondo la visione di Marx, le capacità produttive del capitalismo al suo apogeo sarebbero passate in maniera più o meno automatica al socialismo. Ma le cose non

sarebbero state così facili.

S’impone tuttavia una parola di ammonimento. Dire come e perché Marx ha sbagliato è qualcosa di più di un esercizio letterario: è in realtà, da molto tempo, una piccola industria al servizio di coloro per i quali Marx rimane tuttora una cupa minaccia. Se ci rifiutassimo di vedere che Marx è oggi una presenza attiva, e di primaria importanza, in molte questioni che costituiscono materia quotidiana di dibattito nel mondo non-socialista, ne sottovaluteremmo grossolanamente la forza storica.

[1] Questi ultimi sono rappresentati nell'Association for Evolutionary Economics, che pubblica un periodico dissenziente, il «Journal of Economic Issues».

[2] Un'edizione moderna in lingua inglese è Karl Marx, *Capital: A Critique of Political Economy*, International Publishers, New York 1967, vol. I. (La traduzione italiana utilizzata nelle pagine seguenti è di D. Cantimori, *Il capitale. Critica dell'economia politica*, libro I, *Il processo di produzione del capitale*, 3 voll., Edizioni Rinascita, Roma 1952).

[3] Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper & Brothers, New York 1942, p. 21 (trad. it. di E. Zuffi, *Capitalismo, socialismo e democrazia*, Etas Kompass, Milano 1967, p. 21).

[4] Karl Marx e Friedrich Engels, *The Communist Manifesto*, Modern Reader Paperbacks, New York 1964, p. 10 (trad. it. di E. Cantimori Mezzomonti, *Manifesto del Partito Comunista*, Einaudi, Torino 1948. Le citazioni sono tratte dall'edizione della NUE, 1962, 1979[8]; questa citazione a p. 106).

[5] Marx e Engels, p. 9 (trad. it., p. 105).

[6] Marx e Engels, p. 17 (trad. it., p. 111).

[7] Marx, p. 176 (trad. it., vol. 1, p. 194).

[8] Marx, p. 462 (trad. it., vol. 2, p. 172).

[9] Marx e Engels, p. 5 (trad. it., p. 102).

[10] Marx e Engels, p. 37 (trad. it., p. 155).

[11] Questo, val forse la pena di sottolinearlo, è un compendio estremamente semplificato — e succinto — di un argomento di cui Marx si occupa diffusamente e, giova ripeterlo, con una certa competenza ma anche con scarsa chiarezza.

[12] Marx, p. 763 (trad. it., vol. 3, p. 223).

XII

LA DISTINTA PERSONALITÀ DELLA MONETA

A questo punto è necessario fare un passo indietro per esaminare le fonti di quello che, secondo alcuni, sarebbe l'argomento principale della discussione e della politica economiche moderne: il ruolo della moneta e la sua amministrazione. Si tratta, insomma, di rintracciare le origini di quello che è conosciuto oggi sotto il nome di monetarismo. Più che in qualsiasi altro aspetto della storia economica, ciò che qui conta sono le istituzioni e l'esperienza in campo monetario, e non le idee formalmente espresse sulla questione moneta. A queste istituzioni e a questa esperienza rivolgiamo ora la nostra attenzione.

Si è già fatto cenno alla primissima storia della moneta — la probabile innovazione in Cina e la coniazione della moneta in Lidia. E abbiamo pure citato la Legge di Gresham («la moneta cattiva scaccia la buona») e la Teoria quantitativa della moneta elaborata a partire dall'afflusso in Europa dell'argento e dell'oro provenienti dal Nuovo Mondo. All'inizio — ricordiamolo — la moneta era una merce come tutte le altre, a parte il fatto che le sue caratteristiche fisiche ne permettevano la divisione in parti di peso variabile ma specificato, e che essa aveva un valore abbastanza elevato rispetto al suo volume, cosicché era facilmente trasportabile. Essa poteva svolgere così un'utile mediazione nello scambio, eliminando l'intrinseca scomodità del baratto, e cioè la necessità di cercare qualcuno che, da un lato, avesse il prodotto voluto e, dall'altro, desiderasse il prodotto offerto. Ed era una maniera comoda per detenere la ricchezza: la moneta come riserva di valore.

Ma anche nei tempi più antichi, quando a fungere da moneta erano l'argento o l'oro, la materia così impiegata sviluppò una modesta personalità propria. S'imparò così ben presto che si poteva togliere qualcosa alla massa metallica della moneta, oppure introdurre nella sua fabbricazione una piccola quantità di

metallo meno nobile. Si nutriva la speranza che la moneta così degradata venisse accettata al suo valore originario e che il metallo risparmiato potesse essere speso per altre necessità. Nessun'altra pratica economica, si potrebbe aggiungere, fu mai tanto universalmente condannata. L'espressione «tosatura della moneta» divenne sinonimo di pubblica depravazione; e il fatto che la si praticasse negli ultimi secoli dell'impero romano fu giudicato indicativo della decadenza morale che condusse al suo declino e alla sua caduta.

Ma in misura maggiore la scoperta dell'identità distinta della moneta, della sua personalità, fu dovuta alla creazione delle banche. Attraverso le banche l'offerta di moneta poteva essere accresciuta o, se necessario, bruscamente diminuita; e ciò più o meno arbitrariamente. I fondi resi così disponibili potevano essere impiegati per investimenti, per consumi (necessari o frivoli), o per soddisfare i bisogni dello Stato.

Le radici di questa scoperta, o in ogni caso il suo primissimo sviluppo moderno, le troviamo in Italia tra il XIII e il XVI secolo; all'inizio a Venezia e, poco dopo, nelle città della pianura padana.[1] L'identificazione delle banche e del credito con l'Italia era così stretta che la strada londinese in cui a tempo debito queste attività trovarono la loro sede fu chiamata Lombard Street.

Ciò nonostante, tutti gli storici riconoscono in questa materia un ruolo pionieristico alla Banca di Amsterdam, che a partire dal 1609 cominciò a ricevere le monete dell'epoca di varia coniazione e diligentemente tosate, a pesarle, accertandone in tal modo l'effettivo contenuto e valore, e a rilasciare al proprietario un appropriato certificato di deposito. In altre città olandesi — Rotterdam, Delft, Middelburg — furono rapidamente create altre banche di custodia e con il passare del tempo banche analoghe vennero fondate anche in altri paesi.

In un primo tempo la Banca di Amsterdam fu un semplice luogo di deposito, in cui il peso esattamente determinato di metallo puro veniva immagazzinato e custodito per conto del depositante. Quando questi chiedeva il trasferimento del deposito a un creditore — cioè lo utilizzava come mezzo di pagamento —, il metallo veniva trasportato nel luogo di custodia del creditore. In questo modo il totale dei fondi disponibili per il trasferimento e il pagamento non eccedeva l'ammontare del deposito originario.

Ma le cose mutarono rapidamente. Si cominciò ad andare in banca non più solo per depositare denaro, ma per prenderlo in prestito. Prendendo in prestito e quindi depositando i proventi si apriva un conto; e su questo conto, sostenuto ora non da specifici ma da generali diritti sul metallo, era possibile effettuare pagamenti, spendere denaro. Come poteva venire speso il nuovo deposito, così

potevano esserlo quelli già esistenti. Era stata creata moneta: qualcosa di non diverso dall'operazione di estrarre argento, a prezzo di dura fatica, dai giacimenti del Potosí. E, vantaggio ulteriore di questo notevole atto di creazione, la banca ne ricavava un reddito sotto forma di interesse.

La creazione di moneta non fu un atto disinteressato; era ora un'attività fortemente redditizia.

Il prendere denaro in prestito e il conseguente atto di creazione monetaria assumevano anche un'altra forma. Si poteva avere un prestito, anziché nella forma di un deposito soggetto a trasferimento in seguito a un ordine (istruzioni scritte o assegno), in biglietti di banca. Questi attestavano che chi li usava aveva il metallo in deposito e colui che riceveva i biglietti poteva andare in banca e disporre a suo piacimento del metallo medesimo. Per lo più, però, le banconote venivano passate a un altro fornitore o creditore. Nel frattempo il metallo originario rimaneva nei forzieri della banca e poteva venire prestato. Come con i depositi, così con i biglietti di banca: era stata di nuovo creata moneta.

Presi insieme, i depositi e i biglietti di banca eccedevano il valore del metallo su cui erano basati. Questo stato di cose rimaneva tuttavia pienamente sicuro e accettabile fino al momento in cui non si fossero presentati tutti insieme — depositanti originari, mutuatari, detentori di biglietti di banca — a chiedere la moneta sonante. E ciò non si sarebbe verificato se non in presenza di timori generalizzati di panico o della diffusione di voci sfavorevoli sulla competenza e la solidità della banca (eventualità, queste, niente affatto trascurabili).

Dati i profitti resi possibili da questa fabbricazione di moneta — nella forma di un interesse con cui veniva remunerato un atto di prestito che non costava alcuno sforzo —, era ovvia la tentazione di calcare la mano sull'impiego di questo meraviglioso meccanismo. Da tale tentazione nacquero le banche centrali e buona parte della struttura della moderna regolamentazione bancaria. Le banche centrali (per esempio, la Banca d'Inghilterra, creata nel 1694) si videro attribuire una varietà di privilegi compreso, in un periodo successivo, il diritto esclusivo di emettere banconote. Esse procedettero quindi a regolamentare il credito e la creazione di moneta delle banche minori; cosa, questa, che fecero in maniera sbrigativamente autoritaria, restituendo a queste banche i loro biglietti e pretendendo il controvalore in metallo, e imponendo l'aumento del livello minimo di riserve a fronte dei depositi. Su questi punti torneremo più avanti.

Il passo decisivo nel riconoscere alla moneta una sua distinta e autonoma personalità venne quando re, prìncipi e parlamenti compresero che la creazione di moneta poteva essere utilizzata come sostituto della tassazione, o come

alternativa all'accensione di prestiti presso finanzieri riluttanti o eccessivamente esosi. Elementi di questa scoperta sono rintracciabili già in età romana, quando si provvide a tosare il circolante affinché una medesima quantità di metallo permettesse di eseguire un maggior volume di pagamenti: il tutto come alternativa all'imposizione di tasse per soddisfare i bisogni degli imperatori e dell'impero. Ma in età moderna la scoperta fu legata all'impiego generalizzato della cartamoneta. In modo non diverso da quello descritto per le banche, lo Stato acquistava moneta sonante, l'immagazzinava nel suo Tesoro ed emetteva biglietti di Stato che rappresentavano un titolo a valere su questo metallo. Oppure era una banca a fare questo per conto del governo. Una volta compiuto questo passo apparentemente innocente, diveniva, di nuovo, praticamente inevitabile che le banconote messe in circolazione eccedessero il metallo su cui erano basate. In tempi normali, e mantenendo ragionevolmente limitata l'emissione di banconote, si poteva escludere che i depositanti si presentassero tutti insieme a reclamare la loro moneta sonante. Era però onnipresente la tentazione di soddisfare con pagamenti cartacei i bisogni correnti urgenti dello Stato, anziché ricorrere alla sgradevole, e spesso impraticabile, alternativa del prelievo fiscale. Il bisogno, e non la prudenza, sarebbe stato la forza dominante.

Talvolta, come abbiamo visto, le banconote venivano emesse da una banca patrocinata dal governo, cioè da una banca centrale. In Gran Bretagna l'emissione cartacea della Banca d'Inghilterra contribuì a finanziare le guerre contro Luigi XIV negli ultimi decenni del XVII secolo. Qualcosa di analogo si verificò in Francia tra il 1716 e il 1720, quando John Law, forse il più innovativo mascalzone in campo finanziario di tutti i tempi, salvò l'incompetente reggente Filippo duca d'Orléans (le cui casse erano allo stremo, e che era privo di altre risorse) con i biglietti della Banque Royale. Ma non era indispensabile una banca centrale: la cartamoneta delle colonie americane prima della Rivoluzione francese, i biglietti «continentali» che servirono a pagare gli eserciti di Washington e i *Greenbacks* della guerra civile americana furono tutti emessi direttamente dai governi. E quando il metallo disponibile non era più sufficiente a sorreggere questa circolazione cartacea, lo Stato provvedeva a bloccare la conversione dei biglietti di banca in moneta sonante.

Il lessico economico si arricchì allora di una nuova espressione: «far saltare il *gold standard* (il regime aureo)».

Una volta che le diverse manifestazioni della distinta personalità della moneta siano state riconosciute — qualcosa che si è verificato solo raramente — diventa facile comprendere le teorizzazioni economiche e le controversie in materia

monetaria. Così tutte le rivoluzioni dell'età moderna — quella americana, quella francese, quella sovietica — sono state pagate con emissioni di carta moneta. Le rivoluzioni prese in sé, in particolare quella francese e quella americana, sono grandemente celebrate e ammirate, mentre ancora oggi gli storici non hanno cessato di deplorare la cartamoneta con cui furono finanziate.[2]

Le discussioni sull'uso della cartamoneta come sostituto della tassazione ebbero inizio in America prima della rivoluzione. In maggiore o minor misura, quasi tutte le colonie erano dedite a questa pratica. Le «Middle Colonies» (Pennsylvania, New York, New Jersey, Delaware e Maryland) emettevano carta per saldare i loro conti, ma lo facevano in modo generalmente prudente e controllato. Ma il comportamento del Rhode Island, della South Carolina e del Massachusetts era molto meno discreto; e in particolare quello del Rhode Island del tutto incontrollato. I biglietti del Rhode Island, in realtà, erano guardati con disprezzo, quando non con allarme, persino nel Massachusetts.

Nelle «Middle Colonies», come alcuni studiosi sono recentemente giunti a riconoscere,[3] una moderata emissione cartacea servì in effetti anche a stabilizzare i prezzi e a stimolare l'attività economica. Possiamo qui individuare l'origine di una controversia che avrebbe animato e talvolta dominato la politica americana nei successivi centocinquant'anni. Prescindendo dalle situazioni d'emergenza, si doveva far ricorso deliberatamente alla moneta per influenzare — e cioè migliorare — i prezzi e provvedere al fabbisogno di capitale? Sulla Frontiera e nelle regioni agricole quest'ultimo effetto era oggetto di desideri particolarmente intensi. La moneta creata dalle banche poteva servire all'acquisto di terra, bestiame e attrezzature agricole. La cartamoneta o l'argento liberamente coniato potevano migliorare i prezzi e facilitare il rimborso dei debiti. I centri costituiti del commercio e dell'industria opposero una tenacissima resistenza a questo tipo di azione, trovando alla fine un appoggio vigoroso nella migliore opinione economica. Nel suo effetto economico la moneta doveva esser neutrale. Si doveva mantenerla scarsa e preziosa, come coloro che già la possedevano avevano ogni ragione di desiderare. Nella storia del pensiero economico è la visione conservatrice ad aver sempre goduto del consenso quasi universale.

La percezione della moneta come forza stimolatrice propria della Frontiera non prevalse nelle colonie neppure dopo avere ricevuto l'approvazione di un personaggio del calibro di Benjamin Franklin. Nel 1751, il Parlamento londinese, facendo propria l'opinione rispettabile, vietò ulteriori emissioni cartacee nel New England e circa un decennio dopo estese il divieto alle altre colonie. Fino a tempi recentissimi, questo è stato giudicato dagli economisti un

atto di saggia, indispensabile limitazione. Nel 1900 Charles J. Bullock, una delle più rispettate autorità sulla finanza pubblica coloniale (e anche contemporanea), parlò degli esperimenti monetari delle colonie come di un «carnevale di frode e di corruzione», descrivendo il tutto come «un quadro fosco e vergognoso». A suo giudizio, intervenendo per porre un freno il Parlamento aveva agito «sanamente».[4] Davis Rich Dewey, un altro esperto monetario della stessa generazione, osservò che «una parte cospicua della popolazione, specialmente nelle maggiori città dell'Est, si tenne lontana dalla rivolta contro l'Inghilterra non tanto perché le fosse contraria, ma per il timore che l'indipendenza portasse con sé un'eccessiva emissione di cartamoneta, con tutte le conseguenti perturbazioni negli affari».[5] Una cosa era l'indipendenza e un'altra darla vinta a chi vedeva nella moneta uno strumento da usare per il proprio vantaggio personale.

Le banconote «continentali» che, fungendo da sostituto della tassazione (o forse bisognerebbe dire di un sistema fiscale), finanziarono la Rivoluzione americana, suscitarono un'analoga censura. A essa risale un'espressione che ha trovato stabile cittadinanza nella lingua americana e che esprime una secca, totale condanna: «Non vale un *Continental*». Eguale sorte hanno avuto i *Greenbacks* che il segretario al Tesoro Salmon P. Chase utilizzò, in una maniera nient'affatto sconsiderata, per contribuire a finanziare la guerra civile.[6] Ancora oggi il termine *greenback* designa qualcosa di profondamente indecoroso. Pochi autori hanno cercato di spiegare il dilemma di Chase.[7] Né d'altronde l'iniziativa ebbe effetti catastrofici di sorta. Che un paese tagliato in due, costretto a sopportare quattro anni di una guerra terribile, facesse contemporaneamente registrare solo un semplice raddoppio dei prezzi è davvero qualcosa che, perlomeno in relazione a esperienze recenti, ha del miracoloso.

È inutile dire che il ricorso all'emissione cartacea da parte della Confederazione fu condannato con un vigore ancora maggiore. Il più illustre degli storici americani del suo tempo osservò senza sorpresa che «gli autori del Nord attenti alle cose economiche hanno varie volte attribuito il crollo della Confederazione alla sua cartamoneta, alle sue pletoriche emissioni di obbligazioni e alle requisizioni».[8] Persino ai nostri giorni, si odono periodicamente ammonimenti contro una politica che finanzia il deficit pubblico «stampando moneta». E questo fornisce una nuova prova di quanto gli atteggiamenti e le formule odierni siano profondamente radicati nella storia.

Man mano che, nei primi decenni successivi all'indipendenza, la civiltà avanzava verso il Sud e l'Ovest degli Stati Uniti attuali, i coloni che s'insediavano in quelli che sarebbero divenuti gli stati di confine e il Middle

West erano fautori entusiasti — l'abbiamo già visto — della creazione di banche e, per il loro tramite, della creazione di moneta. I prestiti così ottenuti e la moneta così creata permettevano agli agricoltori di produrre e ai mercanti di commerciare. Banche di questo genere potevano essere autorizzate dagli stati ed essere sostenute dalla più che disponibile iniziativa privata. In risposta a questa domanda, qualsiasi centro grande abbastanza per avere «una chiesa, una taverna o una bottega di fabbro era giudicato un posto adatto per fondarvi una banca».[9] «Altre ditte e uomini di commercio emettevano "circolante". Persino barbieri e baristi facevano concorrenza alle banche in questo campo. [...] Quasi ogni singolo cittadino considerava l'emissione di moneta un suo diritto costituzionale.»[10] Come è logico attendersi, questi atteggiamenti disinvolti si scontravano violentemente con le convinzioni e gli interessi conservatori. Risultava ora chiaro come la moneta avesse una duplice personalità, e come i due aspetti fossero in aspro conflitto.

Al centro della lotta si trovarono ben presto le due istituzioni chiamate Bank of the Unites States: la First Bank of United States, attiva tra il 1791 e il 1811; e la Second, che operò tra il 1816 e il 1836. Esse erano concorrenti privilegiate delle banche dei vari stati create a casaccio. Esse erano inoltre gli agenti finanziari del governo federale e le fortunate detentrici dei suoi depositi. Non solo, ma, cosa più importante, in quanto agenti dell'establishment conservatore dell'Est, esse erano gli (sgraditissimi) controllori delle banche create su autorizzazione dei diversi stati. Esse accettavano solo i biglietti di quelle banche minori che li riscattavano in moneta sonante. Non appena ricevuti i biglietti, disinvoltamente la Bank of the United States li presentava per il riscatto: quel riscatto che i creatori di moneta tradizionalmente sperano e cercano — almeno in parte — di evitare. Non può dunque sorprendere che l'esistenza delle due banche divenisse la grande questione politica del tempo. E a misura che la popolazione e il baricentro del potere politico si spostavano verso l'Ovest, l'ostilità contro di esse aumentò. Nel 1828, con l'elezione di Andrew Jackson, un presidente attaccatissimo agli stati occidentali, il loro destino fu segnato. Una guerra di scaramucce sarebbe continuata tra il presidente e Nicholas Biddle, il direttore della Second Bank; ma l'opposizione politica alle banche, sostenuta dalle obiezioni di alcuni disinvolti banchieri dell'Est, che trovavano scomoda la disciplina da esse imposta, si rivelò decisiva. E si sarebbe continuato a guardare a queste istituzioni con sospetto. Dovettero passare altri ottant'anni prima che negli Stati Uniti le opinioni politiche permettessero un terzo tentativo di creare un organo di controllo, che stavolta fu il Federal Reserve System.

Come abbiamo già accennato, la libertà in campo bancario e le sue relativamente disinvolte conseguenze favorirono vigorosamente lo sviluppo

economico. Sulla Frontiera, agricoltori e piccoli imprenditori ottennero prestiti e acquistarono bestiame, attrezzi e altri beni capitali che in un più severo regime del credito e della creazione monetaria non si sarebbero potuti procurare. Ma ancora oggi il pensiero classico rispettabile non riconosce questa verità. La libertà in campo bancario è considerata un capitolo nero nella storia economica americana e Andrew Jackson, quali che fossero le altre sue qualità, un'aberrazione finanziaria. Dal periodo della libertà bancaria hanno origine i moderni atteggiamenti in materia di regolamentazione dell'attività bancaria. Quando si tratta di altre industrie, si ritiene che la mano del governo si faccia sentire in modo eccessivamente pesante; ma nessuno dubita che le banche costituiscano un caso speciale, che esige misure più severe.

Altri due fattori — i *Greenbacks* e l'argento — ebbero nel secolo scorso un ruolo decisivo nel foggiare gli atteggiamenti americani in materia monetaria. La guerra civile, se aveva portato con sé i *Greenbacks* e la conseguente atmosfera di irresponsabilità monetaria, aveva però anche allontanato da Washington gli statisti finanziariamente disinvolti provenienti dal Sud e dal bacino meridionale del Mississippi. Così, durante e dopo la guerra, si mise fine all'emissione incontrollata di banconote. Nel caso delle banche statali, le banconote furono assoggettate a una tassazione punitiva; e le nuove banche nazionali furono autorizzate a emettere biglietti soltanto sotto la copertura di obbligazioni governative depositate presso il Tesoro. Nel 1866 furono quindi prese misure per ritirare i *Greenbacks* in maniera ordinata: dieci milioni nei primi sei mesi, e successivamente quattro milioni al mese. Infine, nel 1873, fu compiuto un nuovo passo, che all'epoca sembrò innocuo: il paese tornò al regime aureo. Fu anche abbandonata la coniazione dell'argento, con un'eccezione di minor rilievo per il commercio con l'Oriente.

L'argento era stato tradizionalmente scarso in rapporto all'oro. Per 23,22 grani d'oro era stato possibile ottenere un dollaro presso la zecca; ma dai 371,25 grani d'argento che occorrevano per avere un dollaro presso la zecca era possibile ricavare più di un dollaro vendendo il metallo a un acquirente privato. Il rapporto corrente di 16 (argento) a 1 (oro) — un'equazione peraltro abbastanza recente — era stato sfavorevole all'argento; ma ora, con la nuova abbondanza d'argento creata dalle miniere degli stati dell'Ovest, era eccessivamente favorevole. Di qui l'eliminazione dell'argento dal sistema monetario: era troppo abbondante. Nel 1879, con un provvedimento che mirava a completare il risanamento della moneta americana, fu decisa la piena convertibilità aurea dei *Greenbacks* residui.

Intanto in questi anni i prezzi, specialmente quelli agricoli, cedevano, passando dall'indice 162 nel 1864 (1910-1914 = 100) a 128 nel 1869 e addirittura a 72 nel 1879.[11] In conseguenza si aprì ora un ulteriore e accesissimo dibattito sulla peculiare personalità della moneta. Il problema non era più quello del suo impiego come sostituto della tassazione o quello della sua creazione a opera delle banche a beneficio degli affari e dell'agricoltura sulla Frontiera. La controversia riguardava il ruolo della moneta nell'aumento o nella diminuzione del livello dei prezzi. (Il dibattito fu in parte occasionato, come si finì con il riconoscere, dalla particolarissima vulnerabilità concorrenziale dei prezzi agricoli.) Sotto molti aspetti, quest'ultima controversia sarebbe stata la più vivace di tutte.

Il calo dei prezzi fu attribuito al ritiro dei *Greenbacks* e alla loro convertibilità in oro: una maggiore disponibilità di *Greenbacks*, si pensava, avrebbe nuovamente sospinto i prezzi al rialzo. La teoria quantitativa della moneta aveva raggiunto le praterie e la pianure americane non attraverso le esposizioni degli economisti, non attraverso l'insegnamento delle scuole, ma come semplice risultato dell'istinto pratico. Nel 1878, il Greenback Party, che si opponeva al ritiro totale delle banconote, e insisteva anzi che se ne stampassero di nuove, raccolse oltre un milione di voti in sedici stati e riuscì a fare eleggere non meno di quattordici parlamentari. Mai prima nella storia la politica monetaria aveva fatto nascere una forza politica di queste dimensioni. La richiesta del Greenback Party di aumentare la circolazione delle banconote non fu accolta; ma il ritiro dei *Greenbacks* fu interrotto e vennero lasciati in circolazione (dove rimasero fino a dopo la seconda guerra mondiale) biglietti per un valore di circa un terzo di miliardo di dollari.

Ma era solo l'inizio. Il monetarismo, che aveva creato un partito politico, continuò conquistando, attraverso William Jennings Bryan, lo stesso Partito democratico.

Poiché l'argento era ora a buon mercato e disponibile in abbondanza, si pensò che la sua libera coniazione — così suonava il pressante slogan del tempo — avrebbe generosamente accresciuto l'offerta di moneta. Una maggior quantità di circolante avrebbe fatto salire i prezzi in generale, e quelli agricoli in particolare. Nel frattempo gli oneri per debiti e interessi sarebbero rimasti al livello precedente; e a paragone dei prezzi agricoli il prezzo dei beni acquistati dagli agricoltori sarebbe aumentato in misura minore. Così alle insistenze dei lavoratori delle miniere d'argento si unirono le assai più potenti pressioni degli agricoltori.

Per entrambi i gruppi parlò la voce — la lingua *d'argento*, nientemeno — di

William Jennings Bryan. Tre secoli dopo che l'argento aveva prodotto la rivoluzione dei prezzi del capitalismo mercantile, si sperava che questo metallo ripetesse il miracolo. Non sappiamo se Bryan o gli altri fautori della libera coniazione dell'argento e dell'emancipazione della nazione da quella che sarebbe divenuta famosa come la croce dell'oro si rendessero del tutto conto di quanto profondamente facessero parte della grande corrente della storia monetaria.

L'argento alla fine fu acquistato come concessione agli agricoltori e ai lavoratori delle miniere, ma Bryan e il suo partito furono sconfitti tre volte nelle elezioni nazionali. La combinazione dell'interesse economico costituito e di quella che passava per solida scienza economica aveva trionfato ancora una volta. E nei libri di storia dedicati a quest'epoca continua a trionfare: nelle loro pagine William Jennings Bryan sopravvive, non diversamente da Jackson, come un personaggio irresponsabile, le cui posizioni economiche erano inaccettabili, come il capriccioso portavoce di masse ignoranti. In realtà, si potrebbe sostenere che mai un uomo politico ha meglio rappresentato gli interessi economici del suo elettorato.

Come abbiamo visto, le guerre intorno alla moneta che ebbero luogo negli Stati Uniti nel secolo scorso furono combattute senza l'ausilio degli economisti e con una scarsa partecipazione dell'opinione accademica. Le grandi lotte appena descritte non sono citate neppure oggi nelle storie del pensiero economico.

Tuttavia, a partire dalla fine del secolo, la voce degli economisti di professione (che si stavano facendo strada nelle università americane) cominciava ormai a farsi sentire sui temi qui discussi. Essi non si schierarono con William Jennings Bryan. Per loro un giusto concetto dell'economia politica e una moneta saldamente ancorata all'oro erano una cosa sola. Nessuno che parlasse con favore dei *Greenbacks* o della libera coniazione dell'argento poteva essere ritenuto adatto per insegnare ai giovani. In quegli anni Charles Eliot, il rettore della Harvard University, ricevette una somma di denaro — un omaggio al nome di David A. Wells, uno studioso di cose economiche che nella seconda metà del secolo aveva compiuto studi importanti sulla tassazione e su altri problemi — da assegnare come premio all'autore di un saggio sull'economia politica e per pagare le relative spese di stampa. A Harvard il Wells Prize è ancora oggi un ambito riconoscimento (accompagnato da un irrilevante compenso monetario) per gli autori di tesi di laurea in economia. Quando il premio fu creato, ci si preoccupò di specificare chiaramente che esso non avrebbe dovuto essere assegnato ad alcuno studio che fosse favorevole al

deprezzamento della moneta. Allora nessuno sollevò obiezioni a quella che sembrava una clausola del tutto ragionevole.

In quegli stessi decenni cominciò tuttavia a delinearsi quella che in seguito sarebbe stata una decisiva rottura con la tradizione classica, ossia con l'idea che la moneta, se non era proprio una merce come tutte le altre, era però passiva e sicuramente non pilotata nel suo ruolo di facilitare gli scambi. Un passo decisivo venne compiuto nel 1898 con la nomina di Irving Fisher (1867-1947), allora trentunenne, a professore di economia politica a Yale. Oltre che economista, Fisher fu un matematico; l'inventore dei numeri indice e di un sistema di catalogazione che vendette a ottime condizioni alla Remington Rand; un pioniere dell'econometria, e cioè uno fra i primi praticanti della misurazione dei fenomeni economici; un seguace dell'eugenetica; un ardente sostenitore del proibizionismo, in cui vedeva un mezzo estremamente efficace per accrescere la produttività del lavoro; e infine (ma non è l'aspetto meno rilevante) un catastrofico speculatore in titoli. (Nell'autunno del 1929 dichiarò che i corsi azionari avevano raggiunto nuovamente la massima stabilità e si dice che, operando sulla base di questo presupposto, perdesse tra gli 8 e i 10 milioni di dollari.)[12] Non c'è dubbio che insieme con Thorstein Veblen, che lo precedette di qualche anno come studente a Yale, Irving Fisher fu uno dei più interessanti e originali economisti americani.

Nel 1911, in *The Purchasing Power of Money*,[13] Fisher pubblicò il suo immortale contributo al pensiero economico: la sua equazione degli scambi o equazione quantitativa. Egli sostenne che i prezzi variano con il variare del volume della moneta in circolazione, tenuto il debito conto della sua velocità di circolazione o del numero di transazioni nelle quali essa serve. Nell'equazione, che non dovrebbe scoraggiare nessuno,

$$P = \frac{MV + M'V'}{T}$$

P rappresenta il prezzo, M la quantità di moneta circolante, V la sua velocità di circolazione, M′ i depositi bancari in conto corrente, V′ la velocità di circolazione del denaro depositato in questi conti e T il numero delle transazioni, ossia, grosso modo, il livello dell'attività economica. Implicita in tutto ciò è l'idea che la velocità con cui la moneta viene spesa sia più o meno costante e che il volume degli scambi sia relativamente stabile sul breve periodo, talché un accrescimento o una contrazione di M o di M′ — grandezze verosimilmente soggette all'intervento e al controllo pubblici — influenzano direttamente il livello dei prezzi.

Nessun'altra formula matematica in tutta la scienza economica, e forse nessun'altra in assoluto, se si eccettua quella di Albert Einstein, ha goduto di fama maggiore; una fama ancor oggi intatta. Con essa fece la sua comparsa l'idea, gravemente sediziosa, che variando l'offerta di moneta nell'equazione degli scambi (mentre gli altri fattori, e specificatamente la velocità e il volume degli scambi, rimangono immutati) si può innalzare o abbassare il livello dei prezzi. I movimenti al rialzo possono venir bloccati riducendo la liquidità; e inversamente è possibile far salire i prezzi (un problema più urgente al tempo di Fisher) aumentando la liquidità. Con l'equazione degli scambi nasceva l'apparato teorico del monetarismo, che sarebbe stato l'oggetto del più intenso dibattito economico degli anni Settanta e Ottanta.

Fu questa una tappa di prima grandezza, tale da incutere persino un recente rispetto, nella storia dell'economia. In precedenza l'istinto aveva sì suggerito che gli esperimenti monetari coloniali, le emissioni cartacee delle banche jacksoniane, i *Greenbacks* e la libera coniazione dell'argento avessero avuto un effetto sui prezzi. Ma ora Fisher rendeva quell'istinto rispettabile, se non ancora del tutto ufficiale; e insieme con esso diveniva rispettabile l'idea che lo Stato o una qualche autorità delegata dovesse assumersi in maniera chiara e deliberata la responsabilità di governare l'offerta di moneta, controllando in tal modo il livello dei prezzi. In seguito, nei primi anni della Grande Depressione, Fisher e i suoi discepoli si trovarono al centro del processo decisionale; e invocarono — e in una certa misura crearono — un piano per arrestare la devastante deflazione dei prezzi di allora.

Con Fisher la lunga storia della moneta entra nell'èra moderna. L'equazione degli scambi è la cornice di riferimento dell'influentissima opera di persuasione svolta da Milton Friedman, di cui parleremo in seguito. Basta tenere saldamente sotto controllo l'offerta di moneta, permettendo che essa cresca solo parallelamente all'espansione di T, ossia del volume degli scambi, e i prezzi rimarranno stabili (o si stabilizzeranno nello spazio di pochi mesi). Negli anni seguenti sarebbe emerso il problema di che cosa debba propriamente intendersi per moneta nel mondo bancario moderno, in cui accanto al circolante che passa di mano in mano e ai depositi in conto corrente troviamo depositi di risparmio soggetti a prelievi mediante assegni, il potere d'acquisto delle carte di credito, linee di credito inutilizzate. E un problema ancora più serio è se ciò che si definisce come moneta possa realmente essere controllato. Infine, sarebbe emersa la preoccupazione di stabilire se un tentativo di ridurre o controllare l'offerta di moneta non potesse avere invece l'effetto di influenzare potentemente quanto negativamente T, e più specificamente e dolorosamente la

produzione e l'occupazione industriali. Ma tutte queste raffinatezze si sarebbero avute solo in seguito; resta vero che con Irving Fisher e con l'equazione degli scambi l'antica preoccupazione per la moneta (particolarmente acuta in America) entra in pieno nell'età presente.

[1] Vedi Charles F. Dunbar, *The Bank of Venice*, «The Quarterly Journal of Economics», 6:3 (aprile 1892), pp. 308-355; e Frederic C. Lane, *Venetian Bankers, 1496-1533: A Study in the Early Stages of Deposit Banking*, «The Journal of Political Economy», 45:2 (aprile 1937), pp. 187-206.

[2] Similmente deplorato, come si è detto in precedenza, è stato il ruolo delle banche nella produzione di moneta cartacea, almeno nei casi più eccessivi. Nel 1720 il principe di Conti, perdendo fiducia nelle banconote della Banque Royale di Law, ne inviò alla banca un fascio per convertirle in moneta metallica. Secondo una leggenda, peraltro molto discutibile, occorsero tre carri per trasportare l'equivalente in oro e argento. La reggente ordinò poi al principe di riportare il metallo in banca. Egli e alcune migliaia di altri possessori di banconote avrebbero ben presto subito gravi perdite. Nel secolo successivo, in Francia, si guardò perciò alle banche con estremo sospetto.

[3] In particolare Richard A. Lester in *Monetary Experiments: Early American and Recent Scandinavian*, Princeton University Press, Princeton 1939.

[4] Charles J. Bullock, *Essays on the Monetary History of the United States*, Macmillan, New York 1900; Greenwood Press, 1969, pp. 43 sgg.

[5] Davis Rich Dewey, *Financial History of the United States*, Longmans, Green, New York 1928[10], p. 43.

[6] Un'azione di probità costituzionale men che impeccabile. La Costituzione, riflettendo la reazione agli eccessi coloniali e ai bisogni rivoluzionari, aveva proibito l'emissione di carta moneta da parte degli stati e anche, purtroppo, del governo federale.

[7] Si deve però fare un'eccezione per l'eminente storico dell'economia Chester Whitney Wright, di cui non si può però certo dire che abbia giustificato i *Greenbacks*. «Gli errori principali nel finanziamento della guerra furono il non aver fatto ricorso prontamente e vigorosamente alla tassazione e l'avere usato moneta cartacea, con tutti i mali che si accompagnano a questo fatto». *Economic History of the United States*, Mc Graw-Hill, New York 1949[2], p. 443.

[8] Edward Channing, *A History of the United States*, Macmillan, New York 1925, vol. VI, p. 411. Mi sono occupato più diffusamente di questi atteggiamenti in *The Moving Finger Sticks*, in *The Liberal Hour*, Houghton Mifflin, Boston 1960, pp. 79-92.

[9] Norman Angell, *The Story of Money*, Frederick A. Stokés, New York 1929, p. 279.

[10] A. Barton Hepburn, *A History of Currency in the United States*, Macmillan, New York 1915, p. 102.

[11] U.S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970*, Bicentennial Edition, Washington, D.C., 1975, parte 2, p. 201.

[12] Irving Norton Fisher, *My Father Irving Fisher*, Comet Press, New York 1956, p. 264.

[13] Macmillan, New York (trad. it. di A. Pellanda, *Il potere d'acquisto della moneta*, in *Opere di Irving Fisher*, UTET, Torino 1974).

XIII

PREOCCUPAZIONI AMERICANE

Commercio e cartelli; arricchiti e ricchi

Come è stato più volte affermato, nel secolo scorso gli Stati Uniti erano un mondo in cui e la terra e la vita e il benessere miglioravano. La civiltà e la crescita della popolazione premevano per la messa in coltura di nuove terre non peggiori bensì migliori. Le boscose valli del New England erano più fertili delle colline in cui i coloni s'erano originariamente insediati; e ancora più fertile era la profonda terra nera dell'Ohio, dell'Indiana e oltre procedendo verso Ovest. Qui c'era un'economia non già di miseria crescente, ma di evidente progresso. In questo mondo più ottimistico la dinamica economica del Vecchio Mondo non trovava applicazione.

Ci si aspetterebbe che in un contesto così diverso si sviluppasse una scienza economica nuova e più ricca di speranze. Ma, come abbiamo visto, la verità è che per quasi tutto questo periodo ci fu in America assai poca elaborazione economica formale di qualsiasi specie. Studiosi opportunamente ispirati si sono energicamente sforzati di scoprire un sistema peculiarmente americano, ma ben poco di organico è stato rintracciato. Il punto chiave è sempre lo stesso: lo studio dell'economia risponde alle sciagure e disperazioni tangibili, mentre il successo, la soddisfazione di sé e l'appagamento non forniscono un'ispirazione paragonabile.

Ma dietro l'assenza di un qualcosa che si possa considerare un pensiero economico autenticamente americano stavano anche altre ragioni. Gli Stati Uniti, in quell'epoca, erano un paese di fattorie gestite direttamente dai proprietari. I fondi erano di dimensioni rispettabilissime: i 160 acri (65 ettari) concessi dagli Homestead Acts del 1862 (coerentemente con la stima generale di quello che era necessario per mantenere una famiglia) erano una superficie

enorme se misurata secondo il metro europeo o, a dire il vero, secondo qualsiasi metro. E nessun altro schema economico ha mai goduto di una così universale (o quasi universale) approvazione come la venerata fattoria familiare da parte sia dei diretti interessati sia degli osservatori esterni. Questa approvazione sociale ridusse ulteriormente la necessità dell'analisi economica.

Lo stesso vale, fino alla guerra civile, per il sistema della piantagione e della schiavitù nel Sud. La schiavitù escludeva dal quadro salari e costi salariali, come già era accaduto all'epoca di Aristotele; e, come nell'antica Grecia, il fattore della schiavitù contribuì potentemente a orientare l'attenzione sulle questioni etiche e morali (come l'emancipazione) piuttosto che su quelle economiche.

Se negli Stati Uniti ci fu scarso interesse per i temi centrali dell'economia classica o per gli assalti, marxiani o di altra provenienza, sferrati contro di essa, si sviluppò invece un'accesa discussione su tutta una serie di questioni di carattere eminentemente pratico. Nell'elenco figuravano i dazi doganali, il monopolio, il comportamento sociale e la difesa dei ricchi e, ciò che era più urgente di tutto, come abbiamo detto nell'ultimo capitolo, i diversi problemi legati alla moneta.

Verso la fine del secolo le università crearono cattedre di economia politica, presto ribattezzata scienza economica (*economics*), ma nell'insieme i loro occupanti si limitarono a mutuare l'ortodossia britannica. C'erano manuali americani, ma si trattava di testi derivati dai loro omologhi inglesi (la cosa sembrava ovvia e pacifica); e del resto non erano del tutto accettati. L'American Economic Association, sorta nel 1885, rappresentò inizialmente una protesta contro il sostegno (fortemente conservatore) accordato al capitalismo industriale dalla teoria classica canonica e dalla connessa politica del *laissez faire.* Ma nell'insieme, per tutto il XIX secolo, come ha osservato il professor Robert Dorfman, negli Stati Uniti ognuno fu l'economista di se stesso. La scienza economica si combinò alla rinfusa con la politica, la filosofia e anche la teologia: «Voi non premerete sulla fronte del lavoro questa corona di spine, voi non crocifiggerete l'umanità sopra una croce d'oro»[1]. Soltanto sul finire del secolo emersero due economisti tipicamente americani: Henry George e Thorstein Veblen. Di loro parleremo più avanti. Dobbiamo prima illustrare i problemi che li hanno preceduti.

Subito dopo le banche e la moneta, e quale debba essere la loro natura e chi abbia il compito di controllarle, per tutto il XIX secolo l'argomento economico più ardentemente dibattuto fu la protezione tariffaria. Il dibattito cominciò con il

Report on Manufactures di Alexander Hamilton, «forse la più abile esposizione della tesi protezionistica che sia mai stata scritta».[2] In molti punti seguace di Adam Smith, Hamilton se ne distaccò nettamente sulle virtù del libero scambio: quello che era in gioco era l'interesse di un paese giovane che si trovava a competere con l'industria di un paese più vecchio come la Gran Bretagna. Nella successiva generazione Henry Clay parlò in favore del «sistema americano», un eufemismo per indicare lo sviluppo industriale al riparo della protezione delle tariffe doganali, rafforzando la posizione antiliberistica. E lo stesso fece Henry Carey, il quale, come abbiamo visto, insistette perché s'incoraggiasse in maniera equilibrata l'attività manifatturiera insieme con l'agricoltura, affermando che bisognava proteggere le industrie nascenti (un'etichetta destinata a una lunga vita) degli Stati Uniti.

Questi atteggiamenti erano prevalenti negli stati del Nord, ma il Sud era ostile a una politica protezionistica perché desiderava vendere liberamente i suoi prodotti in Europa, ricevendone in cambio merci a buon mercato. È anche possibile che un certo istinto avvertisse i proprietari di piantagioni che, se negli stati schiavisti fossero state costruite fabbriche, la schiavitù non sarebbe sopravvissuta a lungo. Una caratteristica singolare, e non sempre notata, del primo sviluppo industriale è che in nessun luogo è stato basato, in una qualsiasi misura rilevante, sul lavoro degli schiavi. La schiavitù era un'istituzione agricola.

L'altro problema che interessava la protezione dei dazi doganali — un problema che sollecita oggi urgentemente la nostra riflessione — era la tendenza dei dazi (allora la fonte principale delle pubbliche entrate) a produrre imbarazzanti eccedenze nel Tesoro federale. Nel quarto di secolo successivo alla guerra del 1812, tale fenomeno fu endemico: in diciotto dei ventun anni tra il 1815 e il 1836 si registrò un attivo di bilancio e nel 1836 il debito federale era ormai interamente estinto. In questo problema (giudicato urgente) dell'eccedenza provocata dai dazi doganali, il punto critico era di sapere se i fondi dovevamo essere distribuiti agli stati, oppure spesi in miglioramenti interni, in una maniera da molti ritenuta poco saggia o incostituzionale[3]. Un sollievo di breve termine lo fornì, in modo fortuito se non indolore, la depressione o recessione (come la si chiamerebbe oggi) del 1837, che, insieme con un'altra recessione vent'anni più tardi, produsse un netto calo degli introiti doganali. Ciò nonostante, in quegli anni come anche in seguito, in modo più blando, quando un'eccedenza si ripresentò in modo del tutto improbabile nel decennio 1880-90, il problema di un attivo del Tesoro fu una forza tenacemente operante contro i dazi doganali.

Alla metà del secolo, però, la guerra civile rimosse entrambe le principali

resistenze ai dazi doganali. I senatori e i rappresentanti degli stati del Sud non erano più a Washington a esercitare la loro opposizione; e l'eccedenza di entrate cedette il passo all'urgente bisogno di denaro degli anni di guerra. Nei successivi settant'anni le forze favorevoli al protezionismo ebbero sempre partita vinta. L'espansione delle manifatture e la produzione mineraria nazionale contribuirono ad accrescerne il potere, e i loro sforzi culminarono con lo Smoot-Hawley Tariff Act del 1930, che fissava il livello dei dazi tra il 40 e il 50 per cento del valore delle merci importate.

A sostegno di questa politica vennero avanzate eloquenti razionalizzazioni economiche. Gradualmente — molto gradualmente — l'argomento delle industrie nascenti uscì di circolazione, e così pure la proposta avanzata da Henry Carey di risparmiare sui costi di trasporto producendo *in loco.* Si affermò invece che bisognava proteggere il tenore di vita americano. S'insisté che il salario dell'operaio americano era messo in pericolo dalle importazioni a basso costo, benché si potesse osservare che in sede di determinazione o di contrattazione di quel salario non era stata manifestata alcuna preoccupazione del genere. Una determinazione «scientifica» dei dazi doganali esigeva ora che ci fosse un'attenta perequazione dei costi di produzione americani ed esteri. In realtà, come si giunse intuitivamente ad ammettere, il protezionismo fu una manifestazione d'influenza industriale dietro cui stava un'avidità abbastanza scoperta.

Quando, alla fine del secolo, fece infine la sua comparsa l'analisi formale delle questioni economiche, non sorprende che gli economisti americani affrontassero col massimo impegno soprattutto il tema del protezionismo, che divenne in realtà una preoccupazione essenziale. Ma là dove l'interesse economico prevalente parlava in favore di dazi elevati, gli economisti, eccezionalmente, assunsero una posizione ostile. Come abbiamo già rilevato, l'ortodossia classica britannica e la sua tesi a favore del libero scambio attraversarono l'Atlantico in forze e del tutto incolumi. Nel principale manuale americano dell'epoca si leggeva che, in regime di libero scambio, «vengono importate merci in precedenza fabbricate da industrie protette. [...] Il risultato finale, afferma il sostenitore del libero scambio, è che un numero maggiore di lavoratori si volgerà alle industrie vantaggiose, e si esporteranno più merci in cambio di più importazioni; e i salari cresceranno [...] in conseguenza dell'utilizzazione più produttiva della manodopera. In tutto questo ragionamento, ha ragione il sostenitore del libero scambio».[4]

Con il passare del tempo, l'ortodossia economica finì con il prevalere anche in sede politica. Nel 1930, sotto la guida di Clair Wilcox, ammiratissimo

professore di economia allo Swarthmore College, acceso difensore delle regole del libero scambio e in epoca successiva uno fra i principali artefici del General Agreement on Trade and Tariffs (GATT), 1028 economisti rivolsero un'istanza (rimasta inascoltata) al presidente Hoover perché ponesse il suo veto al progetto di legge tariffaria Smoot-Hawley. Negli anni successivi l'amministrazione Roosevelt, guidata in questa materia dal segretario di Stato Cordell Hull, invertì la spinta verso più alte tariffe doganali mediante il programma degli accordi commerciali basati sul principio di reciprocità. Da allora in avanti la politica degli Stati Uniti fu quella di rinunciare alle proprie posizioni di vantaggio se e nella misura in cui gli altri facevano altrettanto. Cominciò così un movimento durato trentacinque anni e più verso un abbassamento delle tariffe doganali: un movimento che riscosse l'approvazione quasi unanime del pensiero economico americano.

In esso si rispecchiava anche una ritrovata unità tra questo pensiero e l'interesse economico dominante. In quei decenni — tra gli anni Trenta e Sessanta del nostro secolo — l'industria e l'agricoltura americane furono, salvo eccezioni, efficacemente concorrenziali sui mercati mondiali. E c'era stata una decisiva trasformazione istituzionale, rappresentata dalle società transnazionali o multinazionali americane. Queste società, impegnate nel trasferimento di materiali, componenti e prodotti tra differenti stabilimenti e mercati in paesi diversi in cerca dei minori costi di produzione, erano ora dominanti e consideravano le tariffe doganali un grosso fattore di disturbo.

Tuttavia, è stato accertato a sufficienza che in economia non c'è niente di definitivo. Negli anni Settanta e Ottanta l'avvento della concorrenza del Giappone, della Corea e di Taiwan ha indebolito in misura considerevole la fiducia americana nel libero scambio. Si è rinnovata la richiesta di una protezione: in questo caso la protezione di senescenti e deboli industrie americane dall'assalto di più giovani industrie straniere. E a ciò s'è accompagnato, come c'era da aspettarsi, un prevedibile adattamento del pensiero economico. Gli economisti rispettabili sottolineano ora la necessità di una politica industriale — un eufemismo, come abbiamo già osservato — per un protezionismo da realizzare mediante tariffe doganali, contingentamenti o qualche tipo di sovvenzione all'industria nazionale. Su questi temi torneremo in un prossimo capitolo.

Se alla fine del secolo scorso l'ortodossia classica attraversò l'Atlantico, non lo attraversò la risposta marxiana a essa. Negli Stati Uniti ci furono però altre tre risposte molto specifiche. Queste furono un'energica azione antimonopolistica,

la già discussa appropriazione a uso e consumo americano del darwinismo sociale e un attacco altamente specifico condotto da Henry George e Thorstein Veblen contro le grandi ricchezze prodotte dal sistema.

La più vigorosa di queste risposte fu quella antimonopolistica: nel linguaggio americano, la risposta contro le grandi organizzazioni di vendita (*trusts*, cartelli). Negli anni successivi alla guerra civile c'era stata una spettacolare proliferazione di progetti che miravano a regolamentare la concorrenza: qualcosa che era energicamente invocato in linea di principio, ma spesso profondamente avversato sul terreno concreto. I trust comprendevano i consorzi informali; consorzi nelle cui mani diversi produttori rimettevano il controllo sulle quantità prodotte e sui prezzi, e all'interno dei quali dividevano poi i profitti; cartelli a cui gli azionisti o i proprietari di società fino a quel momento in concorrenza tra loro cedevano il loro capitale azionario e i poteri di controllo; e le *holdings* (uno sviluppo relativamente più tardo), mediante le quali società in precedenza rivali venivano riunite sotto l'autorità comune di una società di rango superiore che deteneva la maggioranza azionaria o comunque una quota del capitale sufficiente a una posizione di controllo.

Queste limitazioni della concorrenza non potevano venire conciliate in nessuna maniera plausibile con la teoria classica, la quale — come abbiamo visto — da un lato giudicava il monopolio una grossa pecca e dall'altro lo riteneva un caso eccezionale. In regime di monopolio, i consumatori dovevano pagare non il prezzo ottimale che copriva appena i costi marginali, ma il prezzo più alto corrispondente alla produzione subottimale che massimizzava i profitti di monopolio. Tanto grande fu nel ventennio 1870-1890 l'attenzione accordata negli Stati Uniti al movimento verso la concentrazione di grandi società in trust — il *combination movement*, come finì con l'essere chiamato — che il monopolio, e non la concorrenza, sembrò essere (quasi) la norma. Spettacolare fu il caso della Standard Oil. La società non solo realizzò nel 1879 una grossa unificazione di imprese in precedenza concorrenti, ma non esitò ad abbassare i prezzi del cherosene, accettando perdite locali, per eliminare società locali non associate. Una volta scomparse queste, la Standard Oil aumentò i prezzi, rifacendosi delle perdite precedenti. E negoziò condizioni di trasporto eccezionalmente favorevoli, ottenendo per sé sconti che poi venivano applicati anche al petrolio trasportato per le sue concorrenti.

Questi assalti portati alla concorrenza condussero all'approvazione dell'Interstate Commerce Act del 1887, che cercò di proibire le manifestazioni più perniciose del fenomeno monopolistico e della pratica di determinazione dei prezzi che ne seguiva (per esempio nelle ferrovie), e tre anni più tardi

all'immortale Sherman Act, che introdusse nella legislazione la disapprovazione del monopolio rimasta fino ad allora affidata alla *common law*, stabilendo che «ogni contratto, organizzazione di vendita nella forma di trust o altra, o cospirazione, per limitare i traffici o il commercio tra i diversi stati, o con nazioni straniere, è con la presente legge dichiarata illegale». In seguito venne una più specifica regolamentazione delle ferrovie e, durante la presidenza di Woodrow Wilson, un ulteriore e più specifico rafforzamento della legislazione antimonopolistica mediante il Clayton Antitrust Act e il Federal Trade Commission Act.

Lo Sherman Act e le sue integrazioni attrassero l'interesse e colpirono l'immaginazione degli economisti americani come nessun altro intervento legislativo; e tale interesse è rimasto ben vivo per un secolo. La ragione è evidente: in quella legislazione la difesa del sistema classico si congiungeva con un impegno apparentemente robusto in favore del pubblico interesse. In essa si concretava una riforma la cui importanza nessun sostenitore del sistema classico poteva negare e di cui i conservatori non potevano facilmente contestare la necessità.

La legislazione antitrust godette inoltre dell'appoggio dei consumatori e ancor più dei piccoli imprenditori e agricoltori: gente che utilizzava le ferrovie o subiva le conseguenze della politica aggressiva dei grandi cartelli.[5] Il fautore della legge antitrust poteva vedersi come protettore a un tempo dell'interesse pubblico e di un sostanzioso interesse economico. Ma soprattutto poteva vedersi come un difensore dell'ortodossia classica. Le leggi antitrust prendevano di mira l'unica manchevolezza riconosciuta in un sistema altrimenti perfetto. Amici e sostenitori del *big business* preferivano magari restarsene in silenzio, ma le proprie convinzioni impedivano loro di protestare. Raramente l'attivismo economico ha avuto una base tanto sicura e rispettabile.

Negli anni successivi all'approvazione dello Sherman Act, i principali casi giudiziari che ne misero in causa l'applicazione, precisandola e limitandola — le Trenton Potteries (1927), lo smembramento dei cartelli Standard Oil e Consolidated Tobacco nel 1911, i procedimenti (falliti) contro l'United Shoe Machinery Company (1918) e l'U.S. Steel (1920) — divennero parte integrante dell'insegnamento economico negli Stati Uniti. Le leggi antitrust divennero inoltre un'importantissima fonte di reddito per gli avvocati e un modesto rivolo finiva anche nelle tasche degli economisti che si trovavano ad attestare, sulla base di una presunta competenza specifica, se c'era (o c'era stato) oppure no esercizio di un potere monopolistico.[6] In questo periodo l'applicazione della legislazione antitrust acquistò agli occhi del pensiero economico americano lo

status di una panacea. Qualsiasi esercizio di potere economico che apparisse sotto una luce negativa — richiesta di prezzi troppo elevati, pagamento di prezzi troppo bassi, produzione e occupazione troppo ridotte — sembrava invocare il ricorso alle leggi antitrust. Dopo aver espresso il parere tecnico che veniva loro sollecitato, gli economisti potevano sentirsi sollevati da ogni ulteriore responsabilità.

La fiducia nell'efficacia delle leggi antitrust riuscì a sopravvivere al fatto sempre più palese che esse non sembravano influire gran che sulla concentrazione dell'attività economica. Ma, a parte alcuni pallidi riflessi in Gran Bretagna e in Canada, e alcune leggi tedesche e giapponesi ispirate da economisti e giuristi antitrust americani dopo la seconda guerra mondiale,[7] l'impegno antimonopolistico americano non trovò emulatori. Esso restò un fenomeno unico. Ciò nonostante, non c'è ragione di pensare che negli Stati Uniti l'evoluzione dell'economia sia stata diversa rispetto alle altre parti del mondo. Qui come altrove la dinamica generale della concentrazione industriale ha operato in pieno. Forse c'è stata una minore combinazione orizzontale nel medesimo campo di attività, e una maggiore associazione tra settori differenti (*conglomerate association*) di quel che sarebbe altrimenti avvenuto. Ma la concentrazione globale verificatasi negli Stati Uniti — i due terzi della produzione industriale nelle mille (circa) società maggiori — è stata la stessa che negli altri paesi industriali. Si continua ad affermare, da parte di alcuni economisti americani malati di romanticismo, che un'applicazione rigorosa della legislazione antitrust avrebbe potuto impedire tale concentrazione: espressione inconfutabile, questa, di una fede tenace.

Parallelamente a sviluppi posteriori della teoria classica, con il passare degli anni l'idea di monopolio andò generalizzandosi: sia il caso di un numero ristretto di produttori sul mercato (oligopolio), sia quello delle speciali caratteristiche di un prodotto o servizio, non importa se originali o dovute all'opera della pubblicità e alle tecniche di commercializzazione, furono presentati come forme di monopolio. Insieme con l'effettiva concentrazione della produzione, questa generalizzazione fece del monopolio non più l'eccezione, ma forse anzi, in una certa misura, la regola. Un attacco contro di esso poteva dunque essere visto come un attacco al sistema; e ben pochi si sarebbero aspettati, o avrebbero auspicato, il successo di un attacco di questo genere. Le leggi antitrust esistono ancora, i manuali raccontano ancora agli studenti i misfatti del monopolio. Ma il vecchio entusiasmo è diminuito. Anche su questo punto torneremo più avanti.

Insieme con le idee classiche, fece la sua comparsa negli Stati Uniti (forse in

modo ancora più spettacolare) una delle grandi teorie elaborate in loro difesa. Si tratta del darwinismo sociale di Herbert Spencer di cui abbiamo già parlato. Esso giunse e fu accettato e invocato come, in un certo senso, una rivelazione biblica; e alla Bibbia i suoi sostenitori lo associavano regolarmente. A questo punto è necessario accennare alla sua forma peculiarmente americana e ai personaggi legati alla sua esegesi in America.

Mostrando che i ricchi erano il prodotto della selezione naturale nel senso darwiniano, Herbert Spencer — si ricorderà — aveva liberato i diretti interessati da ogni senso di colpa, facendo loro comprendere che la loro ricchezza era una dimostrazione della loro eccellenza biologica. E aveva anche eliminato ogni sentimento di obbligo e ogni preoccupazione riguardo ai poveri. Per quanto crudele, la loro eutanasia serviva lo scopo superiore del progresso umano preso nel suo insieme. Tra le voci più influenti che diffusero in America il messaggio spenceriano figura quella di Henry Ward Beecher (1813-1887), membro di una delle famiglie più ricche di talenti dell'America del secolo scorso, e pastore a Brooklyn in una delle più ricche congregazioni della repubblica. In un miscuglio tipicamente americano di economia, sociologia e teologia, Beecher gettò un ponte sull'abisso che sembrava dividere irrimediabilmente Darwin, Spencer e l'evoluzionismo da un lato e l'ortodosso racconto biblico delle origini dell'uomo dall'altro. Egli riuscì a conseguire questo obiettivo proponendo una distinzione tra teologia e religione: la prima sarebbe per sua natura soggetta a evolversi, mentre la seconda — ovvero la Parola di Dio nel *Genesi* — è immutabile. Benché si tratti di qualcosa che nessuno dopo di allora ha preteso di capire, questa distinzione aprì le porte delle chiese americane a Darwin, e di conseguenza a Spencer. E su un punto vitale Beecher fu perfettamente chiaro: Spencer, secondo lui, non faceva che dare espressione al volere divino: «Dio ha inteso che i grandi siano grandi e i piccoli siano piccoli».

Abbiamo già ricordato il più famoso discepolo americano di Spencer, William Graham Sumner, docente di scienza politica e sociale a Yale. Sumner aveva studiato a Oxford e, come altri della sua generazione, in Germania.[8] Pienamente immerso nel più vasto sistema classico inglese, era tuttavia noto per la sua speciale devozione al darwinismo sociale. Intuendo le pressioni politiche e i sentimenti umanitari che avrebbero condotto un giorno allo Stato assistenziale, Sumner si oppose con testardaggine alle une e agli altri. Le virtù della parsimonia, del lavoro duro e della salda vita familiare, tipiche della classe media, dovevano essere protette e ricompensate. E colui che, comportandosi scrupolosamente, raccoglie così il giusto premio non ha nessun obbligo di aiutare colui che è razzialmente o mentalmente inferiore, meno adatto, e che la

società tende a interdire ed emarginare.

Sumner non pensava che tutto ciò che lo Stato fa per difendere o promuovere il benessere sociale sia sbagliato. Era fortemente favorevole all'istruzione e alle biblioteche come strumenti per illuminare il pubblico. Ma era contrario a qualsiasi misura che sottraesse reddito ai ricchi o mirasse a salvare i poveri o a migliorarne la condizione. Richard T. Ely, un personaggio di spicco nella fondazione dell'American Economic Association, parlò di Sumner come del tipo di economista che egli non avrebbe visto volentieri aderire all'associazione.

In Europa la divisione tra privilegio e miseria era una divisione tra classi; negli Stati Uniti era una divisione tra individui: da un lato i ricchi e i sicuri di sé, dall'altro la frangia degli straccioni. Poteva esserci una selezione darwiniana degli individui e un'eutanasia darwiniana della frangia degli straccioni, ma non — è ovvio — di un'intera classe. In ciò consiste un'altra ragione della peculiare attrattiva esercitata da Spencer sugli americani.

Col tempo, tuttavia, l'entusiasmo per le sue idee diminuì; nel Novecento inoltrato, il darwinismo sociale finì con l'assumere una connotazione alquanto repugnante. Ma la tesi di Sumner contro lo Stato assistenziale — che esso cioè era incompatibile con le virtù familiari della parsimonia, con la fede nelle proprie forze, con la volontà di vincere (su cui esercitava anzi un'azione distruttiva) — sopravvive vigorosa. E la più generale necessità di trovare formule che scarichino la coscienza pubblica e privata del peso della povertà è tuttora attuale e rimane una delle costanti della storia sociale ed economica.

Spencer e i suoi profeti rappresentarono il culmine supremo nella difesa dei grandi ricchi americani negli anni successivi alla guerra civile. Per criticare e attaccare queste idee furono scritte opere polemiche di grande influenza, come *Looking Backward, 2000-1887*, di Edward Bellamy (1888), e *Wealth Against Commonwealth* (titolo stupendo), di Henry Demarest Lloyd, edito nel 1894. Tirate le somme, l'interesse per questi grandi libri è ormai spento. Due opere di quell'epoca continuano però a conservare la loro importanza. Una — il libro sacro di un piccolo ma eloquente gruppo di autentici credenti — è *Progress and Poverty*, di Henry George, pubblicato nel 1879, e già citato in questa nostra storia. L'altra, uscita proprio sul finire del secolo scorso, è *The Theory of the Leisure Class*, di Thorstein Veblen (1899), che rimane a tutt'oggi uno dei libri americani più letti di argomento economico e sociale.

Ai suoi tempi, e ancora negli anni Venti e Trenta del nostro secolo, Henry George fu, tra tutti gli scrittori americani di economia, quello più largamente conosciuto, sia in patria sia in Europa. Figurava anzi *tout court* tra gli autori

americani più letti.

Nato a Filadelfia, George trascorse i suoi anni più attivi a San Francisco, dove perseguì una carriera giornalistica finanziariamente precaria e una carriera politica sistematicamente fallimentare. (Più tardi, a New York, fu molto vicino a essere nominato sindaco della città.) Il suo caso rappresentò una precoce ma duratura dimostrazione del fatto che nessun giornalista può mai riuscire a farsi prendere sul serio come economista. Malgrado la sua perdurante influenza sociale, *Progress and Poverty* viene appena citato, quando non del tutto ignorato, nelle grandi opere di storia del pensiero economico.

L'idea principale di Henry George, a cui abbiamo già fatto riferimento, ruotava attorno all'arricchimento accidentale e ingiusto derivante dalla proprietà della terra e dall'ulteriore significato che questo fatto aveva per il finanziamento dello Stato moderno. Dall'osservazione personale e da Ricardo, George aveva imparato che una popolazione in espansione preme per raggiungere terre sempre più lontane, anche se non necessariamente più povere, e appreso le privazioni che si accompagnano a tale processo. Ma dal suo punto di osservazione di San Francisco, in mezzo alla popolazione e alla vita economica in sviluppo seguite alla corsa all'oro del 1849, egli vide in una luce molto più forte un altro aspetto dello sviluppo ricardiano: lo straordinario arricchimento dei proprietari terrieri all'avanzare della Frontiera, al crescere della popolazione e, come diremmo oggi, al procedere dello sviluppo economico. Egli condannò il contrasto che ne risultava fra ricchezza e miseria come qualcosa di intollerabile, come la negazione di qualsiasi cosa che si potesse chiamare progresso: «Finché tutta l'accresciuta ricchezza determinata dal progresso moderno serve solo a favorire l'accumulo di grandi fortune, a far aumentare il lusso e a rendere più forte il contrasto fra i ricchi e i poveri, il progresso non è reale e non può essere permanente».[9]

Da questo orientamento seguiva il rimedio da lui descritto, per il quale divenne famoso: espropriare mediante la tassazione i guadagni conseguenti ad aumenti di valore delle terre non dovuti a sforzi o all'intelligenza del proprietario, ma derivanti senza fatica dal generale progresso della popolazione e dell'industria. Le entrate così raccolte, secondo George, avrebbero più che coperto le spese dello Stato; tutte le altre tasse sarebbero state inutili, non necessarie. Di qui il nome della sua grande riforma, l'«imposta unica» (*Single Tax*), la quale trovò subito ferventi sostenitori.

La proposta di George non andava esente da difficoltà, le quali possono forse spiegare in parte il disdegno degli economisti di professione. L'incremento di valore della terra era lungi dall'essere l'unica forma di arricchimento fortuita.

Molte altre persone, oltre ai proprietari terrieri, non esclusi gli investitori passivi in ogni sorta di imprese industriali, nei trasporti, nelle comunicazioni e nelle attività bancarie, si erano similmente arricchiti senza fatica. Perché dunque prendersela solo con i proprietari terrieri? Henry George era stato evidentemente influenzato dal fenomeno, molto vistoso in California, dell'incremento di valore della terra.

Non era però lecito decidere a posteriori di confiscare i proventi derivanti dall'aumento di valore della terra. Se gli Stati Uniti o, meglio ancora, le colonie americane avessero avuto la benedizione di un Henry George fin dal principio, sarebbe stata forse possibile una «imposta unica» destinata ad aumentare al crescere dei canoni di affitto e delle entrate, con il risultato di mantenere in tal modo costante il valore delle terre al procedere della colonizzazione e dello sviluppo. Ma venirsene fuori a cose fatte con la decisione di ridurre, o addirittura confiscare, con la tassazione, i valori di proprietà di coloro che avevano comprato della terra invece di investire nelle ferrovie, nelle acciaierie o in altre forme apprezzate di proprietà era senza dubbio una discriminazione. Ci furono anche serie discussioni e ci fu chi calcolò se la tassa di George avrebbe coperto effettivamente tutte le spese dello Stato moderno.

Un'ultima difficoltà, non certo di piccolo conto, fu passata in gran parte sotto silenzio: il numero grandissimo di proprietari terrieri, ricchi e meno ricchi, e la loro indubbia opposizione politica, decisa e fortemente motivata.

Tutt'intorno a Stoccolma c'è una cintura di terre di proprietà pubblica che nega a proprietari privati l'incremento di valore del suolo non dovuto a lavoro, bensì allo sviluppo metropolitano. Lo stesso vale per il *Greenbelt* di Londra, anche se è di proprietà privata. Nel 1901 fu eletto sindaco di Cleveland, sulla base di una piattaforma programmatica fondata su una «imposta unica», Thomas L. Johnson, e nel 1933 a Pittsburgh fu eletto sindaco perché portasse avanti il programma della «imposta unica» William McNair. Né l'uno né l'altro disposero però di un mandato sufficiente per poter dare l'avvio a tale tipo di tassazione. Un gruppo di fautori di quest'idea, presenti ancor oggi a New York e altrove, continua a promuovere le idee e i rimedi indicati da Henry George, tanto che il suo libro viene tuttora ristampato. Oggi, però, come nel caso di Spencer, le sue convinzioni si trovano più nel subconscio sociale che non in pensieri formali coscièntì. Colui che si sforza di apportare migliorie alle proprietà fondiarie, incoraggiato dall'aumento di valore di questi beni, a cui contribuisce con le sue iniziative, è forse il meno apprezzato degli imprenditori americani. Lo speculatore sulla proprietà immobiliare è giudicato intrinsecamente meno rispettabile di chi vende e compra titoli di Stato, obbligazioni, merci o opzioni.

La tassa sulla proprietà, anche se non è amata, è considerata socialmente superiore alla tassa sulle vendite e forse anche alla tassa sui redditi. In tutti questi atteggiamenti gli americani continuano a operare sotto la lontana influenza di Henry George.

C'è inoltre un'eredità più specifica. Assieme al Canada e all'Unione Sovietica, gli Stati Uniti mantengono un vivo interesse alla conservazione di una proprietà pubblica del suolo, cioè di un demanio pubblico.

> Questo demanio pubblico... [scrisse Henry George] è stato il grande fatto che, dai tempi in cui i primi insediamenti cominciarono a orlare la Costa atlantica, ha formato il nostro carattere nazionale e colorato il nostro pensiero nazionale... L'intelligenza generale, il benessere generale, l'invenzione attiva, il potere di adattamento e di assimilazione, lo spirito libero, indipendente, l'energia e l'ottimismo che hanno caratterizzato il nostro popolo, non sono cause ma effetti: essi sono derivati da terreni non recintati.[10]

Questa è senza dubbio un'affermazione esagerata, che però, sia nel suo spirito sia nei suoi effetti pratici, ha mantenuto vigili gli americani sul demanio pubblico ancora vasto e sulla sua protezione. Negli Stati Uniti non ci sono molti disposti a dichiararsi socialisti ma, grazie a Henry George, nessuno può arrischiarsi a mettere in dubbio le virtù del socialismo quando si tratti di parchi nazionali, foreste o terreni pubblici.

A sud di Minneapolis e di Saint Paul, nel Minnesota, il paesaggio dolcemente collinoso ospita alcune delle migliori fattorie del continente americano, e addirittura del mondo. Si ha la sensazione di un ampio fiume di ricchezza che scorre fino all'orizzonte o, più precisamente, fino al confine con lo Iowa. Subito a sud della cittadina di Northfield si trovano i 120 ettari di suolo molto fertile su cui arrivò un giorno un certo Thomas Veblen, che vi costruì, nel 1868, con le proprie mani la casa che rimane in piedi ancora oggi.[11] Lì trascorse l'infanzia suo figlio Thorstein Veblen (1857-1929) — nato in una precedente fattoria di Thomas Veblen nella Manitowoc County nel Wisconsin — e da lì si recò a studiare al Carleton College, alla Johns Hopkins University e a Yale, dove fra i suoi principali maestri fu William Graham Sumner.

Nel mito di Veblen ha un rilievo centrale la convinzione che egli sia stato un povero ragazzo di campagna, emotivamente e intellettualmente in lotta con la maggiore ricchezza del mondo circostante, a cui sarebbe stato in seguito esposto. Più realisticamente, i Veblen erano gente frugale ma non priva di beni di fortuna, come alcuni membri della famiglia affermarono con irritazione in anni successivi, e certamente Thomas Veblen non ebbe alcun dubbio circa la sua buona sorte rispetto alle condizioni dei parenti rimasti in Norvegia. L'istruzione dei suoi figli fu pagata con i proventi della fattoria, anche se, con una decisione caratteristica, quando i suoi figli cominciarono a frequentare il Carleton College,

a Northfield, Thomas Veblen costruì per loro una casa ai margini della città, un modo ragionevole per ridurre le spese di vitto e alloggio per tutto il tempo che avrebbero trascorso lontano da casa. È più probabile che gli scritti di Thorstein Veblen derivino il proprio carattere — e la propria forza animatrice — dalla posizione del suo gruppo etnico nella comunità del Minnesota. Gli agricoltori norvegesi erano responsabili, diligenti, economicamente efficienti ma socialmente inferiori alla locale popolazione anglosassone delle città. L'inferiorità sociale può, a volte, essere accettata; una superiorità intellettuale che non viene riconosciuta, come nel caso dei Veblen, è fonte di un risentimento ancora più acuto. Pare plausibile che da ciò sia venuto l'attacco condotto da Veblen per tutta la sua vita a coloro che aspiravano all'eccellenza sociale.

Dopo Yale, dove scrisse la sua tesi di dottorato su Immanuel Kant per il dipartimento di Filosofia, e dopo alcuni anni di disoccupazione e di letture a Northfield, studiò economia alla Cornell e insegnò poi nelle università di Chicago, Stanford e Missouri, terminando la sua carriera alla New School for Social Research a New York. Una generazione anteriore di autori e critici ha attribuito molta importanza alle opinioni piuttosto libere di Veblen su questioni coniugali e sessuali come ragione di alcuni suoi comportamenti.[12] Quelle opinioni non meritano oggi più alcun commento, neppure occasionale.

Thorstein Veblen avrebbe dato molti contributi di influenza duratura alla storia dell'economia, alcuni dei quali di grande importanza.

Veblen si affermò innanzitutto come critico del sistema classico, cosa che fece in una serie di brevi articoli pubblicati fra la fine del XIX secolo e l'inizio del XX.[13] In questi articoli egli sostenne che le idee centrali del sistema classico non riflettevano una ricerca della verità e della realtà, ma che erano e sono una celebrazione di convinzioni approvate. Qualsiasi società ha un sistema di pensiero fondato non su ciò che è reale ma su ciò che è gradevole e conveniente agli interessi dominanti. L'*Homo economicus* dell'economia classica, che calcola con cura e che massimizza il piacere, è un costrutto artificiale; la motivazione umana è molto diversa. La teoria economica è un esercizio di «adeguatezza cerimoniale» atemporale, tendenzialmente statica e universalmente e continuamente valida, come la religione, ma la vita economica — come tutti ben sanno — è soggetta a una costante evoluzione. Le istituzioni economiche cambiano; ciò vale o dovrebbe valere anche per la teoria economica; può esserci intesa solo se l'una muta in sintonia con l'altra.

Da quanto si è detto derivò un nuovo scetticismo, uno scetticismo persistente e persino obbligatorio nei confronti del sistema classico. Essere troppo legati alle idee classiche comportava una perdita di contatto con la realtà o piuttosto, come

si espresse Veblen, significava accettare una tendenza antropologica alla celebrazione liturgica. Questo umore irriverente, quasi agnostico, venne a caratterizzare una branca non del tutto trascurabile del pensiero economico americano. Le idee accettate erano sospette; le motivazioni dovevano essere messe in discussione; le azioni pubbliche, persino quando derivavano dalle intenzioni apparentemente migliori, dovevano essere considerate con scetticismo. Thorstein Veblen fu una figura dichiaratamente distruttiva, che scese ben di rado, se non mai, a raccomandazioni pratiche. L'atteggiamento coscienziosamente critico che occhieggia ancora oggi in qualche commento economico americano deve molto a lui.

Un altro contributo di Veblen, presentato nel modo più efficace in *The Theory of Business Enterprise* (1904),[14] identifica un forte conflitto nell'organizzazione dell'impresa moderna fra tecnici e scienziati professionisti di grande abilità e di grande potenziale produttivo da un lato e gli uomini d'affari, orientati verso il profitto, dall'altro. Questi ultimi, bene o male che sia, tengono sotto controllo talenti e tendenze di scienziati e ingegneri fino a soffocarli quando è necessario per conservare alti i livelli dei prezzi e massimizzare i profitti. Da quest'ottica dell'impresa deriva, a sua volta, una conclusione ovvia: se si riesce in qualche modo a liberare le persone dotate di grandi capacità tecniche e immaginative dalle restrizioni imposte dal sistema economico-commerciale, si avranno nell'economia una produttività e una ricchezza senza precedenti.

Potrebbe esistere, per riprendere uno dei titoli di Veblen, un conflitto fra gli ingegneri e il sistema dei prezzi (*The Engineeers and the Price System*[15]). Potrebbero essere inventate o prodotte cose non vendibili con profitto. Sarebbe nondimeno ancora necessario un accomodamento per decidere quale parte di questo sforzo dovrebbe essere incoraggiata e quale parte soppressa. Un tale accomodamento riporterebbe gli ingegneri o ad affidarsi al mercato o a subordinarsi a una qualche autorità superiore, per esempio un apparato di pianificazione dominato da ingegneri. La prima cosa non comporterebbe alcun mutamento, mentre la seconda richiederebbe una rivoluzione. Veblen non adottò nessuna di queste due soluzioni. Come si è detto, egli evitava tali questioni pratiche.

Per un po' di tempo, negli anni Trenta, prosperò comunque negli Stati Uniti un movimento politico vebleniano fondato su queste convinzioni e diretto da Howard Scott. Tale movimento è noto con il nome di Technocracy (Tecnocrazia), un progetto economico e politico che avrebbe dovuto lasciare libero corso alle energie produttive degli ingegneri e di altri tecnici, riducendo

l'importanza degli interessi commerciali. Esso, però, non sopravvisse.[16]

Meritano una menzione anche le opinioni di Veblen su due temi forse meno importanti. Uno è l'accento da lui posto sul diffuso interesse, motivato da considerazioni artistiche, del lavoratore o dell'artigiano per la qualità del suo prodotto: «Io sono orgoglioso del mio lavoro». Questa nozione si trova in *The Instinct of Workmanship* (1914) ed è qualcosa che, una volta identificato, è osservabile senza alcuna difficoltà ogni giorno. Un'altra è l'esame mirabilmente corrosivo compiuto da Veblen del mondo accademico americano in *The Higher Learning in America* (1918), un volume che potrebbe risentire della sua esperienza di peripatetico dell'insegnamento universitario e dell'evidente desiderio degli amministratori delle università di vederlo andare a insegnare altrove. I colleges e le università americani del suo tempo erano controllati molto rigidamente dagli interessi commerciali di società che facevano sentire i loro voleri attraverso i consigli di amministrazione. Le opinioni dei docenti venivano esaminate con grande attenzione alla ricerca di possibili eresie, le quali venivano definite come qualunque cosa si opponesse ai bisogni percepiti dalle grandi società commerciali. Veblen attaccò con energia e con grande efficacia questa situazione. Benché nel frattempo le cose siano molto cambiate, un'eco di quegli atteggiamenti un tempo dominanti si avverte nella convinzione tuttora persistente che l'orientamento ultimo della cultura accademica debba essere fornito da uomini d'affari — oggi dirigenti dei grandi enti giuridici —, dotati di una formazione adeguata nell'amministrazione pratica. Si ammette che i professori possano anche avere successo negli affari pubblici; non dovrebbe però essere assegnata loro alcuna responsabilità per le finanze o per altri aspetti amministrativi dell'università.

The Instinct of Workmanship e *Higher Learning* sono in grado di fornirci a tutt'oggi informazioni utili e costituiscono ancora una lettura divertente. E su un ultimo argomento, di importanza vitale, Thorstein Veblen rimane una voce di risonanza unica a quasi un secolo di distanza dalla pubblicazione del suo libro più importante. Questo libro è il suo superbo esame dei costumi e delle motivazioni dei ricchi: *The Theory of the Leisure Class*, la quale può essere ed è ancora letta con piacere, gratificazione intellettuale e persino godimento. Dopo la lettura di questo libro, nessun lettore diligente vedrà più il mondo economico del tutto nello stesso modo.

Soggetto del libro è il ricco americano, che negli ultimi due decenni del XIX secolo fu il fenomeno più fastoso sulla scena sociale americana e, sempre più, anche su quella europea. Gli americani in vacanza a quel tempo a Parigi o in

Riviera furono altrettanto leggendari quanto lo sarebbero diventati successivamente gli armatori greci, gli iraniani e gli arabi a Saint-Moritz, a Gstaad e a Marbella.

Ancora prima di Veblen, i ricchi della *Gilded Age*, a cui essi diedero il nome, erano già stati oggetto di attacchi, come abbiamo visto. Essi erano vulnerabili come monopolisti, anche se dominava ancora il sistema classico. Erano però in grado di sopportare tali critiche poiché credevano ancora che la loro buona fortuna fosse la ricompensa per qualche iniziativa insolita o un riflesso di quell'eccellenza biologica che era stata riconosciuta loro da Spencer. Era naturale che essi fossero oggetto di invidia da parte delle persone meno fortunate. Ci furono così voci politiche che si appellarono irrazionalmente e sventatamente alle masse: fra queste ci fu persino quella di Theodore Roosevelt, che nel 1907, a Provincetown, nel Massachusetts, parlò di «malfattori di grande ricchezza». Quel che non si poteva sopportare era il ridicolo, soprattutto quando permetteva a intellettuali squattrinati di sentirsi socialmente superiori a persone dotate di mezzi.

Veblen usò a piene mani l'arma del ridicolo nella *Theory of the Leisure Class*, dove l'espressione «the leisure class» da lui usata è sinonimo di «i ricchi». Il tono del libro è rigorosamente scientifico, più scientifico di quanto non sia il metodo usato. I ricchi sono un fenomeno antropologico; essi hanno molto in comune con le tribù primitive che Veblen descrive e che, di tanto in tanto, accomoda ai suoi fini, e devono essere studiati nello stesso modo. «L'istituzione d'una classe agiata è presente nel suo massimo sviluppo negli stadi più avanzati della cultura barbarica»,[17] e i riti tribali di quest'ultima hanno la loro controparte nei pranzi e in altri ricevimenti nelle grandi case di New York e di Newport. Tanto fra i papua quanto nella Quinta Avenue ci sono esercizi di sfoggio competitivo. «Trattenimenti costosi, come il ballo o il *potlach*, la distribuzione cerimoniale di doni che alcune popolazioni d'indiani d'America compiono in occasione della festa celebrativa dell'inverno, sono particolarmente adatti allo scopo.»[18] Il capo tribale, tanto fra i papua quanto a New York, attribuisce grande importanza all'abbellimento delle sue donne. Nel primo caso il seno e il corpo delle donne sono sottoposti a dolorosi tatuaggi e mutilazioni; nel secondo le donne sono sottoposte alla costrizione ugualmente dolorosa dei busti. La moderna classe agiata si è però un po' discostata dalle sue forme puramente barbariche: «Come risultato ultimo di questo sviluppo d'un'istituzione arcaica, la moglie, che all'inizio era, sia in pratica che in teoria, serva e proprietà dell'uomo — la produttrice dei beni che lui consumava —, è diventata la consumatrice cerimoniale dei beni che lui produce».[19] Su nessuno di questi argomenti Veblen

si permette una parola di critica o di deplorazione; il suo unico interesse è la descrizione obiettiva dell'evidente, o addirittura dell'ovvio.

Un esempio superiore del metodo di Veblen è la sua analisi del rapporto fra cane e padrone. È un brano che val la pena di citare per esteso.

Il cane presenta dei vantaggi sia sotto il profilo dell'utilità sia per le particolari doti di carattere. Se ne parla spesso, in senso antonomastico, come dell'amico dell'uomo, ed è apprezzato per la sua intelligenza e fedeltà. Il vero significato di tutto questo è che il cane è servo dell'uomo ed è dotato di una cieca sottomissione e di una prontezza da schiavo nell'indovinare l'umore del suo padrone. Accanto a questi aspetti, che lo rendono particolarmente adatto alla relazione di status — e che nel presente contesto vanno considerati aspetti positivi —, il cane ha alcune caratteristiche dal valore estetico più ambiguo. È il più sporco degli animali domestici riguardo al corpo e il più abbietto e cattivo riguardo alle abitudini. Per questo ha un atteggiamento strisciante e servile verso il padrone mentre è sempre pronto ad attaccare e a far del male a chiunque altro. Il cane gode quindi del nostro favore perché ci consente di dare libero sfogo alla nostra inclinazione al comando, e poiché di solito è anche costoso senza avere alcun valore produttivo, si trova a occupare un posto sicuro nella considerazione degli uomini come oggetto onorifico. Al tempo stesso il cane è associato con l'idea della caccia, occupazione meritoria ed espressione dell'onorevole impulso predatorio.[20]

Veblen non ebbe però il suo massimo effetto solo attraverso argomentazioni ed esemplificazioni molto abili e mirabilmente costruite. Egli conseguì in grado straordinario questo risultato anche attraverso l'uso del linguaggio, e in particolare attraverso due espressioni: «ozio vistoso» e «consumo vistoso». L'esenzione dalla fatica e l'ostentazione deliberata di spese superflue erano per il ricco di Veblen i simboli di superiorità spesso sbandierati: «L'unico mezzo di cui si disponga per dimostrare le proprie possibilità finanziarie a questi freddi osservatori dell'altrui vita quotidiana è un'incessante esibizione della propria capacità di spesa».[21]

Le due espressioni, e specialmente «consumo vistoso», sono entrate nel linguaggio e nella cultura americani. Esse hanno inciso sugli atteggiamenti e sul comportamento economici e sociali di innumerevoli migliaia di persone che non hanno mai sentito parlare di Thorstein Veblen. Di conseguenza, la *leisure* — il tempo libero, l'ozio — per i ricchi degli Stati Uniti, certamente per gli uomini ma anche per le donne, è venuta, per usare un'espressione prediletta di Veblen, a

«mancare di reputazione». A nessuno viene risparmiata la domanda: «Che cosa fa?». E, più specificamente, nessun ricevimento e nessuna casa, se abbastanza costosi o ambiziosi, si sottraggono alla caratterizzazione spregiativa di «consumo vistoso». Il consumo è stato lo scopo supremo della vita economica classica, la fonte suprema della «felicità» di Bentham, la giustificazione ultima di ogni sforzo e fatica. Con Veblen esso divenne, nel suo massimo sviluppo, una cosa futile, al servizio di un'esaltazione personale puerile. È di questo che si occupa in realtà il sistema economico?

Una conseguenza pratica dell'opera di Veblen è stata il mutamento negli atteggiamenti contemporanei verso l'architettura e verso l'uso della ricchezza personale. Benché le tasse e i redditi di oggi superino di gran lunga quelli del tempo di Veblen, oggi nessuno più costruisce grandi residenze nella Quinta Avenue o a Newport. L'ostentazione che la ricchezza attuale sostiene a Beverly Hills è adeguata, ma non certo uguale a quella della *Gilded Age*. Gli aviogetti delle grandi aziende e le ricche feste associate ad accordi commerciali devono oggi essere giustificati con esigenze funzionali delle grandi aziende. Solo di rado la ricchezza favorisce le cerimonie e celebrazioni non funzionali del passato.

Ci sono, ovviamente, altri fattori a reprimere il gioioso sperpero di denaro: si ritiene che non sia politicamente saggio ostentare indebitamente la ricchezza personale; servitori e altre persone subordinate non sono più così facilmente disponibili come in passato. Di importanza indiscussa rimane però l'eredità di Veblen, con il suo sorriso divertito per la cultura barbarica e il suo consumo vistoso.

L'influenza di Veblen è visibile anche nel contrasto fra atteggiamenti sociali negli Stati Uniti e in Europa. La Riviera, Parigi, la Svizzera furono tutte risparmiate dal tocco di Veblen. Lì i consumi al massimo livello rimangono ancora rispettabili, e i ricchi americani possono ancora recarvisi a godere senza limitazioni della loro ricchezza e dello sfoggio a essa associato, sfoggio che è negato a coloro che rimangono in patria a causa del ridicolo cui sono stati abilmente esposti da Thorstein Veblen.

[1] William Jennings Bryan, discorso alla Convenzione nazionale democratica a Chicago, 8 luglio 1896, in *Speeches of William Jennings Bryan*, Funk & Wagnalls, New York 1909, vol. I, p. 249.

[2] Ernest Ludlow Bogart, *Economic History of the American People*, Longmans, Green, New York 1930, p. 388.

[3] Vedi Catherine Ruggles Gerrish, *Public Finance and Fiscal Policy, 1789-1865*, in *The Growth of the American Economy*, a cura di Harold F. Williamson, Prentice-Hall, New York 1951[2], pp. 296-310.

[4] Frank W. Taussig, *Principles of Economics*, Macmillan, New York 1911, vol. I, p. 515. Il professor Taussig, dell'Università di Harvard, fu di gran lunga il docente più influente di economia nei primi anni del secolo, e dal 1917 al 1919 presiedette la Commissione tariffaria degli Stati Uniti, di recente formazione, la quale non ebbe però alcun effetto duraturo sulla politica commerciale.

[5] Vedi in proposito Joe S. Bain, *Industrial Concentration and Policy*, in *The Growth of the American Economy*, pp. 616-630.

[6] Alla Princeton University, nella prima parte di questo secolo, Frank A. Fetter, uno degli economisti più insigni del suo tempo, fissò la regola che non si dovesse accordare alcuna promozione accademica o alcun incarico di ruolo nel suo dipartimento a chiunque avesse testimoniato a favore di un'impresa privata in una causa antitrust.

[7] Alcuni di costoro attribuirono in parte l'acquiescenza, e addirittura l'incoraggiamento, dei tedeschi e dei giapponesi al comportamento aggressivo e alla guerra all'influenza dei cartelli in Germania e dello *zaibatsu* (i grandi interessi capitalistici) in Giappone.

[8] Dove essi ricercarono l'insegnamento dei grandi maestri tedeschi: Wilhem Roscher (1817-1894), Bruno Hildebrand (1812-1878), i già citati Gustav von Schmoller (1838-1917), Karl Knies (1821-1898) e Hermann Schumacher, padre del persino più famoso E.F. Schumacher autore di *Piccolo è bello*.

[9] Henry George, *Progress and Poverty* (1879), Robert Schalkenbach Foundation, New York 1955, p. 10.

[10] George, pp. 389-390.

[11] Alcune persone bene intenzionate del Carleton College a Northfield, dove Thorstein Veblen studiò, hanno preso in questi ultimi anni, assieme ad altre persone del Minnesota, alcune iniziative per salvare e conservare la casa di Veblen.

[12] Secondo una leggenda che circola a Harvard, Veblen sarebbe stato invitato all'università dal rettore A. Lawrence Lowell per considerare la possibilità di accoglierlo fra il personale docente del dipartimento di Economia. Dopo avere parlato con alcuni colleghi economisti, a conclusione della giornata Veblen fu invitato a cena da Lowell, che approfittò di quest'occasione per portare il discorso, in modo opportunamente cauto, sul più famoso inconveniente accademico di Veblen, di cui si stava allora parlando molto.

«Lei sa, dottor Veblen, che se lei verrà a insegnare qui alcuni dei nostri professori saranno un po' nervosi per via delle loro mogli».

Veblen avrebbe risposto: «Ho già visto le loro mogli: non hanno ragione di preoccuparsi».

Secondo me questa storia non ha alcun fondamento.

[13] Raccolti e ripubblicati in *The Place of Science in Modern Civilisation*, B.W. Huebsch, New York 1919.

[14] Trad. it. di M. Marini, *La teoria dell'impresa*, Angeli, Milano 1970 [*N.d.T.*].

[15] Trad. it. in Thorstein Veblen, *Opere*, a cura di F. De Domenico, UTET, Torino 1969 [*N.d.T.*].

[16] Benché pubblicazioni sull'argomento continuino a essere diffuse dai Continental Headquarters, Technocracy, Inc., a Savannah, Ohio.

[17] Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, The Modern Library, New York 1934, p. 1 (trad. it. di G. Barosso, *La teoria della classe agiata*, con introduzione di P. Bairati, Rizzoli, Milano 1981, p. 45; altre traduzioni italiane sono quella di F. Ferrarotti, Einaudi, Torino 1971, e quella in Veblen, *Opere*, a cura

di F. De Domenico, UTET, Torino 1969).

[18] Veblen, p. 75 (trad. it., p. 100). Ma le celebrazioni non erano l'unica fonte di un'alta reputazione. «L'ubriachezza e le altre conseguenze patologiche dell'uso incontrollato di stimolanti tendono così a diventare a loro volta onorifiche, essendo segno indiretto dello *status* elevato di coloro che possono abbandonarvisi». Veblen, p. 70 (trad. it., p. 97).

[19] Veblen, p. 83 (trad. it., p. 106).

[20] Veblen, p. 141 (trad. it., p. 148).

[21] Veblen, p. 87 (trad. it., p. 108).

XIV

COMPLETAMENTO E CRITICHE

In tutto il mondo industriale, nei primi decenni del XX secolo, le idee classiche non sarebbero potute sembrare più sicure. Marx era scomparso dalla scena da molto tempo; il suo eloquente erede, che avrebbe condotto le sue idee a un maggiore successo politico, Vladimir Il'ič Ul'janov, meglio noto come Lenin (1870-1924), era ancora una figura lontana, dapprima in Russia e poi in esilio a Cracovia, che allora faceva parte dell'impero absburgico.

Idee inquietanti sarebbero poi emanate da Lenin. Una era che le grandi potenze industriali europee dovevano il loro successo economico e il loro benessere ai possedimenti imperiali che si erano procurate, spesso con le armi, in Africa, in Asia e nel Pacifico. Tali potenze, e ciò valeva anche per i loro lavoratori, vivevano alle spalle delle masse espropriate dei rispettivi possedimenti coloniali. L'economia dell'imperialismo non aveva però avuto una posizione centrale nel pensiero classico; essa non era stata un argomento su cui avessero riflettuto con impegno neppure i Mill, padre e figlio, benché traessero i loro mezzi di sostentamento, attraverso la Compagnia delle Indie orientali, dai proventi del commercio con l'India. Né, prima di Lenin, era stata al centro dell'interesse dei socialisti; Marx aveva detto addirittura che in India gli inglesi erano una forza progressista. L'economia dell'imperialismo sarebbe invece entrata alla fine negli atteggiamenti politici dei leader nei paesi coloniali, dove, non a caso, rimane fortemente presente ancora oggi. E nel corso del tempo essa sarebbe diventata parte della coscienza politica della sinistra liberale nei paesi industriali, contribuendo, assieme al declinante interesse economico, a motivare l'inevitabile spinta alla decolonizzazione. Questi sviluppi, però, erano ancora molto lontani.

Da Lenin, come già in precedenza da Marx, proveniva anche la nozione che

la classe lavoratrice dei paesi industriali non aveva patria. Lo Stato era lo strumento — un comitato di amministrazione — della classe capitalistica. I lavoratori non gli dovevano alcuna fedeltà e non erano quindi tenuti ad assolvere la funzione di carne da cannone per i loro oppressori in un'altra guerra. Quando all'orizzonte si profilava la minaccia di un conflitto, questa era un'idea inquietante, almeno per alcuni. Ma fu anche un'idea che si dissolse rapidamente allo scoppio della prima guerra mondiale nel 1914. I socialisti tedeschi, i più evoluti, disciplinati e politicamente influenti in Europa, votarono nel Reichstag a favore dei prestiti di guerra e, assieme ai proletari degli altri paesi industriali, marciarono allegramente verso il massacro. L'impegno internazionalista della classe operaia si rivelò un mito superficiale.

Quanto alla tradizione classica stessa, l'insegnamento di Alfred Marshall, di persona all'Università di Cambridge e più diffusamente attraverso i suoi *Principles of Economics*, era ora al di sopra di ogni contestazione in Inghilterra. E la sua influenza, direttamente o attraverso suoi discepoli come Frank W. Taussig (1859-1940) di Harvard, non fu molto minore negli Stati Uniti. I prezzi si adeguavano ai costi marginali; i costi, compreso quello della manodopera, si adeguavano verso il basso quanto bastava per assicurare l'uso degli impianti, dei materiali e, soprattutto, dei lavoratori disponibili. Dominava la Legge di Say. La domanda era sostenuta in modo adeguato da quanto veniva pagato sotto forma di salari, interesse e profitti; i prezzi si modificavano per adattarsi dinamicamente a ogni interruzione nel flusso di ritorno del potere d'acquisto.

In questi anni il denaro era considerato ancora come un intermediario in gran parte neutro che facilitava il processo di scambio. Gran parte di esso era sotto forma di moneta cartacea e un'altra parte sotto forma di depositi in conto corrente, ma in entrambi i casi il denaro poteva essere scambiato con oro. E la banca centrale, il cui esempio più elegante era la Banca d'Inghilterra (Bank of England), era pronta a frenare ogni prestito troppo generoso o qualsiasi eccessiva creazione di depositi che potesse minacciare la capacità della singola banca e delle banche in generale di redimere in oro i loro depositi su richiesta dei clienti. Se i prestiti e la risultante creazione di denaro sembravano troppo abbondanti, si potevano vendere obbligazioni governative dal portafoglio della banca centrale. Questo fatto aveva l'effetto di portare nella banca centrale dalle banche subordinate il denaro risultante dagli acquisti di obbligazioni. Le banche subordinate, disponendo di una minore liquidità, erano allora costrette a ridurre i prestiti e a volte anche a prendere denaro a prestito dalla banca centrale a tassi che, almeno oggi, sarebbero solo molto lievemente punitivi. Se il denaro sembrava scarso, e i tassi di interesse troppo alti, l'intero processo poteva essere invertito.

Ma il meccanismo monetario e bancario appena descritto non era più soltanto un'istituzione britannica. Nel 1913, dopo quasi ottant'anni, era diventato possibile, come abbiamo già indicato, vincere il sospetto populista negli Stati Uniti e fondare una banca centrale, anche se non si poteva ancora ignorare lo spirito di Andrew Jackson. Non fu creata una sola banca, bensì dodici banche, generosamente disseminate in tutto il paese e collegate fra loro, da Washington, da un comitato di coordinazione centrale relativamente poco importante, secondo la concezione originaria: una banca centrale meditatamente decentrata. L'*establishment* finanziario degli stati dell'Est era ancora sospetto nelle praterie e nelle grandi pianure.

Quasi subito il Federal Reserve System — il gruppo di banche che svolgono la funzione di banca centrale degli Stati Uniti — e le sue autorità guida furono avvolti da prestigio e mistero nel mondo economico. Nulla può accrescere una reputazione di perspicacia economica quanto l'associazione, per quanto teorica, con grandi somme di denaro. La designazione di un individuo al Federal Reserve Board, che divenne in seguito il Board of Governors (consiglio di amministrazione) del Federal Reserve System, aveva il dono di produrre, come per un tocco di bacchetta magica, mirabili trasformazioni personali in alcuni fra i partecipanti intellettualmente più assenti sulla scena politica americana. Si supponeva immediatamente che essi possedessero una raffinata e profonda comprensione finanziaria e le loro osservazioni squisitamente convenzionali diventavano subito oggetto di un rispetto che sfiorava lo stupore. Il mondo economico avrebbe avuto da quel momento in poi un atteggiamento egualmente rispettoso verso il Federal Reserve System e le sue operazioni. Il denaro e le attività bancarie divennero un corso di studio a sé, buona parte del quale riguardava i misteri altamente artificiosi della politica della Federal Reserve.

Benché in questi anni dominasse Alfred Marshall, il suo sistema ricevette due importanti correzioni: una nell'immediata vigilia della prima guerra mondiale e l'altra una ventina di anni dopo. La prima fu opera del già menzionato Joseph A. Schumpeter (1883-1950), che fu ministro delle Finanze austriaco nei difficili anni del dopoguerra, quando lottò contro la grande inflazione; professore a Černovcy (in tedesco Tschernowitz), Graz, Bonn e Harvard, egli fu, con ampio margine, la figura più romantica e drammatica nell'economia del suo tempo. In *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*,[1] la cui prima edizione comparve nel 1911, egli aggiunse un'importante dimensione all'equilibrio di Marshall. Questa dimensione fu fornita dalla figura centrale del sistema di Schumpeter: l'imprenditore, che, con l'aiuto del credito bancario, sfida l'equilibrio stabilito

introducendo un nuovo prodotto, un nuovo processo o un nuovo tipo di organizzazione produttiva. Si verifica allora una tendenza verso un nuovo equilibrio: una nuova stabilità in quello che Schumpeter vedeva come un flusso circolare, in cui la produzione muove in una direzione, il denaro nell'altra. Questo nuovo equilibrio sarebbe stato inevitabilmente perturbato e rotto dal successivo innovatore, da ogni nuovo mutamento introdotto nel processo produttivo. Sarebbe questa la dinamica della vita economica nel suo perpetuarsi e ampliarsi, questa la natura dello sviluppo economico.

L'imprenditore fece — e fa ancora — molto per l'economia. Egli risplende di viva luce nella smorta compagnia di operai, impiegati, solenni dirigenti e burocrati assortiti delle grandi società. A differenza del capitalista, l'imprenditore non è oppresso da un senso di colpa marxiano. La sua eminenza, che continua non offuscata fino a oggi, è la principale eredità lasciataci da Schumpeter.

Schumpeter tentò anche, benché con minor successo, di rivalutare in qualche misura il monopolio, che veniva riscattato ai suoi occhi dall'innovazione. L'innovazione — il contributo dell'imprenditore — era finanziata, incoraggiata e remunerata nel modo migliore quando l'innovatore era libero dalla minaccia di imitazione e concorrenza, e una tale libertà era possibile soprattutto in presenza di un monopolio. Il mondo competitivo, per contrasto, era relativamente sterile sul piano della creazione. Questo argomento, per quanto plausibile, non esercitò una grande influenza. Il sistema classico era troppo consolidato. Il monopolio era perverso; esso non poteva essere redento. I testi citano l'argomentazione di Schumpeter a favore del monopolio, ma non la accettano seriamente.

È invece accettata un'altra concezione del monopolio, una concezione che lo ampliò e fece di esso una parte potenzialmente molto maggiore del sistema classico. Questa fu la seconda correzione al sistema di Marshall. Anche se essa si concretizzò solo al termine di un lungo processo, le idee relative si consolidarono infine pienamente nel 1933 nell'opera di due economisti che lavorarono separatamente, uno in ciascuna delle due Cambridge, in Inghilterra e negli Stati Uniti, nel Massachusetts. Essi furono Edward H. Chamberlin (1899-1967) di Harvard e Joan Robinson (1903-1983) dell'Università di Cambridge.[2] Edward Chamberlin, figura in qualche misura tragica, rimase associato per il resto della sua vita esclusivamente a questo imponente contributo, mentre Joan Robinson continuò per altri cinquant'anni a esercitare una critica vigorosamente motivata dell'ortodossia classica e a essere una presenza dominante — e temibile — nel mondo accademico di lingua inglese. Raramente essa prese in considerazione una tesi comunemente accettata in economia senza sollevare

obiezioni.

Chamberlin e la Robinson giunsero entrambi a pensare che fra il caso generale della concorrenza nel sistema classico — dove il prezzo non era influenzato o controllato da alcun produttore — e il caso eccezionale del monopolio — in cui un singolo venditore poteva imporre il suo prezzo in modo da massimizzare il profitto — esiste una serie di possibilità intermedie. Il venditore poteva avere un prodotto ben preciso per cui poteva non esistere un sostituto esatto. Questo fatto gli dava una capacità limitata ma non necessariamente insignificante di controllarne il prezzo. Egli poteva ampliare questa libertà per mezzo della pubblicità, la quale poteva servire ad accrescere la fedeltà del pubblico al prodotto. Anche la zona in cui si vendeva il prodotto, e forse anche la personalità del venditore, potevano differenziare il prodotto o servizio e accordare al venditore una misura simile di potere, piccola o non tanto piccola, su ciò di cui egli poteva controllare il prezzo. Tutta questa era una concorrenza monopolistica, come fu chiamata.

Più importante come caso intermedio fra la concorrenza pura e il monopolio era però quello costituito da un ristretto numero di venditori appartenenti a una stessa industria. Questa era la condizione dell'oligopolio, termine che entrò rapidamente nel linguaggio dell'economia. L'industria automobilistica americana, con tre società produttrici principali, e le industrie del petrolio, dell'acciaio, l'industria chimica, la produzione di pneumatici, di macchine utensili e di macchine agricole, con alcuni giganti in ciascuna di esse, erano altri esempi. L'oligopolista intelligente — e si deve dare senza dubbio per scontata la sua intelligenza — nel fissare i suoi prezzi prestava un'attenta considerazione a creare condizioni che potessero essere le più vantaggiose per tutti; e lo stesso dovevano fare gli altri che operavano nella sua stessa industria. Pur con la necessità di dover poi apportare qualche correzione minore, si perveniva in tal modo a prezzi e profitti che non erano significativamente diversi da quelli raggiunti in regime di monopolio. Oppure, alternativamente, si poteva lasciare l'iniziativa a un capo riconosciuto, il quale aveva allora l'incombenza di identificare il prezzo più redditizio per tutti. L'oligopolio, lo ripetiamo, esigeva intelligenza e anche autolimitazione. Esso non richiedeva, però, nessuna di quelle forme di collegamento diretto così fortemente proibite negli Stati Uniti dalle leggi antitrust.

In conseguenza dell'opera di Chamberlin e della Robinson c'era ora, in luogo della libera concorrenza in un grande settore dell'economia moderna, sempre più concentrata, il sospetto di un monopolio o di qualcosa che si avvicinava a un monopolio. Non si poteva più supporre che il mercato concorrenziale assicurasse

un livello di prezzi e di produzione socialmente ottimali.

Il concetto di oligopolio e, con effetto minore, quello di concorrenza monopolistica, entrarono nel pensiero classico o, come veniva chiamato ora, nel pensiero neoclassico, con una rapidità quasi sorprendente. Essi divennero elementi fissi nell'insegnamento e nella letteratura economici e tali rimangono ancora oggi. Solo i più decisi fra i difensori dell'ortodossia classica — che negli Stati Uniti furono, per qualche tempo, gli economisti associati a quella che fu chiamata Scuola di Chicago — resistettero ad accettarli.

Alcuni studiosi videro nell'oligopolio un motivo per applicare ancora più energicamente le leggi antitrust. Negli anni della Depressione ci fu anche una corrente di pensiero significativa che attribuiva all'oligopolio e al controllo dei prezzi a esso associato la responsabilità per i risultati fin troppo chiaramente men che ottimali dell'economia. Ma in una condanna totale dell'oligopolio c'erano difficoltà pratiche. L'ambito del sistema economico in cui vigeva l'oligopolio, ossia il settore delle grandi imprese moderne, era il settore dominante e — monopolio o no — non si poteva dichiararlo illegale. Inoltre, benché l'oligopolio fosse, in linea di principio, socialmente iniquo, nei risultati concreti — nel fornire automobili, pneumatici, benzina, sigarette, dentifricio, aspirina — non suscitava un grande risentimento nei consumatori. Pur essendo ingiusto in linea di principio, era accettabile in pratica. Gli economisti vennero quindi a considerarlo con una certa preoccupazione in teoria, ma lasciarono cadere la necessità di un'azione pratica nei suoi confronti. Il monopolio veniva ancora deplorato; l'oligopolio era accettato. Questa rimane la soluzione adottata nei moderni libri di testo.[3] E ai fini di esercizi tecnici e matematici si può ancora supporre il caso di una concorrenza pura; il mercato concorrenziale può rimanere ancora l'argomento centrale dell'insegnamento. Quella che sembrava ad alcuni una grave minaccia alla tradizione classica — un dominio generale del monopolio o di un criptomonopolio — era sopravvissuta.

La storia dell'economia in questi anni fu influenzata anche dalla convulsione enorme, e persino traumatica, che si verificò in Russia: la Rivoluzione di Ottobre del 1917. Come abbiamo già detto in precedenza, non era questo il tipo di rivoluzione preso in considerazione dai socialisti: un'insurrezione diretta dagli operai contro il potere e lo sfruttamento capitalistici.[4] Come sarebbe accaduto in seguito in sollevazioni analoghe in Estremo Oriente e in America centrale, la Rivoluzione russa era diretta contro un sistema agricolo arcaico e repressivo e contro un governo che rifletteva tale interesse in modo dispotico oltre che corrotto. L'agricoltura e i latifondisti, non l'industria e i capitalisti, furono le

cause che determinarono lo scoppio della rivoluzione in questo secolo. E in Russia, come anche in seguito in Cina e nel Vietnam, la rivoluzione ebbe successo grazie, in gran parte, alla disorganizzazione, al disorientamento e alle difficoltà prodotti dalla guerra. Senza la guerra, persino gli zar e il loro regime sarebbero rimasti, almeno per ancora un po' di tempo, al loro posto. Tutti i conservatori dovrebbero riflettere sul fatto che la guerra è la cosa a cui un sistema economico ha meno probabilità di sopravvivere. Si dovrebbe riflettere inoltre sul fatto che coloro che presentano più seriamente se stessi come difensori conservatori dello *status quo* sono nella realtà i più disposti ad accettare i rischi della guerra.

Dopo il 1917 il fatto nuovo in economia fu l'esistenza di un'alternativa: accanto al sistema classico c'era ora il socialismo. Nel 1919, Lincoln Steffens, un prolifico commentatore degli abusi del potere economico del suo tempo oltre che dei problemi connessi della politica e corruzione urbane, di ritorno da una visita in Russia disse a Bernard Baruch, in un'esplosione di spontaneità provata con cura: «Sono stato nel futuro, e funziona».

Nel periodo amaro seguito alla guerra e alla rivoluzione in Russia, il commento di Steffens fu, senza dubbio, un esercizio considerevole di esagerazione. Nondimeno, chi poteva dire che il nuovo sistema non potesse funzionare? E in conseguenza di un mutamento veramente monumentale. La proprietà privata a fini produttivi (e anche gran parte della proprietà personale) aveva cessato di esistere in Russia; una catena che si estendeva a ritroso sino a Roma e al diritto romano era stata spezzata. Non era più il mercato a decidere che cosa si doveva produrre; era invece un'autorità centrale, che si doveva presumere fosse saggia e sollecita del bene comune, a valutare razionalmente i bisogni della gente e a procedere a soddisfarli. Uomini e donne non dovevano più lavorare in vista del fine indegno di una remunerazione pecuniaria, della speranza banale dell'arricchimento; d'ora in poi si sarebbe faticato in vista del bene comune. Si sarebbe invocata e attivata una manifestazione superiore dello spirito umano.

In quella visione erano insite difficoltà impressionanti. Alla fine ci si sarebbe resi conto che quella manifestazione superiore dello spirito umano poteva anche non verificarsi. Inoltre, come fu evidente già a Lenin persino nel breve periodo della sua direzione, la struttura burocratica necessaria per controllare il processo era mastodontica e poteva essere gravosa e opprimente: un problema che perdura ancora oggi in Unione Sovietica. Poteva, inoltre, essere intellettualmente e amministrativamente possibile pianificare e guidare la produzione in un'economia in cui cibo, vestiario e abitazione erano i bisogni primari e quasi

totali della popolazione, a prescindere dagli speciali problemi posti al socialismo dall'agricoltura; ma una tale pianificazione si sarebbe rivelata assai più difficile per una società con un livello di vita crescente e sempre più diversificato. Avrebbe poi fatto la sua comparsa in scena Iosif Vissarionovič Stalin, il cui esercizio del potere avrebbe gettato una luce fosca a livello mondiale sulla stessa parola *socialismo* — o *comunismo* — e che, alla fine, sarebbe stato ripudiato dal popolo e dal sistema da lui governati e oppressi.

Ma tutto questo apparteneva al futuro. Al tempo della Rivoluzione russa, e specialmente con l'arrivo in America e in Europa, tredici anni dopo, della Grande Depressione, la nuova alternativa dei soviet parve plausibile e sembrò autorizzare nuove speranze, specialmente per gli economisti.

In Inghilterra, all'Università di Cambridge, Maurice Dobb (1900-1976) del Trinity College — gran parte delle cui lezioni erano fermamente marshalliane — si legò per la vita al Partito comunista britannico. E John Strachey (1901-1963), una figura influente esterna alla comunità accademica, annunciò l'imminente rivoluzione in una serie di volumi che ebbero grande diffusione, specialmente *The Coming Struggle for Power*.[5] Negli Stati Uniti non ci fu alcun economista anziano di vaglia che aderisse alla causa del comunismo, mentre lo fece qualcuno degli economisti più giovani, specialmente negli anni Trenta. L'esempio sovietico fu l'alternativa ovvia e disponibile alle calamità della Grande Depressione, al palpabile fallimento del sistema capitalistico. Un economista doveva venire a patti con l'ovvio. Per un po' di tempo l'esame dell'alternativa sovietica assicurò anche una rispettabilità sociale e intellettuale nel mondo accademico contemporaneo, a New York o in altri ambienti intellettuali. Per qualcuno, però, ci sarebbero state gravi conseguenze nel periodo della «caccia alle streghe» degli anni Cinquanta.

La Rivoluzione russa esercitò un altro effetto su atteggiamenti e indirizzi economici. Il crollo della Russia imperiale ammonì che la rivoluzione era possibile. Da quel momento in poi nel mondo economico ci sarebbe stata perciò una spaccatura netta e a volte anche severa e tempestosa. Alcuni avrebbero visto un modo per *evitare* la rivoluzione in una modificazione e riforma del sistema classico, nella correzione delle sue pecche più vistose, in un'attenuazione delle sue crudeltà più evidenti. Si dovevano introdurre inoltre pensioni di anzianità, sussidi di disoccupazione, sostegni ai sindacati, minimi salariali e molte altre cose.

A questa concezione si opponevano coloro che vedevano in tali riforme un passo *verso* la realtà sovietica, un lungo passo sulla via che avrebbe condotto a quella che veniva considerata una schiavitù. Questo conflitto sarebbe proseguito

per altri settant'anni, fino al nostro tempo, e continua ancora.

Nei due decenni che seguirono gli eventi culminanti del 1917-1918, si verificò un'altra importante influenza dell'Europa centro-orientale sulla storia dell'economia moderna, questa volta a partire dalla Polonia, dall'Ungheria, dall'Austria e dalla Romania. Gli economisti emigrati da quei paesi, alcuni in Gran Bretagna e altri negli Stati Uniti, avrebbero avuto un ruolo di primo piano, in qualche misura dominandola, nella discussione economica nel mondo di lingua inglese negli anni a venire. Tutti risposero, almeno in parte, al mondo che avevano lasciato. Coloro che avevano sperimentato una repressione conservatrice, come in Polonia e in Ungheria, ebbero un atteggiamento fortemente critico nei confronti dell'ortodossia classica. Coloro che avevano fatto esperienza del socialismo, come in Austria fra le due guerre, si dedicarono alla difesa del sistema classico.

Dalla Polonia giunsero i due principali socialisti del tempo, i quali tornarono entrambi in patria dopo la seconda guerra mondiale per servire la rivoluzione e, in qualche misura, soffrirne le conseguenze. Oskar Lange (1904-1965), uno studioso tranquillo, mite ma deciso, andò all'Università del Michigan, passando poi a quella di Chicago, il centro dell'ortodossia di mercato, un ambiente che però risultò non del tutto inospitale per lui. Nel pensiero di Lange era centrale la tesi che il socialismo, nelle sue espressioni migliori, poteva ripetere la risposta teoricamente perfetta all'esercizio della scelta del consumatore e all'efficienza produttiva di un sistema concorrenziale perfetto, ma senza il suo monopolio, lo sfruttamento, la disoccupazione ricorrente o altri difetti. Due fra i suoi colleghi più insigni a Chicago, Frank H. Knight (1885-1972) e Henry C. Simons (1889-1946), furono i proponenti americani più famosi dell'ortodossia classica del tempo; Simons, in particolare, definì minuziosamente in quegli anni la rigorosa politica pubblica, compresa l'energica applicazione delle leggi antitrust, che avrebbe assicurato il migliore funzionamento del mercato libero, non controllato.[6] La nozione che il socialismo potesse prendere come suo modello il mercato era in qualche misura un'idea accettabile all'Università di Chicago.

Michal Kalecki (1899-1970), che a differenza di Lange fu un personaggio sempre teso e irascibile, ebbe una mente notevolmente diversa e inventiva e fu una fonte di idee, riconosciuta ma a volte anche non riconosciuta, per molti suoi colleghi e amici all'Università di Cambridge e successivamente a New York.[7]

Dopo la seconda guerra mondiale tanto Lange quanto Kalecki tornarono, come abbiamo detto, in Polonia per occuparvi posizioni importanti: Kalecki ebbe per un certo tempo l'incarico di elaborare una pianificazione a lungo

termine, mentre Lange fu designato presidente del Consiglio economico di Stato. Né Lange durante gli anni stalinisti di Boleslaw Beirut né Kalecki in epoca posteriore poterono condurre una vita quotidiana esente da tensioni. Verso la fine della sua vita, Lange disse a Paul M. Sweezy, il più famoso studioso marxista americano, che durante quel periodo non andò mai a dormire di sera senza considerare la possibilità di potere essere arrestato prima dell'alba.

In Gran Bretagna arrivarono dall'Ungheria e da Nowosielitza, nelle vicinanze di Černovcy (Tschernowitz), in Austria (poi passata alla Romania), i tre studiosi che avrebbero raccomandato più energicamente la riforma del sistema capitalistico come alternativa all'autodistruzione. Erano Nicholas Kaldor, in seguito Lord Kaldor (1908-1986), Thomas Balogh, in seguito Lord Balogh (1905-1985); e, una voce un po' più accomodante, Eric Roll (1907-), in seguito Lord Roll of Ipsden. Kaldor e Balogh, provenienti entrambi dall'Ungheria, combinarono incessanti attacchi all'ortodossia classica nel loro paese di adozione con una partecipazione attiva alla riforma e con un lavoro in suo sostegno. Inizialmente alla London School of Economics e per molto tempo professore all'Università di Cambridge, Kaldor fu fra i principali collaboratori alla preparazione del Beveridge Report, il grande progetto postbellico per lo Stato assistenziale britannico. Egli fu anche, tra l'altro, un tenace fautore della politica di una tassazione progressiva, comprendente la tassazione non del reddito personale bensì delle spese personali — le tasse sulle spese —, cosa che aveva l'effetto di esentare dalle tasse i risparmi e gli investimenti. Egli raccomandò con particolare energia questo tipo di tassazione nei paesi nelle prime fasi di industrializzazione, i quali hanno uno speciale bisogno di risparmi e di formazione di capitali.

Thomas Balogh, del Balliol College di Oxford, consigliere influente di governi laburisti (e fortemente biasimato dai conservatori), fu un critico spietato dell'ortodossia classica e, assieme a Kaldor, della seduzione del monetarismo. Egli fu anche un forte sostenitore dell'idea che si potesse mettere un freno all'inflazione per mezzo di una politica dei redditi e dei prezzi, anziché mantenendo inattivi gli impianti e puntando sulla disoccupazione. Sul sistema classico egli fu abbastanza esplicito: «La storia moderna della teoria economica è un racconto di fughe dalla realtà».[8]

Il terzo di questi personaggi, Eric Roll, ha dedicato la maggior parte della sua vita al servizio del governo, con una speciale attenzione alla politica economica internazionale. Egli ebbe un ruolo centrale, forse il ruolo centrale, nei negoziati che condussero al Piano Marshall e all'ingresso della Gran Bretagna nel Mercato comune. Fu anche un partecipante ascoltato e influente, sotto governi laburisti, al

movimento di allontanamento dal rigore classico nella politica economica.[9]

Gli economisti polacchi e ungheresi, come abbiamo notato, stavano fuggendo negli anni fra le due guerre dai governi di destra e criptofascisti dei loro paesi natali, e con dialettica precisione si volsero alla sinistra rivoluzionaria o riformista. Negli stessi anni, dall'Austria del primo dopoguerra e dal suo orientamento socialista e operaista uscirono i più fermi sostenitori dell'ortodossia nella sua forma più pura. Essi furono Ludwig von Mises (1880-1973), Friedrich A. von Hayek (1899-), il più duttile Fritz Machlup (1902-1983) e una figura minore, Gottfried Haberler (1900-).[10] Essi arrivarono infine tutti negli Stati Uniti, alcuni passando per Ginevra o per Londra, come il loro compatriota Schumpeter, che però era arrivato via Bonn. Tutti, ma specialmente Mises e Hayek, avevano la convinzione dogmatica che ogni allontanamento dall'ortodossia classica fosse un passo irreversibile verso il socialismo. Il socialismo, se si considera la varietà di bisogni umani e la complessità della struttura di capitali e manodopera necessaria per soddisfarli, è un'impossibilità teorica (e pratica). Esso è inoltre intrinsecamente in conflitto con la libertà. Sussidi di disoccupazione, pensioni per la vecchiaia e aiuti ai poveri conducono alla repressione socialista e alla risultante degradazione dello spirito umano. Il sistema capitalistico non sarebbe stato salvato, ma solo distrutto da una tale riforma. E, secondo Mises e Hayek, esso era avviato alla sua distruzione. La perfezione classica non ammetteva alcun compromesso. Il monopolio, che creava grandi preoccupazioni al pensiero economico americano, era una cosa in larga misura irrilevante, che non giustificava il male maggiore dell'intervento governativo, anche se si poteva invocare qualche limitazione nel caso delle organizzazioni sindacali. Mises, il più spietato dei puristi, colse l'occasione per condannare addirittura l'intervento governativo nel traffico della droga come interferenza ingiustificata con forze di mercato e con l'associata libertà dell'individuo.[11] E quando i suoi colleghi nella fede ortodossa si riunirono sul Mont-Pelerin in Svizzera per discutere e per ammirarsi reciprocamente, si dice — ma forse si tratta di un'invenzione — che egli abbia suscitato un dissenso considerevole proponendo di restituire tutti gli arsenali navali nazionali all'impresa privata.

L'Austria, nei decenni trascorsi dopo la seconda guerra mondiale, è stata un modello di azione economica efficace: i prezzi sono rimasti relativamente stabili, la moneta forte, l'occupazione piena, la tranquillità sociale grande. Molti di questi risultati sono stati attribuiti a un buon sistema assistenziale, a un equilibrio fra banche pubbliche e private e altre imprese e alla politica sociale di mercato

austriaca, la quale richiede, come difesa contro l'inflazione, un'oculata contrattazione salariale e limitazioni dei prezzi, anziché una dura politica monetaria e fiscale e la disoccupazione. Nulla di tutto questo sarebbe stato purtroppo possibile se le grandi figure dell'economia austriaca degli anni Venti e Trenta fossero rimaste in patria a esercitarvi un'influenza egemonica.

Gli economisti emigrati in Occidente dai paesi dell'Europa centrale e orientale non furono affatto l'unica fonte delle idee che sostenevano la rivoluzione, una riforma per scongiurare la rivoluzione e una resistenza rigorosa alla riforma, considerata un primo passo verso la rivoluzione. Ma questi eminenti studiosi avevano una spiccata chiarezza di idee e un vigore espositivo veramente notevole. Senza dubbio nessuno fu più severo — o influente — di Kaldor o di Balogh nella critica dell'ortodossia classica o nel sostenere il bisogno di riforme. E nessuno si espresse a favore di una resistenza intransigente alla riforma con la stessa energia di Friedrich von Hayek, che di tanto in tanto lo fa ancora oggi.

[1] (Trad. it., *La teoria dello sviluppo economico*, UTET, Torino 1932). La traduzione inglese, di R. Opie, *The Theory of Economic Development*, fu edita dalla Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1934. Schumpeter fu autore anche di altre due opere importanti, *Business Cycles*, McGraw-Hill, New York 1939, e *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, New York 1954 (trad. it. di P. Sylos Labini, L. Occhionero, ed. ridotta a cura di C. Napoleoni, *Storia dell'analisi economica*, Boringhieri, Torino 1968). Quest'ultima opera fu edita postuma, pur essendo ancora incompleta, a cura della moglie, Elizabeth Boody Schumpeter. Io la recensii all'epoca della pubblicazione e riconosco con gratitudine l'influenza generale che ha esercitato su di me.

[2] Vedi Edward H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1933 (trad. it. di H.B., *Teoria della concorrenza monopolistica*, La Nuova Italia, Firenze 1961) e Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, London 1933.

[3] Vedi Paul A. Samuelson e William D. Nordhaus, *Economics*, McGraw-Hill, New York 1985[12], pp. 541-542, e Campbell R. McConnell, *Economics*, McGraw-Hill, New York 1984[9], pp. 532-534. Questi, i principali testi di economia di oggi, considerano entrambi l'oligopolio con riserva, vedendo in esso un ostacolo a una produzione ottimale, ma arretrano dinanzi a ogni politica decisamente avversa a esso. Entrambi traggono un certo conforto dalle idee di Schumpeter sopra citate e da alcune mie argomentazioni circa il progresso tecnico sotto un regime di oligopolio e la tendenza di qualsiasi posizione di potere economico a generare uno sviluppo neutralizzante di potere compensativo.

[4] Anche se, come abbiamo visto, Marx vedeva il primo compito della rivoluzione nell'eliminazione degli antichi resti del feudalesimo.

[5] Covici Friede, New York 1933.

[6] In *A Positive Program for Laissez Faire*, Public Policy Pamphlet No. 15, a cura di Harry D. Gideonse, The University of Chicago Press, Chicago 1934.

[7] Nessuna delle sue opere modificò in modo decisivo le correnti principali del pensiero economico, ma molte sue idee, compresa la nozione di accrescere il rischio come modo per controllare le dimensioni dell'azienda imprenditoriale, apportarono correzioni rivelatrici al nucleo centrale sia del pensiero ortodosso sia di quello socialista. Vedi la sua *Theory of Economic Dynamics*, Rinehart, New York 1954.

[8] Thomas Balogh, *The Irrelevance of Conventional Economics*, Weidenfeld and Nicolson, London 1982, p. 32.

[9] Egli scrisse, fra gli altri libri, comprese le sue memorie, *A History of Economic Thought*, Prentice-Hall, New York 1942 (trad. it. di N. Negro, *Storia del pensiero economico*, Boringhieri, Torino 1966; 1ª ed. Einaudi, Torino 1954). Le frequenti citazioni dalla storia di Roll in questo libro attestano il mio debito verso quest'opera indispensabile.

[10] Si dovrebbe citare qui anche un esimio studioso ungherese, William J. Fellner (1905-1983), della Yale University, che fu altrettanto fermo nella fede classica e che servì nel Consiglio dei consulenti economici sotto i presidenti americani Nixon e Ford, dal 1973 al 1975.

[11] Vedi Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, Yale University Press, New Haven 1949, pp. 728-729 (trad. it. di T. Bagiotti, *L'azione umana - Trattato di economia*, UTET, Torino 1959). Le opinioni di Friedrich von Hayek sono espresse nella forma più compiuta nel trattato, a quel tempo molto letto, *The Road to Serfdom*, University of Chicago Press, Chicago 1944.

XV

LA FORZA PRIMORDIALE DELLA GRANDE DEPRESSIONE

Un carattere singolare e significativo del sistema classico fu l'assenza in esso di una teoria delle depressioni: cosa, peraltro, non sorprendente, in quanto esso ne escludeva per natura le cause pertinenti. L'equilibrio a cui l'economia si adattava era un equilibrio di piena occupazione; era questo il risultato cui conducevano inevitabilmente le variazioni nei salari e nei prezzi. C'era inoltre la Legge di Say. Una depressione, come è più che ovvio, è un periodo in cui le merci si accumulano per mancanza di compratori; gli operai, di conseguenza, rimangono disoccupati perché, data l'esistenza di numerose merci in quantità più che sufficienti e i magazzini pieni, è inutile produrne altre. Ma una mancanza di compratori significa scarsità di domanda, e la Legge di Say specificava nei termini più chiari che ciò non poteva accadere. Soltanto gli ignoranti e i pazzi potevano credere il contrario. Ogni economista degno di questo nome sapeva che dalla produzione deriva in ogni tempo il flusso di potere d'acquisto che è per sua natura sufficiente a comprare ciò che viene prodotto. In un modo o nell'altro, quel flusso di potere d'acquisto viene speso: o direttamente in beni di consumo o, se viene risparmiato, in un secondo tempo, sotto forma di beni capitali e di capitale d'esercizio.

Da tutto questo derivava un'altra conseguenza ovvia: poteva non esserci un rimedio per la depressione se la depressione era stata esclusa dalla teoria. I medici, persino quelli di maggiore reputazione, non hanno una cura per una malattia che non può esistere.

Con ciò non intendo dire che negli anni anteriori alla Grande Depressione non si sia studiato il ciclo economico, ma né tale studio né l'insegnamento su di

esso facevano parte del nucleo centrale del pensiero economico. Era una linea di ricerca e di insegnamento a sé chiamata Cicli economici, o semplicemente Cicli. E non c'era accordo sulla causa delle fluttuazioni economiche. In un'argomentazione non del tutto plausibile esse venivano attribuite alle macchie solari che operavano o direttamente, anche se in modo un po' mistico, sull'economia, o indirettamente attraverso il loro effetto sulla meteorologia e quindi sulla produzione agricola. Oppure venivano determinate da altri cicli connessi alla meteorologia. O, più probabilmente, potevano esserne causa i ricorrenti episodi speculativi del secolo precedente: periodi di espansione fondati sul credito facile concesso dalle banche eccessivamente accomodanti del tempo, con l'inevitabile contrazione che si aveva quando si dovevano rimborsare i prestiti o quando arrivavano banconote da redimere in moneta metallica che non era disponibile. Oppure c'erano ondate di crescita di lunghezza diversa e immutabile e di origine piuttosto misteriosa. Infine tempi difficili erano associati a ristrettezze nella disponibilità di denaro e alla connessa deflazione dei prezzi, come dopo l'adozione del regime aureo nel 1873.

Lo studio più competente, e in effetti brillante, del ciclo economico fu quello di Wesley C. Mitchell (1874-1948), inizialmente all'Università di California e poi, per una parte molto maggiore della sua carriera, alla Columbia University e al National Bureau of Economic Research. Mitchell, che non era condizionato da legami con la teoria classica, concluse che ogni ciclo economico era una serie di eventi unica e aveva una spiegazione unica perché, com'egli disse, era il prodotto di una serie di eventi similmente unica.[1] Sulle macchie solari o sulle condizioni meteorologiche ci si poteva attendere ben poca possibilità di intervento, come pure sulle crisi finanziarie riconosciute, come accadeva di solito, solo a cose fatte. E se, come riteneva Mitchell, le depressioni erano causate da eventi diversi e disparati, non poteva esserci un disegno universalmente applicabile per la loro prevenzione o la loro terapia.

La conseguenza di tutto ciò fu che quando, dopo il crollo della borsa dell'ottobre 1929, la Grande Depressione si abbatté sull'economia americana, gli economisti nella tradizione classica, ossia quasi tutti gli economisti, si fecero da parte. Era una reazione prevedibile. Due fra le principali figure del tempo, Joseph Schumpeter, ora a Harvard, e Lionel Robbins, della London School of Economics, si premurarono di raccomandare specificamente di non fare nulla. Si doveva permettere alla depressione di seguire il suo corso; solo questo modo di procedere avrebbe potuto assicurare la guarigione. La causa era stata un accumulo di veleni nel sistema; il periodo di crisi risultante aveva proprio la

funzione di espellere il veleno e di rimettere l'economia sulla via della guarigione. La guarigione, dichiarò Joseph Schumpeter, era qualcosa che veniva sempre da sé. E, aggiunse: «Questo non è tutto: la nostra analisi ci conduce a credere che la guarigione sia autentica solo se viene da sé».[2]

Nella parte rimanente della presidenza di Herbert Hoover, fino al marzo 1933, la politica economica degli Stati Uniti seguì il disegno classico. La guarigione era attesa e predicata con grande insistenza, tanto che la borsa tendeva a scendere seguendo previsioni ufficiali, e un presidente del Comitato nazionale repubblicano fu infine indotto a denunciare un complotto democratico in Wall Street. Per quanto gli auspici del Comitato fossero politici, tale previsione, è bene ripeterlo, si fondava totalmente sulla teoria classica; l'equilibrio della piena occupazione era un carattere intrinseco del sistema; poiché tale equilibrio governava la vita economica, la guarigione era inevitabile. Non c'era alcun bisogno di intervenire per far procedere ciò che era inevitabile. Herbert Hoover, un personaggio diffamato nella storia economica, era in realtà in completo accordo con le idee economiche correnti del suo tempo.

Con Franklin D. Roosevelt si ebbero infine alcune importanti deviazioni dall'ortodossia classica, anche se esse non erano state certamente preannunciate nella sua campagna elettorale del 1932. La depressione aveva tre caratteri visibili. La prima era l'inesorabile deflazione nei prezzi, con il suo effetto devastante sull'industria e sull'agricoltura. Il secondo era la disoccupazione. Il terzo erano le gravi difficoltà che la depressione creava specialmente ai gruppi più vulnerabili: i vecchi, i giovani, i malati e coloro che, oltre i disoccupati, non disponevano di un alloggio adeguato. La prima ampia linea della politica di Roosevelt cercò di affrontare il problema dei prezzi; la seconda di aiutare i disoccupati fornendo loro un lavoro; e la terza di mitigare le difficoltà che si trovavano ad affrontare i più vulnerabili. In quest'ultima direzione si collocò la genesi dello Stato assistenziale, che era già nato in Europa e stava ora per approdare anche negli Stati Uniti. Degli sforzi, ispirati o presi in considerazione dagli economisti, per far salire i prezzi ci occuperemo in questo capitolo. Possiamo sorvolare sui tentativi diretti di fornire lavoro; visti come misure di emergenza, essi non attrassero molto su di sé l'attenzione degli economisti. Dell'emergente economia assistenziale ci occuperemo nel prossimo capitolo. Rivolgeremo poi l'attenzione, fuori dell'America, a Keynes e all'attacco non contro gli effetti manifesti della depressione ma all'intera tendenza alla depressione stessa. Prima, però, dovremo soffermarci sulla partecipazione degli economisti al governo, una cosa che oggi è data per scontata ma che negli anni Trenta era decisamente un'innovazione.

Negli anni di governo di Roosevelt un piccolo gruppo di studiosi era accorso in suo aiuto. Essi furono immediatamente chiamati il «trust di cervelli» (*Brains Trust*, in seguito *Brain Trust*): la parola *trust* è molto pregnante nel linguaggio americano. A seconda della disposizione di chi parlava, la connotazione poteva essere di apprezzamento, di disprezzo o di avversione, ma nessun candidato presidenziale, in nessun periodo, avrebbe rinunciato a un suo gruppo di consiglieri.[3]

Due membri del *Brain Trust* di Roosevelt, Rexford Guy Tugwell (1891-1979) e Adolf A. Berle Jr. (1895-1971), furono figure di particolare distinzione in economia. Quando era ancora un giovane professore alla Columbia University negli anni Venti, Tugwell aveva convinto un gruppo di giovani economisti suoi conoscenti e della sua generazione a contribuire a un volume da lui progettato, intitolato *The Trend of Economics*.[4] Egli pensava, e sperava, che diventasse «una specie di manifesto della nuova generazione», notando che, di coloro che avevano contribuito all'opera, si poteva dire «che nessuno... ha pubblicato un libro del tipo tradizionale intitolato *The Principles of Economics*».[5] Un punto su cui il libro insisteva particolarmente era la necessità di esaminare le istituzioni economiche — aziende commerciali, governo, gruppi di interesse — e gli incentivi «non commerciali» oltre a quelli pecuniari. Tutti questi elementi dovevano essere considerati come si presentavano nel mondo reale e non come convenivano alle necessità dell'economia classica. Il libro raccomandava anche la misurazione statistica di fenomeni economici, una scomodità cui il sistema classico, in generale, non si assoggettava.

I *Trends* di Tugwell, come fu chiamato in genere il libro, fu un documento d'avanguardia in una tradizione economica tipicamente americana che derivava da Veblen; esso considerava antropologicamente l'economia accettata e, non essendo limitato dal rigore classico, era aperto a riforme pragmatiche. Infine tale riforma sarebbe stata chiamata economia istituzionale o istituzionalismo e i suoi aderenti la Scuola istituzionale.

Rex Tugwell, come fu universalmente conosciuto, fu un esponente chiave nel *Brain Trust* prima delle elezioni presidenziali e poi nell'amministrazione Roosevelt. Grazie alle sue credenziali accademiche, egli si trovava in una posizione meravigliosa per persuadere Roosevelt che poteva rompere con l'ortodossia classica, cosa a quel tempo non poco rischiosa.

Il secondo economista di rilievo nel *Brain Trust* era Adolf A. Berle Jr., anche egli della Columbia University. Avvocato di professione, non economista, egli fu nondimeno autore, assieme a Gardiner C. Means (1896-), un giovane economista della Columbia, di un attacco al sistema classico molto importante e

che ebbe una grande influenza potenziale. Che ciò non sia stato riconosciuto immediatamente va attribuito in parte al fatto che Berle, in quanto avvocato, non fu preso troppo sul serio dall'*establishment* economico rispettabile su una questione economica di grande importanza. In parte, l'opera di Berle e di Means era semplicemente troppo dannosa per il sistema classico, e così la cosa migliore era quella di ignorarla.

Il loro studio, *The Modern Corporation and Private Property*,[6] concerneva la gestione e il controllo delle grandi aziende moderne e trattava con convincente forza statistica[7] della concentrazione in corso nell'industria americana: si stimava che le duecento maggiori società — non considerando le banche — possedessero circa metà della ricchezza societaria del paese a parte le banche, e quasi un quarto della ricchezza nazionale totale. E, punto altrettanto pressante, in metà di tali società gli azionisti avevano cessato di svolgere un qualsiasi ruolo significativo. Il potere, a tutti i fini pratici, era passato irreversibilmente ai dirigenti (*management*) che, quando dovevano rispondere delle proprie azioni, lo facevano al massimo a un consiglio di amministrazione formato da dirigenti scelti tra loro.

Proprio qui si trovava la novità sovversiva. Data questa concentrazione, non la concorrenza ma l'oligopolio era diventato la regola. La tendenza in questa direzione, come era stato previsto da Marx, era andata chiaramente procedendo senza soste. Ma per concludere c'era ancora di peggio. Non i capitalisti di Marx, ma i dirigenti di professione (i *professional managers*) avevano assunto estesamente il controllo. Ora esisteva un potere senza proprietà.[8] Il potere economico era ora nelle mani dei burocrati delle società, non dell'imprenditore tanto celebrato; nelle mani della burocrazia e non in quelle dell'imprenditorialità. Se tutto questo era vero, i dirigenti lavoravano per massimizzare i profitti per proprietari che non conoscevano neppure, o si sforzavano di massimizzare i profitti per se stessi? O, forse, avevano altri obiettivi, conflittuali con i primi; essi cercavano forse di espandere le dimensioni dell'impresa, l'obiettivo che accresceva più di tutto il loro prestigio e il loro potere, e non i profitti per gli ignoti azionisti? Erano domande da far tremare le vene e i polsi. Nella concorrenza imperfetta o monopolistica di Joan Robinson ed Edward Chamberlin, dominavano ancora il capitalista o l'imprenditore e i profitti erano ancora massimizzati, o almeno ci si sforzava in tale direzione. I risultati non erano socialmente ottimali, ma potevano essere conciliati con il pensiero classico. Non così le concezioni di Berle e di Means. Pertanto la soluzione migliore era quella di ignorarle, e ciò fu quanto avvenne in misura considerevole.[9]

Dopo l'elezione di Roosevelt alla presidenza, Berle, pur diventando immediatamente un personaggio influente a Washington, non si vide assegnare subito un incarico governativo, a differenza di Tugwell e di Gardiner Means, di cui parleremo più avanti. Questi e altri economisti arrivati a Washington successivamente anticiparono il ruolo che gli economisti avrebbero sempre svolto nella vita pubblica americana. La reazione del pubblico non fu molto entusiastica: i vignettisti del tempo celebrarono la presenza degli economisti nella capitale assumendo come simbolo del *New Deal* una figura in abiti accademici indossati senza molta dignità.

L'intervento più ardentemente discusso degli economisti nel primo anno della prima amministrazione di Roosevelt non fu però un dono del *Brain Trust* originario; esso aveva sponsor diversi e, secondo la più antica delle tradizioni americane, era incentrato sul denaro.

Quando Roosevelt assunse il mandato presidenziale, nel marzo del 1933, i prezzi, industriali e specialmente agricoli, erano da tre anni disastrosamente in calo. E da tutto il paese erano venuti appelli alla Bryan per un'azione monetaria mirante a determinare un'inversione di tendenza: richieste di abbandono del regime aureo, di far ricorso a una nuova emissione di *Greenbacks* (autorizzata ma non imposta dall'Agricultural Adjustment Act dei primi tempi della nuova amministrazione) e di rimonetizzare l'argento. Queste richieste, inoltre, non erano limitate agli agricoltori e all'Ovest, le fonti tradizionali delle agitazioni a favore di una moneta più debole; anche uomini d'affari rispettabili, e persino banchieri, si associarono a queste domande.

Nel 1921 Irving Fisher, con il sostegno di Wesley C. Mitchell e di altri economisti dissenzienti, assieme al futuro ministro dell'Agricoltura e vicepresidente Henry A. Wallace e al futuro governatore del New Hampshire e ambasciatore alla Corte di San Giacomo, John G. Winant, aveva formato la Stable Money Association (l'Associazione per una moneta stabile). Questa propose che la quantità di denaro nell'equazione degli scambi, o equazione quantitativa, di Fisher dovesse essere aumentata o diminuita in modo da produrre un livello dei prezzi stabile, in luogo dell'instabilità, e specialmente delle tendenze apparentemente deflazionistiche, del regime aureo. All'inizio del 1933 fu creato un comitato dal nome imponente, il Committee for the Nation to Rebuild Prices and Purchasing Power, per il ripristino di livelli di prezzi fisiologici e del potere di acquisto, comitato di cui Fisher fu uno fra i consiglieri. Esso era diretto da Frank A. Vanderlip, l'ex presidente della National City Bank, e comprendeva fra i suoi membri i direttori della Sears, della Roebuck, della Remington Rand e dei quotidiani della Gannett. La moneta manovrata, e non

meno il monetarismo, erano penetrati nell'*establishment* delle grandi società, anche se erano ben lontani dall'essersene impadroniti.

Nei primi giorni del *New Deal*, Roosevelt ordinò la sospensione dei pagamenti in oro da parte delle banche e proibì la tesaurizzazione, ossia il possesso privato, di oro. In tal modo non fu sospeso solo il regime aureo, ma anche la tesaurizzazione di oro in previsione del suo aumento di valore in dollari. Anche se i prezzi delle merci conobbero una breve lievitazione nell'estate del 1933, il presidente non fece nulla per far aumentare in modo apprezzabile il potere d'acquisto e la domanda. E la nuova amministrazione, in un esercizio analogo di ortodossia, diede l'avvio a tagli consistenti in salari statali e in altre spese come esibizione più che simbolica di conservatorismo fiscale. Verso la fine dell'estate e all'inizio dell'autunno i prezzi, specialmente quelli dei prodotti agricoli, calarono di nuovo miserevolmente e i monetaristi vennero in soccorso.

Alla Cornell University, non nel dipartimento di Economia allora attestato su posizioni classiche, ma su una collina che dominava il bel campus del College of Agriculture, c'erano due economisti agricoli, George F. Warren (1874-1938) e Frank A. Pearson (1887-1946), che erano interessati professionalmente all'effetto punitivo della deflazione dei prezzi sugli agricoltori. Essi avevano tracciato grafici del rapporto fra prezzi delle merci e prezzo dell'oro nel corso di molti decenni. Quando saliva il prezzo dell'oro, saliva anche il prezzo delle merci, una correlazione non del tutto sorprendente. Quando erano stati emessi la moneta continentale e i *Greenbacks* per aiutare a finanziare la rivoluzione contro gli inglesi e la guerra civile, i prezzi delle merci erano aumentati. E poiché il potere di acquisto del dollaro era declinato, questa diminuizione si era riflessa segnatamente nella sua capacità di acquisto d'oro: in altri termini, il prezzo dell'oro era aumentato. Da questi dati di osservazione e da altri meno vistosi derivò la proposta di Warren: se si fosse aumentato il prezzo che il Tesoro pagava per l'oro, sarebbero aumentati i prezzi in generale, e quindi anche i prezzi dei prodotti agricoli, che erano quelli che stavano più a cuore.

Nella sua proposta Warren poté contare sul sostegno di Irving Fisher e di uno dei suoi influenti colleghi di Yale, James Harvey Rogers, i quali, secondo i loro colleghi economisti, avevano una visione della situazione economica un po' più raffinata ma nondimeno pericolosamente erronea. Nell'autunno del 1933, con l'approvazione dei discepoli di Bryan e del Committee for the Nation, l'amministrazione Roosevelt cominciò a offrire prezzi progressivamente più alti per l'oro che veniva portato al Tesoro per essere permutato in dollari. Si trattava di metallo che era stato estratto recentemente; l'oro in possesso di privati, come abbiamo già avuto occasione di notare, era già stato permutato.

Qui si trovava il principale punto debole del progetto. Se in precedenza si fosse permesso alla gente di conservare il proprio oro, ora quelle persone, convertendo l'oro in dollari, avrebbero potuto realizzare grandi guadagni in denaro. Forse — anche se nessuno può dirlo con certezza — le spese conseguenti alla maggiore disponibilità in denaro avrebbero potuto dare una spinta ascensionale ai prezzi. Sequestrato l'oro, però, questo non poté verificarsi, e ora coloro che a suo tempo non avevano consegnato il loro oro allo Stato, anche per semplice negligenza, non potevano neppure confessare la loro inosservanza convertendolo e spendendone il ricavo. I dollari presero invece la via degli scambi con l'estero poiché le monete straniere, che erano ancora in regime aureo e scambiabili con oro, compravano ora più dollari: una conseguenza della svalutazione del dollaro. Il dollaro più a buon mercato apportò presumibilmente qualche vantaggio nelle esportazioni. Ma quest'effetto fu di scarso rilievo in un paese la cui attività economica puntava in gran parte sui mercati interni.

Una reazione energica venne dagli economisti di professione, come anche dalla comunità finanziaria più rispettabile. La loro risposta non si indirizzò contro l'evidente inefficacia della politica economica, bensì contro la menomazione apparentemente sconsiderata del principio di una moneta solida permutabile con l'oro, che fosse al di sopra e al sicuro da ogni manipolazione governativa. Era molto meglio la deflazione che una tale insensata violazione di sani princìpi classici.

Il più autorevole specialista del tempo sulla moneta era un professore di Princeton straordinariamente simpatico, Edwin W. Kemmerer (1875-1945). Egli aveva conseguito la sua perizia monetaria dirigendo missioni in paesi assai diversi fra loro come le repubbliche dell'America centrale e la Polonia per rimettere ordine nelle loro monete. La sua terapia era consistita nel far loro concedere prestiti da banche di New York; l'oro così ottenuto avrebbe permesso alla moneta svilita degli sfortunati paesi di tornare al regime aureo. A volte la nuova moneta ricevette addirittura un nuovo nome, tratto da una figura gloriosa del passato della nazione. I successi di Kemmerer riscossero un grande entusiasmo; solo molto tempo dopo il suo ritorno a Princeton, lo sfortunato paese tornava spesso a scivolare fuori del regime aureo.

Ora il professor Kemmerer rivolse la sua attenzione al regime aureo del proprio paese. Fu fondato l'Economists' National Committee on Monetary Policy, affidato alla sua direzione. Esso unì tutti gli economisti classici ortodossi nell'opposizione a quello che veniva ora chiamato il Piano Warren. Il National Committee poteva contare su un forte sostegno da parte della stampa e della

comunità finanziaria, e la sua opposizione al Piano Warren fu incoraggiata e intensificata dalla protesta e dalle dimissioni, ben pubblicizzate, di tre alti funzionari del ministero del Tesoro: Dean Acheson, futuro segretario di Stato, James Warburg, un *liberal* di Wall Street che in seguito avrebbe ripudiato la sua discesa altamente eccezionale nell'ortodossia, e O.M.W. Sprague, un professore di Harvard che aveva un'ottima reputazione e una grande autorità in questioni finanziarie. Fu sottolineato da più parti che il professor Warren era un economista *agricolo*. L'economia agricola era un settore grandemente e, secondo molti, giustamente denigrato della professione economica — un problema su cui ci soffermeremo più avanti —, e non sembrava conveniente che una politica che aveva a che fare con la moneta dovesse essere elaborata da un economista agricolo, un *agricultural economist* o, come si diceva allora comunemente, un *farm economist.*

Nel gennaio 1934, in conseguenza in non piccola parte della pressione di persone rispettabili e di economisti di professione, ma anche, quasi certamente, dell'evidente mancanza di effetto della politica di acquisto dell'oro sui prezzi, il Piano Warren fu abbandonato. Il prezzo dell'oro, a partire dal livello stabilito molto tempo prima, di 20,67 dollari per oncia (0,66 dollari al grammo), era salito sino a stabilizzarsi a 35 dollari per oncia (1,12 dollari al grammo), livello a cui rimase per poco più di un terzo di secolo.

Uno studente di oggi si chiederà, quasi automaticamente, perché si fosse presa la decisione di incentrare questa politica sul prezzo dell'oro. Perché, una volta sospesi i pagamenti in oro all'interno, non puntare invece su una politica fortemente *liberal* emanante dalla banca centrale, il Federal Reserve System? Se si abbassa il tasso applicato sui prestiti — il tasso di risconto, e in seguito il tasso di sconto — alla Federal Reserve; se le banche di riserva federali comprano titoli di Stato ed espandono le riserve delle banche commerciali; se le banche commerciali concedono liberamente prestiti, attraverso la conseguente espansione dei depositi aumenta la disponibilità di denaro.

Tutto questo, in realtà, era stato fatto. Verso la fine dell'amministrazione Hoover i tassi di interesse furono diminuiti a livelli nominali, secondo i criteri moderni; nel 1931 il tasso di risconto della Federal Reserve Bank di New York, che prima della grande crisi era stato del 6 per cento, era stato ridotto per passi percentuali dello 0,5 per cento sino all'1,5 per cento. Molte banche avevano abbondanza di denaro; una delle tabulazioni comuni del tempo era quella delle riserve in eccesso nelle banche commerciali che erano disponibili per la concessione di prestiti. Questa politica non aveva avuto alcun effetto

apprezzabile. Le banche emergenti dalla grande crisi bancaria dell'inizio degli anni Trenta, che il giorno del discorso inaugurale di Roosevelt avevano chiuso i battenti, erano in una disposizione di prudenza senza pari, o più precisamente erano in preda al timore e persino al panico. E chi, per poter proseguire la propria attività economica, doveva fare i conti con i prezzi bassi — per non parlare di coloro che, come la cittadinanza in generale, dovevano mettercela tutta per sbarcare il lunario — non si recava certo in banca per chiedere prestiti. Al campionario delle metafore economiche — un patrimonio prodigioso che va arricchendosi di continuo — se ne aggiunse una che implicava un filo; attraverso una politica austera della banca centrale si può, come tirando un filo, diminuire il volume dei prestiti bancari e bloccare quindi un aumento nell'offerta di denaro o mettere in atto una riduzione. Non si può invece, così come non avrebbe alcun effetto spingere su un filo, aumentare i prestiti bancari e l'offerta di denaro.

Questa asimmetria nella politica monetaria e bancaria sarebbe stata importante per Keynes negli anni a venire. Ora era evidente che il governo aveva la possibilità di espandere la domanda contraendo prestiti e spendendo fondi dello Stato; non era invece alla sua portata realizzare un sicuro aumento della domanda diminuendo i tassi di interesse ed espandendo il credito bancario. Così la spesa pubblica per stimolare la domanda divenne la risposta all'inefficacia della politica monetaria durante la depressione.

Nel frattempo la depressione e la deflazione dei prezzi avevano condotto ad altri due sforzi più spettacolari per aumentare i prezzi, uno per mezzo di un'azione diretta e l'altro attraverso una limitazione dell'offerta.

L'azione diretta per aumentare i prezzi, principalmente i prezzi industriali, passò attraverso il National Recovery Act: lo NRA e la sua Aquila azzurra altamente simbolica. I venditori presero contatti fra loro per accordarsi sui prezzi minimi. Come contropartita fu chiesto loro di permettere alla forza lavoro di fare altrettanto: di contrattare collettivamente e in buona fede. In questo sforzo c'era qualcosa di molto plausibile. Era stata conseguita un'alta misura di concentrazione industriale, come avevano mostrato Berle e Means, e di conseguenza nella maggior parte delle industrie c'erano un numero di aziende non troppo grandi i cui rappresentanti potevano riunirsi e accordarsi fra loro. L'oligopolio, non la concorrenza, era ora la regola nell'industria. Grazie a questa situazione, ogni singola azienda era in grado di esercitare una forte influenza sui propri prezzi; e, in particolare, comprimendo i salari, poteva operare con profitto o con meno perdite a prezzi bassi e guadagnare in tal modo almeno un vantaggio temporaneo su altre società nella stessa industria. Le altre avrebbero poi risposto.

Da questo processo avrebbe preso inizio una spirale concorrenziale di salari e prezzi al ribasso, il corrispettivo, sotto ogni aspetto, della spirale al rialzo che sarebbe stata un giorno riconosciuta, anche se con riluttanza, come una nuova e potente forma di inflazione. Le aziende che aderirono a un codice NRA si accordarono su un'azione per arrestare la spirale discendente.

Questa visione della situazione non fu però accettata. Gli economisti non riconobbero allo NRA alcuna giustificazione economica. Essi videro invece in esso l'attacco più formidabile al sistema classico che fosse mai stato allestito. Lo NRA proclamò che la concorrenza di mercato per ridurre i prezzi era un male — che era contro il pubblico interesse — e dichiarò accettabile il monopolio, quello che nel sistema classico veniva additato come il grande errore, adoprandosi per creare una situazione monopolistica. Come passo ulteriore e non trascurabile, le leggi antitrust, che da molto tempo venivano considerate il grande sostegno singolo di cui il governo aveva bisogno per garantire il sistema classico, furono messe in soffitta. Che cosa restava, in realtà, del sistema classico?

Gli economisti non sferrarono un attacco organizzato allo NRA paragonabile a quello che era stato scatenato in reazione al programma di acquisto dell'oro: come sempre, suscitavano una maggiore risposta liturgica il denaro e i suoi mali. Alcuni economisti — era questo un periodo in cui c'era molto bisogno di occupazione — si misero al servizio dello NRA; era quanto meno lecito accettare una carica che era stata creata per parlare a vantaggio del consumatore. Per gli economisti nel loro complesso, però, lo NRA fu un simbolo di un enorme errore pubblico, e come tale viene denunciato nelle storie del periodo.

Il 27 maggio 1937 la Corte suprema invalidò i provvedimenti, che avevano avuto valore di legge, del National Recovery Act, interrompendo così bruscamente l'esperimento; non si stenta a credere che l'opinione avversa degli economisti sia stata, in un certo senso, un forte elemento a sostegno di questa decisione.

In tempi recenti lo NRA e il suo contesto hanno avuto, come abbiamo appena notato, una sequela di immagini speculari. L'interazione di prezzi e salari — i salari che determinano un aumento dei prezzi, i prezzi che spingono in su i salari — è stata vista come una causa plausibile di inflazione. L'intervento del governo per arrestare la spirale — controlli dei salari e dei prezzi o, più garbatamente, una politica dei salari e dei prezzi — è stato messo in discussione, e la risposta classica che operò così fortemente contro lo NRA ha avuto di nuovo un forte rilievo nell'opposizione alla linea governativa. Ancora una volta possiamo trovare nel passato un preannuncio del presente.

Il secondo sforzo importante per fare aumentare i prezzi fu anch'esso un attacco alla fede classica, e avvenne non nell'industria ma in agricoltura. Qui dominava la concorrenza, in una replica ragionevolmente fedele del modello classico; migliaia, e persino milioni, di produttori dovevano adattarsi a prezzi che nessuno di loro controllava o si sognava neppure lontanamente di potere influenzare. In agricoltura non c'era una disoccupazione visibile; il profitto per la manodopera tendeva plausibilmente verso un livello di profitto marginale.[10] Il lavoratore — l'agricoltore indipendente, il mezzadro, il bracciante — doveva accettare questo livello di profitto. Nessun economista nella tradizione classica avrebbe potuto considerare questo modello senza approvarlo. Ma persino negli anni Venti esso era stato una fonte di grave malcontento per i lavoratori agricoli; all'inizio degli anni Trenta divenne economicamente, socialmente e politicamente intollerabile.

L'amministrazione Hoover fu costretta ad agire. Incoraggiando le cooperative attraverso un fondo e un ente speciale appositamente costituito, il Federal Farm Board, essa sperò di conferire agli agricoltori un certo controllo sui propri prezzi, cosa che nel settore industriale era ovvia. Fu una speranza vana; eccezion fatta per una gamma limitata di prodotti — fra cui spiccano arance, uva passa e pesche —, l'organizzazione che si richiedeva era troppo grande. Nel 1933 era diventato ineluttabilmente necessario fare qualcosa per mitigare il disagio in questo settore. I prezzi agricoli, come era impegnato a dimostrare Gardiner C. Means, ora consigliere economico a Washington, erano stati molto più vulnerabili al processo deflazionistico della depressione di quelli dell'industria.[11]

L'operazione di salvataggio fu diretta, in grandissima misura, da economisti, ma da una branca della professione teoricamente e ideologicamente non impegnata. A cominciare dal secolo scorso, il governo federale e i singoli stati avevano sostenuto, attraverso colleges e università sovvenzionati dal governo federale, esperimenti agricoli e l'istruzione in agronomia. Una parte di quel sostegno era andata alla ricerca e all'istruzione nell'economia generale dell'agricoltura e nella gestione delle singole fattorie. Nel ministero dell'Agricoltura degli Stati Uniti a Washington c'era un centro grande e intellettualmente attivo di tale ricerca nel Bureau of Agricultural Economics, che godeva di grande considerazione.

Il suo esame del comportamento dei prezzi agricoli, delle fonti e uso del credito agricolo, delle cooperative agricole, dei mercati e ricerche di mercato per i prodotti della terra e della gestione delle fattorie era altamente pragmatico; i finanziamenti decisi dai legislatori non avrebbero altrimenti potuto essere assegnati. E gli economisti agricoli erano in stretto contatto con altri specialisti

agricoli e con gli agricoltori loro clienti, i quali volevano sapere da loro come si potessero migliorare i profitti e le attività delle aziende agricole. Occupati come erano ad affrontare una varietà di problemi, questi economisti avevano ben poco tempo da dedicare al sistema classico, di cui molti erano solo vagamente a conoscenza; a partire dagli anni Venti in poi il loro interesse principale andò invece ai problemi economici — in particolare ai prezzi bassi — degli agricoltori. Diversi studiosi — fra cui John D. Black, già all'Università del Minnesota e allora professore a Harvard; M.L. Wilson dell'Università del Montana; Howad R. Tolley, direttore della Giannini Foundation of Agricultural Economics all'Università di California; e altri — avviarono un'intensa discussione sui rimedi da adottare e sui mezzi per fare aumentare i prezzi. Forse si doveva conseguire tale obiettivo controllando la produzione agricola, o separando i prezzi agricoli interni dai bassi prezzi mondiali attraverso l'istituzione di un doppio sistema di prezzi. Quest'ultimo poteva essere realizzato per mezzo di sussidi alle esportazioni — sistema noto col nome di *dumping* —, mentre i prezzi interni sarebbero stati opportunamente protetti da tariffe doganali. Qualunque mezzo fosse stato adottato, si sarebbe avuto un rifiuto della situazione di tipo classico fondata sulla concorrenza. L'influenza determinante sulla formazione dei prezzi agricoli sarebbe stata esercitata non più dal mercato bensì dal governo.

Con l'avvento dell'amministrazione Roosevelt nel 1933, arrivarono a Washington anche gli economisti agricoli. Sotto la loro egida e sotto la direzione nominale di fautori di vecchia data di una legislazione sull'agricoltura, era nata la Agricultural Adjustment Administration, la AAA. E, fatto più notevole, era nata una politica che consisteva nel fissare i prezzi o i profitti minimi per i principali prodotti agricoli e, in caso di necessità, nel limitare la produzione e fornire magazzinaggio per conseguire quei prezzi. Quella politica sarebbe sopravvissuta e avrebbe trovato misure corrispondenti in tutti i paesi industriali. La branca dell'economia che si conformava più fedelmente all'ideale classico non sarebbe mai più stata lasciata libera di operare secondo i princìpi classici.

Gli esponenti delle idee economiche accettate reagirono negli anni del *New Deal* all'eresia agricola in modo marcatamente meno severo di quanto non avessero reagito collettivamente al monetarismo, con il suo acquisto forzoso dell'oro posseduto da privati e allo NRA. L'agricoltura era un caso speciale; il buon economista di professione non pretendeva di capirne le aberrazioni economiche e politiche. Gli economisti agricoli erano una setta a sé. Thorstein Veblen aveva distinto fra conoscenza esoterica ed essoterica, la prima di alto prestigio ma di scarso effetto pratico e la seconda di basso prestigio ma di grande

utilità pratica. Gli economisti agricoli nelle università e nei colleges erano considerati da molto tempo dai loro colleghi economisti piuttosto squallidamente essoterici. E questo giudizio si applicava ora alla politica da loro iniziata.

La convinzione che i controlli dei prezzi e della produzione in agricoltura siano intrinsecamente sbagliati non si è oggi del tutto dissolta. Ancora all'inizio degli anni Ottanta l'amministrazione Reagan esercitò dapprima nei confronti di tali controlli quella che sarebbe stata rapidamente riconosciuta come un'opposizione retorica, ma ben presto ci fu un rinnovato intervento a costi senza precedenti. I professori Samuelson e Nordhaus nel loro testo respingono questa politica con una breve nota di biasimo: «Un abituale programma governativo consiste nell'aumentare le entrate degli agricoltori riducendo la produzione agricola [...] Poiché per la maggior parte dei cibi e mangimi la domanda è anelastica, la limitazione della produzione può accrescere le entrate [degli agricoltori]. [...] A pagare sono, ovviamente, i consumatori».[12]

Questa non è una politica che si possa accantonare a cuor leggero. Che neppure i sostenitori del sistema classico siano disposti a tollerarla nella sua forma più pura è un fatto altamente significativo della vita economica moderna. Che essa non sia tollerata in nessuno dei paesi industriali apporta una forte conferma su questo punto. Essa non è accettata in Giappone, dove i prezzi agricoli sono fortemente protetti; non, certamente, nel Mercato comune europeo, dove i prezzi agricoli ricevono una quota importante di attenzione e di denaro; e non nella Svizzera, ritenuta patria della libera impresa, dove le mucche vivono dell'erba dei pascoli montani e i loro proprietari dei sussidi forniti dal governo. Occorre sottolineare di nuovo questo punto: è un fatto importante nella moderna storia dell'economia che il sistema di mercato classico non sia oggi più tollerato là dove si presenta nella sua forma più pura.

[1] Vedi Wesley G. Mitchell, *Business Cycle*, National Bureau of Economic Research, New York 1927.

[2] Joseph A. Schumpeter, *Depressions*, in *The Economics of the Recovery Programs*, Whittlesey House, McGraw-Hill, New York 1934, p. 20. Lionel Robbins fece commenti simili in *The Great Depression*, Macmillan, London 1934.

[3] Non sempre tali consiglieri diedero risultati positivi. Nell'aprile 1936 il Republican National Committee reclutò un trust di cervelli per l'economia, sul modello introdotto da Roosevelt, il quale era formato, come si conveniva all'orientamento del Partito repubblicano, da vari fra i più insigni studiosi conservatori — ossia rigorosamente classici — del tempo. Si racconta una storia, che è andata probabilmente arricchendosi nel passare di bocca in bocca, su uno di questi consiglieri, Thomas Nixon Carver di Harvard. Non rendendosi conto che, in conseguenza della sua designazione, le sue parole avrebbero avuto una risonanza particolare, egli parlò pubblicamente dell'opportunità di sterilizzare tutti i poveri degli Stati Uniti, così che essi non potessero procreare, e quindi perpetuare la loro schiatta. Egli definì povero chiunque guadagnasse meno di 1800 dollari all'anno, categoria che abbracciava allora circa metà della popolazione americana. Il trust di cervelli repubblicano fu messo da parte senza far rumore ma fermamente.

[4] Alfred A. Knopf, New York 1924.

[5] Entrambe le citazioni sono tratte dall'Introduzione a *The Trend of Economics*, p. IX.

[6] Macmillan, New York 1932 (trad. it. di G.M. Ughi, *Società per azioni e proprietà privata*, Einaudi, Torino 1966).

[7] Benché la loro opera non sia stata immediatamente criticata nel suo insieme, ci *furono* strenui tentativi di minarne l'evidenza statistica. La direzione di questo sforzo fu assunta da uno statistico di Harvard, W. Leonard Crum, il quale, per un periodo di vari mesi, ogni volta che incontrava un collega gli parlava di nuovi errori da lui trovati nei calcoli di Berle e di Means.

[8] È il titolo di un'opera successiva di Berle, *Power Without Propriety*, Harcourt Brace, New York 1959.

[9] In qualche misura Berle è ignorato ancora oggi. Nell'indice analitico dell'opera di Campbell R. McConnell, *Economics*, McGraw-Hill, New York 1984[9], il suo nome non appare. In *Economics*, McGraw-Hill, New York 1985[12], invece, Paul A. Samuelson e William D. Nordhaus riconoscono convenientemente l'influenza dello «studio classico» di Berle e Means.

[10] La forza lavoro agricola aumentò durante la depressione poiché gli operai licenziati dall'industria andarono a cercare i mezzi di sopravvivenza nelle fattorie.

[11] *Industrial Prices and Their Relative Inflexibility*, documento del Senato 13, 74° Congresso, 1ª Sessione, Washington, D.C., 1935.

[12] Samuelson e Nordhaus, p. 389; McConnell, pp. 634-638. McConnell, forse per il fatto di vivere nella *Farm Belt*, una zona in cui viene praticata un'agricoltura commerciale su vasta scala, si occupa di questa politica in modo più serio e con maggiore simpatia.

XVI

LA NASCITA DELLO STATO ASSISTENZIALE

Una delle risposte più significative alla Grande Depressione negli Stati Uniti fu la creazione di quello che in seguito sarebbe stato chiamato, a volte con approvazione ma spesso anche con biasimo, Stato assistenziale (o sociale, il *welfare State*). Fu questo il prodotto più duraturo della Rivoluzione rooseveltiana. Esso non fu però una creazione americana; gli Stati Uniti si misero anzi piuttosto tardi su questa via, preceduti da altri paesi. Per le fonti contestuali e intellettuali di questo mutamento significativo nella vita economica ci si deve volgere all'Europa e tornare indietro di un mezzo secolo abbondante. Lo Stato assistenziale era nato nella Germania del conte Otto von Bismarck (1815-1898).

Fra il 1880 e il 1890 l'azione sociale in Germania non fu soggetta ad alcun intralcio da parte delle limitazioni al ruolo dello Stato imposte da Ricardo e dalla dottrina economica classica. Gli economisti tedeschi erano interessati alla storia e le loro opere non contenevano in generale austeri ammonimenti sulle intrusioni governative. Nella tradizione prussiana e tedesca, lo Stato era competente, benefico e dotato di un grande prestigio. A quel tempo si vedeva il pericolo maggiore nell'attiva intelligenza della classe lavoratrice industriale in rapida crescita e nella sua apertura, chiaramente percepita, a idee rivoluzionarie, in particolare a quelle provenienti dal compatriota Karl Marx, che era morto da poco. In quello che è l'esempio più chiaro di riforme indotte dal timore della rivoluzione, Bismarck premette per eliminare alcune delle peggiori crudeltà del capitalismo. Nel 1884 e nel 1887, dopo una controversia considerevole, il Reichstag approvò leggi che prevedevano forme di assicurazione elementari nei casi di infortuni, malattia, vecchiaia e invalidità. Azioni simili seguirono, anche se in modo frammentario, in Austria, Ungheria e altrove in Europa. Coloro che

oggi condannano lo Stato assistenziale appartengono a loro volta a una grande tradizione: le discussioni sul valore e la legittimità dello Stato assistenziale hanno infatti quasi esattamente un secolo di storia.

Un passo avanti più generale e, sotto qualche aspetto, più influente in questo processo fu compiuto in Gran Bretagna un quarto di secolo dopo la grande iniziativa di Bismarck. Esso fu il risultato non tanto del timore di una rivoluzione quanto dell'agitazione coscienziosa e informata di uomini, donne e organizzazioni impegnati socialmente: Sidney e Beatrice Webb, H.G. Wells, George Bernard Shaw, la Fabian Society e i sindacati, che in questo periodo avevano conseguito una grande influenza. Sotto il patrocinio del cancelliere dello Scacchiere Lloyd George, nel 1911 furono approvate leggi che prevedevano un'assicurazione contro la malattia e l'invalidità e in seguito anche un sussidio di disoccupazione. In precedenza era stato incluso nella legge un sistema non contributivo di pensione di vecchiaia, anche se senza le tasse che si richiedevano per finanziarlo. Il provvedimento britannico di istituire un sussidio di disoccupazione andava molto oltre il precedente tedesco, che Lloyd George aveva studiato personalmente. La Germania non ebbe, in realtà, un'assicurazione contro la disoccupazione sino al 1927.

In stretta associazione con le tasse a essa collegate — per le quali erano state prese disposizioni nel bilancio del 1910 — la legislazione sociale-assistenziale britannica provocò conflitti e subbugli politici senza precedenti. Questa situazione condusse a elezioni nello stesso 1910 e a una notevole crisi istituzionale in cui l'opposizione della Camera dei Lord fu superata solo in virtù della minaccia dei liberali di creare un numero di nuovi pari sufficiente per approvare le tasse necessarie. Se in Gran Bretagna e in Germania le misure assistenziali ebbero l'effetto di proteggere i fortunati da successivi attacchi degli strati più poveri, il bisogno di tali misure non era cosa che la classe privilegiata potesse percepire facilmente a quel tempo.

In un senso molto reale, il trionfo di Lloyd George nel 1910 e 1911 preparò la via all'azione americana un quarto di secolo dopo. La Gran Bretagna fu la patria dell'ortodossia classica, ma ora aveva accettato, sia pure con riluttanza, questa importante modifica del sistema: più specificamente, questa attenuazione veramente considerevole dei suoi rigori. L'esempio sarebbe stato emulato negli Stati Uniti.

In Gran Bretagna, negli anni successivi all'iniziativa di Lloyd George ci fu un ammorbidimento percepibile degli atteggiamenti classici. Nel 1920 Arthur C. Pigou (1887-1959), successo ad Alfred Marshall sia nel prestigio sia nella

cattedra all'Università di Cambridge, pubblicò la sua opera fondamentale sull'economia, la controparte dei *Principles* di Marshall di trent'anni prima. Quest'opera fu intitolata, significativamente, *The Economics of Welfare.*[1]

Pigou non fu incline a innovazioni radicali; ancora nel 1933 affermava che «nel caso di una concorrenza perfettamente libera [che egli ipotizzò in gran parte, anche se non completamente] ci sarà sempre una forte tendenza alla piena occupazione. La disoccupazione, quale esiste in ogni tempo, è dovuta per intero a resistenze di attrito [che] impediscono un aggiustamento immediato di prezzi e salari».[2] Egli ebbe però un atteggiamento sovversivo nei confronti della dottrina classica su un punto sottile ma fondamentale. La teoria rigorosa aveva sempre sostenuto — e continuò a sostenere anche dopo Pigou — che l'utilità marginale del denaro per il singolo compratore, a differenza dell'utilità marginale dei singoli beni, non diminuiva. Essa restava costante; a ogni unità di denaro aggiunta non conseguiva una soddisfazione via via minore. E la teoria stabilita affermava, ancora più fortemente, che non si potevano comparare utilità interpersonali. All'aumentare delle quantità di un bene specifico, l'utente ricava da tali aumenti una soddisfazione decrescente. Non si poteva dire però che chi ha più beni ricava da un aumento della loro quantità una soddisfazione minore di chi ne ha meno. I sentimenti di persone diverse non sono comparabili; fare confronti del genere significava negare la profondità e complessità delle emozioni umane, e quindi negare i modi di pensiero scientifici a cui aspirava ogni economista degno di questo nome.

Per quanto tutto questo possa sembrare esoterico, ebbe un risultato pratico impressionante. Ciò significava che non poteva esserci una ragione rigorosamente economica per trasferire reddito (o ricchezza accumulata) dai ricchi ai poveri. L'apprezzamento e il godimento del denaro da parte del ricco non diminuiva al crescere della sua quantità. Non si poteva dire perciò che il ricco, essendo ricco, soffriva meno della persona di condizione più modesta per una qualche perdita di ricchezza o profitto marginale. Né si poteva dire che la soddisfazione cui il ricco rinunciava astenendosi da un consumo a favore del povero fosse minore della soddisfazione — dell'utilità — che veniva guadagnata dal povero. In una teoria economica rigorosa questo era un confronto illegittimo. L'economia classica, perciò, non poteva offrire argomenti a sostegno di una ridistribuzione dei redditi. E ora il punto chiave: in una forma o nell'altra le misure assistenziali implicavano sempre una tale ridistribuzione, cosicché l'ortodossia classica rimaneva contraria a esse. Per il ricco anche questa era una conclusione molto comoda.

Pigou fornì una via d'uscita da questa linea di pensiero classico. Egli riteneva

che, purché la produzione totale non fosse stata ridotta dagli interventi di ridistribuzione, il benessere economico generale — la somma totale di soddisfazione ricavata dal sistema — fosse senza dubbio migliorato dal trasferimento di risorse spendibili dai ricchi ai poveri. L'utilità marginale del denaro — secondo Pigou — diminuiva al crescere della sua quantità; perciò i poveri traevano più piacere dei ricchi da un aumento delle loro entrate e dei beni così ottenuti.

Questo non fu un colpo del tutto mortale agli atteggiamenti ortodossi; la comparazione di utilità interpersonali restava sospetta e in qualche misura lo è ancora. Le opinioni di Pigou diedero però un sostegno, che ebbe vasta eco, alla ridistribuzione della ricchezza comportata dalle misure assistenziali. E questa sanzione venne ben dall'interno del pensiero economico ufficiale.

La breccia nell'ortodossia classica che abbiamo appena rilevata fu un fattore nel movimento verso lo Stato assistenziale. Più importante, negli Stati Uniti, fu l'apparizione, fra gli economisti, di un gruppo influente che si impegnò direttamente verso il conseguimento di tali obiettivi.

Alla metà degli anni Trenta un numero considerevole di economisti più giovani si era recato a Washington. Oltre a essere particolarmente concentrati nel ministero dell'Agricoltura — in cui, non tanto per caso, era venuto come vicesegretario Rexford Tugwell —, essi furono presenti in gran numero anche in altri enti. A causa di questi economisti la parola *professore* ha acquistato per molti una connotazione politica obbrobriosa, un po' come *deviante sessuale.* Come gli economisti agricoli — che erano accademicamente esenti da restrizioni classiche — erano arrivati a Washington per assumere incarichi nella politica e nell'amministrazione agricole, così gli istituzionalisti, che si sottraevano similmente a limitazioni classiche, si assunsero la difesa e la progettazione dello Stato assistenziale.

Benché ci fossero stati precursori in altri luoghi — Eveline M. Burns (1900-1985) alla Columbia University, Paul H. Douglas (1892-1976)[3] all'Università di Chicago —, l'Università del Wisconsin fu la fonte tanto delle idee quanto dell'iniziativa pratica che sono alla base della legislazione sociale. John R. Commons (1862-1945), di quell'università, è il corrispettivo americano di Bismarck e di Lloyd George.

Negli anni della sua maturità Commons fu il prodotto finale, brillante ed estremamente influente, di una formazione caotica e di un inizio di carriera accademica disastroso, durante il quale peregrinò per un gran numero di colleges e università del Midwest e dell'Est: Ohio Wesleyan, Oberlin, Università

dell'Indiana, Syracuse University. Tutti, come nel caso di Veblen, trovavano più gradevole che se ne andasse a insegnare altrove. Forse la cosa più notevole era non tanto che egli venisse licenziato così spesso quanto che venisse assunto altrettanto regolarmente.

Uno dei principali soccorritori di Commons fu Richard T. Ely (1854-1943), che fu lui stesso un antesignano nel dissenso economico americano e che, come abbiamo già detto, fu uno dei fondatori dell'American Economic Association. Ely portò infine Commons all'Università del Wisconsin, dove questi scrisse libri che si occupavano largamente, e a volte anche con qualche contraddizione, dell'incidenza dell'organizzazione, compreso lo Stato, sui cittadini. Commons espose in essi in modo dettagliato i fondamenti legali di questo rapporto e la sua storia nel pensiero e nella pratica nel corso dei secoli.

Il libri di Commons non sono oggi molto letti, e così fu in gran parte anche all'epoca in cui furono pubblicati per la prima volta. Il suo merito principale consiste nell'avere raccolto e guidato un gruppo brillante e devoto di colleghi e studenti che, non lasciandosi turbare dalle opinioni classiche ortodosse, si accinsero in modo molto pratico a correggere le evidenti storture sociali del tempo. I loro strumenti primari furono il governo dello Stato del Wisconsin a Madison, la cui sede era opportunamente adiacente all'università, e la famiglia che reggeva lo Stato, Robert La Follette e i suoi due figli.

Il Wisconsin Pian, che era stato elaborato congiuntamente da economisti e politici, comprendeva una legge d'avanguardia sugli impiegati statali, la regolamentazione dei tassi reali delle obbligazioni emesse da imprese pubbliche, un limite ai tassi d'interesse usurari (anche se questo limite era fissato al livello ancora proibitivo del 3,5 per cento al mese, ossia al 42 per cento all'anno), il sostegno al movimento sindacale, un'imposta statale sui redditi e infine, nel 1932, un sistema statale di sussidi di disoccupazione. Quest'ultimo ebbe un effetto penetrante su atteggiamenti economici e politici; nient'altro diede un contributo così diretto alla legislazione federale sull'argomento tre anni dopo. E ancora una volta furono Commons e gli economisti del Wisconsin a svolgere una funzione di guida nel progetto federale. Direttore esecutivo del personale del Cabinet Committee on Economic Security che abbozzò le leggi federali fu Edwin E. Witte (1887-1960), professore di economia all'università e uno degli artefici del Wisconsin Plan, il quale lavorò a stretto contatto con Arthur J. Altmeyer (1891-1972), che aveva avuto parte anche lui nelle riforme del Wisconsin. Ogni visita alle origini dello Stato assistenziale deve comprendere un rispettoso soggiorno a Madison, nel Wisconsin.

Il primo passo a livello federale, le leggi abbozzate nel 1935 da Thomas H. Eliot (1907-), giovane avvocato del Massachusetts, nipote di un rettore di Harvard, in seguito deputato al Congresso per lo stesso Stato e ancora dopo cancelliere della Washington University a Saint Louis, fornì agli stati una serie di sovvenzioni per i vecchi bisognosi e per i figli a carico, oltre che per altri fini assistenziali. Tali leggi prevedevano inoltre un sistema federale e di Stato di sussidi di disoccupazione e un sistema nazionale obbligatorio di pensioni di vecchiaia per i lavoratori nei principali settori industriali e commerciali dell'economia.

Il piano pensionistico, di scala estremamente modesta, fu progettato per accumulare riserve attingendo a una tassa specifica sui salari; queste riserve sarebbero servite a far fronte alle richieste finali maggiori che si sarebbero avute quando le generazioni più numerose dei lavoratori attuali avessero raggiunto l'età del pensionamento. In un paese che soffriva ancora di una grave deflazione, questa misura era apertamente deflazionistica; dal flusso di potere di acquisto si sottraeva più di quanto veniva restituito sotto forma di pensioni. L'alternativa, che sarebbe consistita nel pagare le pensioni attingendo al bilancio federale generale, avrebbe d'altro canto contribuito ad accrescere il disavanzo o avrebbe richiesto un aumento delle tasse meno specifico, forse un aumento dell'imposta sui redditi. La prima eventualità era esclusa dal persistente impegno economico in una politica finanziaria prudente e la seconda dalla resistenza politica a tassare chi aveva di più a favore di chi aveva di meno, i giovani a favore dei vecchi. Il principio che il bilancio della previdenza sociale, ossia delle pensioni, debba essere sostenuto da un prelievo fiscale proprio è rimasto quasi incontestato da allora. In realtà, solo considerazioni di opportunità politica nel periodo iniziale hanno impedito che le pensioni diventassero una voce generale nel bilancio dello Stato.

Un sussidio di disoccupazione finanziato da una ritenuta sulla paga comportava una complessa combinazione di azione di Stato e federale, con una grande variazione nei benefici, per esempio fra uno Stato e l'altro. Purtroppo ci fu un considerevole incoraggiamento a certi stati a fare di meno di altri e quindi a migliorare la loro posizione competitiva imponendo un onere minore alle loro industrie già consolidate o a quelle che essi cercavano di attrarre sul loro territorio. Ma almeno qualcosa si mise in moto.

La risposta degli economisti ortodossi alla legge sulla previdenza sociale, il Social Security Act — una risposta simile a quella che avevano dato alla legislazione agricola e in contrasto con le loro reazioni allo NRA, e specialmente

all'esperimento di acquisto dell'oro —, fu relativamente in sordina. A differenza dello NRA o degli acquisti di oro, la nuova legislazione proposta non implicava alcun attacco frontale alle convinzioni classiche. La disoccupazione e l'inabilità economica dovute alla vecchiaia erano dati di fatto e forse si doveva trovare un rimedio. I sussidi di disoccupazione erano un mezzo plausibile per rimediare ai guasti del punto più basso del ciclo economico. Le pensioni di vecchiaia si pagavano da sé; esse erano, dopo tutto, una forma di assicurazione, non una cosa radicale. Una figura prestigiosa come Pigou le aveva in qualche misura giustificate. E gli studiosi del Wisconsin, per quanto le loro opinioni fossero discordi, furono, almeno nella designazione generale, veri economisti, e non membri di una qualche parte minore della loro professione.

La comunità imprenditoriale, le cui opinioni richiedono qui una speciale attenzione, non fu altrettanto tollerante. Nessun atto legislativo nella storia americana fu attaccato più aspramente dai portavoce del mondo imprenditoriale della proposta del Social Security Act. Il National Industrial Conference Board ammonì che «l'assicurazione contro la disoccupazione non può essere fondata su una base finanziaria legittima»; la National Association of Manufacturers disse che essa avrebbe facilitato il «finale controllo socialista della vita e dell'industria»; Alfred P. Sloan Jr., allora direttore della General Motors, affermò recisamente: «I pericoli sono manifesti»; James L. Donnelly, della Manufacturers' Association dell'Illinois, disse che la proposta di legge sulla previdenza sociale era un disegno per minare la vita nazionale «distruggendo l'iniziativa, scoraggiando il risparmio e soffocando la responsabilità individuale»; Charles Denby Jr., dell'American Bar Association, disse che «prima o poi essa determinerà l'inevitabile abbandono del capitalismo privato»; e George P. Chandler, della Camera di commercio dell'Ohio, ammonì piuttosto sorprendentemente che il declino di Roma poteva essere ricondotto a un'azione del genere. In una parafrasi generale di tutte le loro posizioni, Arthur M. Schlesinger Jr. scrisse: «Con l'assicurazione contro la disoccupazione, nessuno avrebbe lavorato; con l'assicurazione di vecchiaia e di riversibilità nessuno avrebbe risparmiato; ne sarebbe risultato un declino morale, una bancarotta finanziaria e il collasso dello Stato». Il deputato John Taber, dello Stato di New York, parlò al Congresso a nome dell'opposizione economica: «Mai, nella storia del mondo, è stata introdotta alcuna misura così insidiosamente progettata per impedire il risanamento dell'economia, per asservire i lavoratori e per togliere agli imprenditori ogni possibilità di fornire lavoro alla gente». Un suo collega, il deputato Daniel Reed, fu più succinto: «Si sentirà la sferza del dittatore». L'opposizione repubblicana votò quasi unanimemente per il rinvio, ossia per la bocciatura, del progetto di legge, ma quando esso arrivò all'emiciclo prevalsero

altre considerazioni del momento. Il progetto fu approvato a larghissima maggioranza, con 371 voti contro 33.[4]

Quello fu però solo l'inizio. L'assicurazione contro le malattie, assegni familiari per i figli a carico, case e sussidi per la casa per famiglie a basso reddito, formazione professionale e altre provvidenze assistenziali ai bisognosi erano ancora di là da venire. E come negli Stati Uniti, così in tutti gli altri paesi industriali.

Di là da venire era anche la continua litania di preoccupazioni e lamentele da parte di coloro che, come i portavoce degli interessi economici della classe imprenditoriale, vedevano nelle misure assistenziali il naturale nemico della libera impresa, il distruttore della motivazione che ne garantisce il dinamismo. In seguito governi apertamente conservatori negli Stati Uniti e in Gran Bretagna avrebbero fatto, dell'espressione di questi timori e di queste critiche, un coro vero e proprio. E accoliti obbedienti si sarebbero fatti avanti ad affermare, spesso con un senso di novità soddisfatto di sé, le vecchie verità di Bentham, Spencer e William Graham Sumner.[5]

Quando la rabbia e l'alienazione dei non abbienti si attenuarono, calmate dallo Stato assistenziale stesso, svanì anche il timore bismarckiano di una rivoluzione. E perse credibilità come alternativa il socialismo, afflitto da inveterati problemi di efficienza. Il risultato fu che gli attacchi verbali alle misure assistenziali si intensificarono. In misura notevole, però, quella retorica ampia ed esuberante non si tradusse in azione in nessun luogo nel mondo industriale. Dinanzi alla realtà, comprese le indubbie conseguenze politiche dei tentativi di smantellare lo Stato assistenziale, legislatori e amministratori arretrarono,[6] così come la Camera dei rappresentanti in quella votazione iniziale. Lo Stato assistenziale, a dispetto dell'oratoria dell'opposizione, è diventato una parte ben salda del capitalismo moderno e della moderna vita economica. La previdenza sociale è oggetto sia di vituperio sia di amore, ma l'amore trionfa.

La reazione degli imprenditori al Social Security Act segnò l'inizio di un mutamento nei rapporti fra gli economisti e il mondo imprenditoriale; da questo momento in poi ci sarebbe sempre stato un certo grado di tensione. Gli economisti non sarebbero più stati la fonte di una benigna razionalizzazione in senso classico degli eventi economici come era sempre avvenuto in passato; alcuni furono ora la fonte di idee e azioni profondamente antitetiche. C'era stata un'indicazione di questo ruolo contrario nel caso dell'acquisto d'oro da parte dello Stato; ora, con il sorgere dello Stato assistenziale, tale nuovo ruolo divenne manifesto. E ben presto, con John Maynard Keynes, lo sarebbe diventato in un

modo lampante.

Si pone la domanda del perché il mondo imprenditoriale abbia opposto resistenza a misure economiche così chiaramente volte a difendere il sistema economico, domanda che si sarebbe riproposta in modo insistente e pressante in rapporto all'azione keynesiana. Questa resistenza è stata attribuita tradizionalmente alla miopia — o, nel modo di esprimersi di chi non si fa tanti problemi nella scelta dei vocaboli, alla stupidità — degli imprenditori, e in particolare dei loro portavoce più influenti. Questa è però una spiegazione limitata. L'interesse pecuniario personale non ha un'importanza assoluta su questi problemi; anche la convinzione religiosa ha un ruolo. Per i protagonisti del mondo economico il sistema classico era — e rimane — qualcosa di più di un'organizzazione per la produzione di beni e servizi e per difendere la remunerazione personale. Esso era anche un totem, una manifestazione di fede religiosa. Perciò doveva essere rispettato e protetto. Imprenditori, dirigenti di società, capitalisti si innalzarono al di sopra dell'interesse a difendere la fede. E molti si comportano così anche oggi.

C'era ancora un'altra ragione per il loro atteggiamento. L'attività economica non è solo una ricerca di denaro, ma è anche una ricerca di distinzione e della conseguente stima di sé. È un fatto sgradevole ma inevitabile che, nel valutare se questi risultati siano stati o no conseguiti, i successi relativi sono più facilmente percepibili nella cattiva che nella buona sorte. In periodi di generale avversità, l'uomo d'affari di successo può vedere chiaramente che cosa, grazie ai suoi sforzi (o a quelli di un suo predecessore di valore), sia stato compiuto e che cosa non sia stato invece coronato dal successo. Se tutti avessero grandi doti, ovvero anche solo qualche dote per quanto modesta, quest'esercizio di autoapprovazione risulterebbe meno gratificante. Verrebbe infatti a mancare il pensiero rimunerativo: «L'ho fatto *io*» o la possibilità che un'azione rifletta le qualità superiori che l'hanno resa possibile. Attribuire a miopia intellettuale o a un angusto interesse pecuniario la resistenza del mondo imprenditoriale alle tendenze assistenziali della Social Security (e in seguito di Lord Keynes) significa fraintendere molte cose che sono importanti nella motivazione concorrenziale e capitalistica. Qualcosa, forse molto, va attribuito anche al piacere di vincere in un gioco in cui molti perdono.

[1] Macmillan, London 1920 (trad. it. di M. Einaudi, *Economia del benessere*, UTET, Torino 1960). [Va rilevato che il vocabolo inglese *welfare* significa non solo benessere, ma anche assistenza sociale, per cui *welfare State* è non tanto lo «Stato di benessere» quanto lo «Stato sociale» o «assistenziale» (*N.d.T.*).]

[2] Questo passo, citato da Paul A. Samuelson e William D. Nordhaus in *Economics*, McGraw-Hill, New York 1985[12], pp. 366-367, è tratto da *The Theory of Unemployment* [1933] di Pigou ed è accompagnato dall'osservazione dei due autori che la disoccupazione negli Stati Uniti quando Pigou scriveva il suo libro si aggirava attorno al 25 per cento della forza lavoro.

[3] Che stava combinando una carriera accademica degna di nota con una carriera politica eminente come senatore degli Stati Uniti.

[4] Vedi Arthur M. Schlesinger Jr., *The Age of Roosevelt*, vol. II, *The Coming of the New Deal*, Houghton Mifflin, Boston 1958, pp. 311-312 (trad. it. di G. Polla, *L'età di Roosevelt*, vol. II, *L'avvento del New Deal*, Il Mulino, Bologna 1963). Nell'esposizione dell'opposizione al progetto di legge devo molto al libro di Schlesinger.

[5] Vedi George Gilder, *Wealth and Poverty*, Basic Books, New York 1981, e Charles Murray, *Losing Ground: America's Social Policy, 1950-1980*, Basic Books, New York 1984.

[6] Su questo argomento vedi David Stockman, *The Triumph of Politics*, Harper & Row, New York 1986.

XVII

JOHN MAYNARD KEYNES

A causa della pressione incessante degli eventi sulle idee economiche e dell'influenza dominante della Grande Depressione, gli anni Trenta furono, specialmente negli Stati Uniti, il decennio più innovativo. Come abbiamo già visto, ci fu un'azione diretta contro il calo dei prezzi industriali e agricoli; furono forniti aiuti e occupazione nelle opere pubbliche; nel 1935 si aggiunsero sussidi di disoccupazione e pensioni di vecchiaia. Rimaneva ancora il grave insuccesso del sistema nel suo insieme. Nel 1936, il quarto anno del *New Deal*, dopo una ripresa che risultò poi essere molto provvisoria, le spese personali erano basse; il 17 per cento della forza lavoro americana era ancora disoccupato; e il prodotto nazionale lordo reale era solo il 95 per cento del livello del lontano 1929. E questo nonostante le promesse di forti aumenti fatte ogni anno dai politici. Nel 1937 ci fu un altro forte crollo; poiché c'era già una depressione, si dovette trovare un nuovo termine e si parlò di recessione. Una recessione era una depressione all'interno di una depressione.

L'ortodossia classica non era in grado di indicare rimedi a nessuna di queste situazioni. Nel sistema classico, bisogna ripeterlo ancora una volta, l'economia trovava il suo equilibrio nella piena occupazione, e dalla piena occupazione derivava il flusso di domanda che sosteneva tale equilibrio. Era la Legge di Say. Una depressione era sempre possibile e, in realtà, accettata, ma solo come fenomeno transitorio, mentre questa, nel 1936, aveva già dietro di sé una storia di sei anni severi che erano sembrati interminabili. Un secolo prima Thomas Robert Malthus aveva sostenuto la tesi di un eccesso di produzione complessivo, la controparte di una scarsità di domanda.[1] Su questo punto egli era parso forse eccentrico, senza dubbio in errore. La verità accettata era rimasta quella di Say e di David Ricardo, con il rifiuto di quello che era chiamato quasi universalmente

l'errore del consumo eccessivamente piccolo: l'errore della scarsità di domanda. Se non poteva esistere una scarsità di domanda, non potevano esserci, ovviamente, argomenti a favore di un'azione pubblica per aumentare la domanda. Oltre a non essere necessaria, una tale azione violava i canoni di una finanza pubblica sana. Il governo, come una famiglia privata, viveva con i suoi mezzi (o avrebbe dovuto farlo).

Forse la banca centrale sarebbe potuta intervenire facendo diminuire i tassi di interesse, ma alla metà degli anni Trenta questi si trovavano già a livelli quasi nominali; non si potevano più incoraggiare prestiti e investimenti battendo su quel tasto.

Da queste circostanze emerse l'opera di John Maynard Keynes (1883-1946), la cui forza può essere vista solo alla loro luce. Gli elementi essenziali della sua argomentazione erano definiti in modo semplice e diretto in funzione dell'obiettivo di liberare le misure politiche contro la depressione dagli impedimenti della teoria classica. L'economia moderna, secondo Keynes, non trova necessariamente il suo equilibrio nella piena occupazione; essa può trovarlo nella disoccupazione: nell'equilibrio della sotto-occupazione. La Legge di Say non vale più; *può esserci* una scarsità di domanda. Il governo *può e dovrebbe* prendere provvedimenti per ovviare a essa. In un periodo di depressione i precetti di una finanza pubblica sana devono sottomettersi a questo bisogno.

L'equilibrio della sotto-occupazione, il ripudio della Legge di Say, la richiesta che il governo affronti spese non coperte da entrate per sostenere la domanda: questi furono i punti essenziali del sistema keynesiano, e su di essi torneremo in seguito. Essi vennero a comporre quella che, con un'iperbole innocua, fu definita la Rivoluzione keynesiana.

Fra i caratteri più notevoli di questa rivoluzione c'è il fatto di essere stata anticipata da molti. Ci furono keynesiani già molto tempo prima di Keynes. Uno di essi fu Adolf Hitler, che nell'assumere il cancellierato nel 1933, senza lasciarsi impacciare da alcuna teoria economica, varò un grande programma di opere pubbliche, di cui l'esempio più vistoso furono le *Autobahnen* (autostrade). Le spese per opere pubbliche furono seguite solo molto tempo dopo dalle spese per gli armamenti. I nazisti non si lasciarono condizionare nemmeno dalla limitazione delle entrate fiscali: il finanziamento in disavanzo era dato per scontato. L'economia tedesca uscì dalla depressione distruttiva di cui aveva sofferto in precedenza. Nel 1936 la disoccupazione, che aveva avuto un'influenza grandissima nel portare Hitler al potere, era stata sostanzialmente

eliminata.

Il mondo economico non si lasciò impressionare; Hitler e i nazionalsocialisti non erano un modello da imitare. Visitando il Reich in quegli anni, diversi economisti e le voci più autorevoli della scienza finanziaria ne previdero quasi unanimemente il disastro economico. In conseguenza di indirizzi economici sconsiderati, se non folli, l'economia tedesca era secondo loro destinata a crollare; il nazionalsocialismo sarebbe stato screditato e sarebbe scomparso. Heinrich Brüning, il cancelliere inflessibilmente ortodosso che aveva governato nel precedente periodo di disoccupazione e di miseria, entrò a far parte del personale docente di Harvard, dove non perse occasione di parlare, a ogni pubblico disponibile, delle gravi conseguenze che sarebbero seguite all'abbandono, da parte della Germania, dei suoi indirizzi rigorosamente austeri, indirizzi che negò recisamente avessero avuto qualche influenza sulla disperazione che aveva condotto all'ascesa del nazismo.

Più civile, e associato più strettamente a un pensiero economico ponderato e sollecito del bene comune, fu il caso della Svezia. Qui, per due generazioni, un gruppo vigile di economisti si era impegnato in una discussione critica delle idee economiche nella loro incidenza sugli affari pubblici. E andando oltre la discussione, l'insegnamento e persino gli scritti, essi avevano tradotto i loro concetti e i loro indirizzi in politica pratica e in un modo concreto di amministrare la cosa pubblica.

La figura fondatrice della prima generazione fu Knut Wicksell (1851-1926), uno studioso nella tradizione classica e utilitaristica, ma con un'intelligenza fortemente indipendente e originale e con un notevole talento per un comportamento imprevedibile e, di tanto in tanto, per vere e proprie eresie. Egli fu severamente criticato per avere sostenuto il controllo delle nascite; e quando nel 1908, in una pubblica conferenza, fece qualche riferimento men che devoto all'Immacolata Concezione, fu condannato a due mesi di carcere. Si pensava che gli economisti dovessero essere meno eclettici nelle loro eresie.

Le opinioni di Wicksell anticiparono molte argomentazioni posteriori; in particolare, precorrendo Chamberlin e la Robinson, egli pensò che monopolio e concorrenza fossero agli estremi opposti di uno spettro che comprendeva in posizioni intermedie molte forme di organizzazione di mercato. Questi e altri atteggiamenti irriverenti verso i concetti ortodossi lo sospinsero in un conflitto, destinato a durare per tutta la sua vita, con Gustav Cassel (1866-1944), il pilastro del conservatorismo economico svedese e, in qualche misura, europeo. Cassel fu un saldo difensore del sistema classico, del regime aureo e di un ruolo se non minimo almeno appropriatamente limitato dello Stato in campo economico.

Essendo vigorosamente impegnato nella difesa delle proprie idee, le quali erano entusiasticamente approvate dai conservatori di tutta Europa, Cassel ispirò una forte risposta dialettica. La successiva rottura della Svezia con l'ortodossia economica dovette molto, per contrasto, all'esistenza di un oppositore così fortemente ortodosso.

Nell'opposizione a Cassel ebbe un ruolo di rilievo una seconda generazione di studiosi notevolmente originali, formata fra gli altri da Gunnar Myrdal (1899-), Bertil G. Ohlin (1899-1979), Erik Lindahl (1891-1960), Erik F. Lundberg (1907-) e Dag Hammarskjöld (1905-1961), futuro segretario generale delle Nazioni Unite, morto nel corso di una missione. Possedendo una compiuta conoscenza della teoria in oggetto, e opponendo una strenua resistenza alle sue restrizioni, essi si volsero tutti ad affrontare i problemi pratici dell'economia, della società e dello Stato svedese. All'aggravarsi della depressione, la loro attenzione si rivolse specificamente ai fenomeni risultanti della deflazione dei prezzi, della diminuzione della produzione, della disoccupazione e della crisi agricola. Nella compatta comunità svedese, gli economisti furono in contatto stretto, e in realtà quotidiano, con i leader politici e i pubblici funzionari o agivano direttamente in questi ruoli. Da questa cooperazione emerse un vasto disegno per ridurre al minimo le difficoltà e per migliorare il funzionamento complessivo dell'economia. Questo disegno comprendeva quello che era — in relazione ai criteri del tempo — un sistema di previdenza sociale ben sviluppato. Esso prevedeva inoltre un sostegno ai prezzi agricoli e, come integrazione e correttivo all'usuale imprenditorialità capitalistica e concorrenziale, un sistema altamente strutturato di cooperative agricole e di consumatori.

Particolarmente importante ci sembra però oggi l'uso deliberato del bilancio dello Stato per sostenere la domanda e l'occupazione. La depressione indusse gli economisti di Stoccolma ad abbandonare la speranza che l'azione della banca centrale di abbassare i tassi di interesse potesse rivelarsi utile a espandere le spese di investimento e la domanda. Di nuovo, era inutile battere su quel tasto. Essi ritenevano invece che nei tempi di prosperità il bilancio dello Stato dovesse essere in equilibrio, mentre in periodi di depressione lo si dovesse squilibrare deliberatamente, così che l'eccesso delle spese sulle entrate sostenesse la domanda e l'occupazione.

Negli anni Trenta, a Stoccolma, con molto anticipo rispetto a Keynes, si diceva e si faceva tutto questo; in un mondo che badasse alla precisione terminologica si dovrebbe parlare non di Rivoluzione keynesiana bensì di Rivoluzione svedese.

Alla metà del decennio, in realtà, in Gran Bretagna e negli Stati Uniti si

cominciava a parlare di sviluppi nel pensiero svedese. In un mondo turbato dall'idea che il socialismo e il comunismo fossero le uniche alternative a un capitalismo rigorosamente ortodosso, la Svezia, con il suo sistema assistenziale ora ben sviluppato, le sue cooperative di consumatori e di agricoltori, la sua generale tolleranza nei confronti di modifiche e correzioni al rigore classico e il suo bilancio dello Stato usato per sostenere la domanda, veniva presentata come la «via di mezzo».[2] Ma, come osservò Ben B. Seligman,[3] la barriera della lingua fu per molto tempo scoraggiante. Inoltre non ci si attendeva che grandi idee economiche venissero da paesi piccoli.

Ci furono antecedenti a Keynes anche negli Stati Uniti. Negli anni Venti William Trufant Foster (1879-1950) e Waddill Catchings (1879-1967), il primo un economista di reputazione eccentrica, il secondo un *Wunderkind* della promozione (e dei disastri) dei grandi fondi comuni di investimento degli anni anteriori e successivi della crisi del 1929, pubblicarono una serie di libri nei quali si raccomandava energicamente un intervento del governo a sostegno della domanda. Il loro bersaglio erano la Legge di Say e le convinzioni economiche che la sostenevano: «Questi signori del campo della teoria economica [gli economisti classici] supponevano semplicemente, senza neppure tentarne una dimostrazione, che il finanziamento della produzione stessa fornisse alla gente un potere d'acquisto».[4]

Le idee di Foster e Catching esercitarono una certa attrattiva sul pubblico; nei primi anni della depressione ebbero un considerevole ascolto e furono oggetto di discussioni fra i profani. Fra gli economisti rispettabili esse svolsero però semplicemente la funzione di un errore popolare e superficiale, e furono citate nell'insegnamento spicciolo solo per mostrare la tendenza a un tale errore.[5]

Infine, fra le anticipazioni di Keynes negli Stati Uniti ci fu un'applicazione molto pratica di quella che sarebbe stata la sua prescrizione centrale; ossia che dovevano esserci spese statali finanziate attraverso prestiti per sostenere la domanda e l'occupazione. Per la maggior parte degli anni Trenta, il governo federale gestì un disavanzo consistente. A cominciare dal 1933, questo fu accresciuto da spese per l'assistenza diretta, per opere pubbliche e per altri impieghi pubblici, queste ultime attraverso la Federal Emergency Relief Administration, la Public Works Administration, la Civil Works Administration e la Works Progress Administration, Nel 1936, dopo tre anni pieni di *New Deal* e in quello che può essere descritto come l'anno di Keynes, le entrate federali erano solo il 59 per cento, poco più di metà, delle uscite. Il disavanzo ammontava al 4,2 per cento del corrente prodotto nazionale lordo.[6] La gravità

della situazione, quella forza resistente a ogni trattamento nella politica economica, aveva già richiesto ciò che sarebbe stato raccomandato da Keynes. Quel che era necessario non fu però approvato. La circostanza non scusò l'errore finanziario. Di conseguenza, agli occhi di molti, non escluso lo stesso Franklin D. Roosevelt, la politica economica keynesiana sarebbe apparsa per molto tempo non un atto di saggezza economica bensì una complessa razionalizzazione di ciò che si era rivelato politicamente inevitabile.

La difesa della politica keynesiana comprese inizialmente forti tentativi di persuasione compiuti dallo stesso Keynes. In una notevole lettera aperta al presidente, pubblicata nel «New York Times», del 31 dicembre 1933, durante il primo anno del *New Deal*, Keynes disse alla nuova amministrazione che egli attribuiva un'importanza grandissima all'aumento del potere di acquisto nazionale risultante da spese del governo finanziate da prestiti,[7] e l'anno seguente ebbe un incontro con Roosevelt, nel corso del quale tentò, in verità senza molto successo, di convincerlo della bontà di tale tesi. Nessuno dei suoi sforzi precedenti ebbe però un'importanza paragonabile a quella della pubblicazione, nel 1936, dell'opera *The General Theory of Employment Interest and Money*,[8] che nella storia dell'economia fu un evento di importanza paragonabile alla pubblicazione di *Wealth of Nations* di Adam Smith nel 1776 e della prima edizione del *Capitale* di Marx nel 1867. Quello fu, conformemente alle intenzioni di Keynes, un colpo mortale alle conclusioni classiche[9] concernenti la domanda, la produzione e l'occupazione e alla politica economica che ne derivava.

Come ora sarà chiaro, *The General Theory* dovette in gran parte la sua accettazione alla Grande Depressione e all'incapacità degli economisti classici di affrontare con successo quell'evento intimamente sconvolgente. Ma la dovette in grande misura anche alla sicurezza di sé di Keynes nel ragionamento e nell'analisi economica, alla fiduciosa originalità della sua espressione e del suo carattere. Si dovrebbe insistere particolarmente sulla fiducia in se stesso. Nessun economista viene mai stimato più di quanto stimi se stesso o seguito con più certezza di quanta ne manifesti egli stesso. L'influenza di Keynes dovette molto anche alla sua formazione personale, alla sua reputazione e al suo prestigio. Se *The General Theory* fosse stata scritta da una persona priva di queste credenziali, avrebbe potuto sparire senza lasciare traccia. Parliamo ora brevemente di tali credenziali.

Le credenziali familiari e accademiche di Keynes difficilmente sarebbero

potute essergli di maggiore aiuto. Il padre, John Neville Keynes, era un economista di reputazione eccellente dell'Università di Cambridge. Per quindici anni fu il *registrary*, ossia il principale funzionario amministrativo, dell'università. La madre di John Maynard, Florence Ada Keynes, si occupava con impegno dei problemi della collettività e in seguito divenne sindaco di Cambridge. Entrambi sopravvissero al loro famoso figlio e furono presenti al suo funerale all'abbazia di Westminster nell'aprile 1946.

John Maynard Keynes (1883-1946) studiò a Eton e poi all'Università di Cambridge, dove ebbe come compagni di studi Lytton Strachey, Leonard Woolf e Clive Bell. Assieme a Virginia Woolf, a Vanessa Bell e a numerosi altri, egli costituì in seguito il molto — si potrebbe dire anche troppo — celebrato gruppo di Bloomsbury a Londra. Per Keynes questi amici sarebbero stati un'apertura a un mondo e a un tipo di conversazione che contrastava in modo affascinante con gli austeri concetti dell'economia; per i suoi amici Keynes fu una connessione altamente improbabile, e addirittura disorientante, con l'economia e con gli affari politici e concreti.

Dopo essersi laureato a Cambridge nel 1905, si presentò agli esami per entrare nell'amministrazione dello Stato, ma fece male in economia: «Evidentemente conoscevo sull'economia più dei miei esaminatori».[10] Sopravvissuto a questa ignoranza dei funzionari statali, prestò servizio per un po' di tempo nell'India Office, scrisse un libro molto tecnico che ebbe buone accoglienze sulla teoria della probabilità, ne cominciò un altro sulla moneta indiana e tornò a Cambridge con una borsa di studio assegnatagli personalmente dal professor Arthur Pigou.

La guerra del 1914-1918 e il successivo dopoguerra apportarono a Keynes la fama, e anche quella sicurezza che in seguito avrebbe caratterizzato la sua voce pubblica e l'avrebbe resa influente e infine irresistibile. Durante questi anni lavorò al ministero del Tesoro, dove si fece una grande reputazione per la competenza e l'inventiva con cui seppe occuparsi dei profitti della Gran Bretagna negli scambi con l'estero, dei ricavi dei prestiti e dei proventi di titoli sottoscritti e venduti all'estero, oltre che per aver distribuito i profitti su importazioni e su spese oltremare necessarie e per avere aiutato francesi e russi a fare altrettanto. Alla fine della guerra Keynes era così ben conosciuto per la sua abilità nella politica economica e nell'amministrazione che fu designato a far parte della delegazione britannica alla Conferenza per la pace di Parigi nel 1919, un incarico di grande interesse e distinzione.

Il comportamento di un giovane specialista — Keynes aveva ora trentasei anni — ammesso a far parte di un gruppo di persone così imponente come quello

che si riunì alla Conferenza di Parigi e che comprendeva David Lloyd George, Georges Clemenceau, Woodrow Wilson, e investito di un compito così grande e difficile come quello di assicurare la pace del mondo, dovrebbe essere del tutto prevedibile. Un uomo prescelto in una situazione del genere, e straordinariamente onorato da una tale scelta, dovrebbe essere appagato dalla gratificazione risultante e dall'invidia di altri non egualmente fortunati; egli dovrebbe offrire consigli con tutta la deferenza del caso, e dovrebbe accettare e persino difendere con tutte le sue forze il risultato della consultazione, per quanto sgradito, sconsiderato o bizzarro potesse essere ai suoi occhi. Comportarsi in modo diverso significherebbe negare la saggezza che ha portato alla sua scelta e diminuire la propria stima di sé. Keynes, che non aveva alcun bisogno di accrescere una stima di sé già abbastanza elevata, abbandonò Parigi nel giugno 1919 in una disposizione di profondo disprezzo per come stavano procedendo i lavori. Tornato in Inghilterra, mise per iscritto le sue opinioni sull'argomento in *The Economic Consequences of the Peace*,[11] che completò nel giro di due mesi. Il libro fu pubblicato in Inghilterra entro la fine di quello stesso anno ed ebbe un grande successo (dell'edizione inglese si vendettero 84.000 copie), fu tradotto in molte lingue e rimane ancora oggi il documento *economico* più importante sulla prima guerra mondiale e sugli anni successivi.

Questo libro è anche, come è stato detto, una delle diatribe più eloquenti che siano mai state scritte. Nel libro lo stato d'animo dei vincitori riuniti a Parigi è descritto come vendicativo, miope e profondamente irrealistico. Tali appaiono anche i grandi statisti: Wilson, questo «don Chisciotte cieco e sordo»;[12] Clemenceau, che aveva «un'illusione: la Francia; e una disillusione: il genere umano»;[13] Lloyd George, in un passo che fu cancellato all'ultimo momento, «Questo bardo dal piede caprino, questo visitatore semiumano nel nostro tempo proveniente dai boschi stregati e incantati dell'antichità celtica».[14]

Furono però le clausole di riparazione a suscitare la condanna professionale di Keynes. La Germania non poteva, secondo lui, pagare le indennità fissate, per quanto elevate potessero essere le entrate per le sue esportazioni; lo sforzo e il conseguente dissesto commerciale e finanziario avrebbero penalizzato non solo il nemico sconfitto ma anche l'Europa intera. Da questa conclusione, più che da qualsiasi altra fonte, venne negli anni Venti e Trenta l'opinione che le condizioni di pace fossero state in realtà cartaginesi. La Germania smise così di essere vista come un aggressore punito e venne concepita piuttosto come una vittima. Tale fu l'eredità di Keynes.

Ma ci fu anche un'altra conseguenza a più lungo termine. Dopo la conclusione della seconda guerra mondiale l'idea di riparazioni imposte alla

Germania sotto forma di pagamenti in denaro fu universalmente ripudiata; l'errore denunciato da Keynes non doveva ripetersi. Questa volta ci sarebbero state invece, più ragionevolmente, riparazioni in natura, particolarmente nella forma di impianti e attrezzature. Purtroppo, a parte il fatto di rivelarsi poco pratiche, le riparazioni sotto questa forma risultarono essere semmai ancora più disastrose e crudeli. Lavoratori e intere comunità dovettero assistere allo smantellamento delle fabbriche e delle macchine da cui dipendeva la loro sussistenza, i cui pezzi venivano trasportati via per essere rimontati in altri paesi. Almeno per il momento era finita ogni speranza di un futuro migliore, o anche accettabile. Fu, questo, un vero esercizio cartaginese, limitato solo dai problemi pratici nel trasferimento e nell'uso degli impianti.

Negli anni Venti e all'inizio degli anni Trenta Keynes scrisse moltissimo, si interessò d'arte, fu direttore del «New Statesman and Nation», lavorò per il principale comitato di ricerca governativo per la finanza e per l'industria, fu direttore del consiglio di amministrazione di una società di assicurazioni, fu *Fellow* e tesoriere del King's College a Cambridge e si dedicò alle speculazioni, dapprima con risultati disastrosi — tanto che dovette essere salvato dal padre e da amici del mondo degli affari — e in seguito con successo, per proprio conto e, cosa più notevole in considerazione delle ragionevoli restrizioni imposte a tale azione, per conto del King's College.

Nel 1925 il problema del regime aureo, e la minaccia ben presto realizzatasi di quella che egli chiamò una stagione tempestosa, lo portarono in un brillante conflitto polemico con l'allora cancelliere dello Scacchiere, Winston Churchill. Il dissenso riguardava il ritorno della sterlina, dopo il deprezzamento degli anni di guerra, al suo vecchio valore in oro di 123,27 grani di oro fine, e alla sua vecchia parità con il dollaro a 4,87 dollari per sterlina. Questo risultato era richiesto da tutta la solenne scienza e tradizione finanziaria, ma la sterlina pesante ebbe anche la conseguenza di far salire i prezzi dei prodotti d'esportazione britannici — compreso in particolare il carbone — del 10 per cento circa al di sopra del mercato mondiale. Nei suoi effetti sulle esportazioni e sulle importazioni, la sterlina pesante era l'esatto opposto della politica di Roosevelt di acquisto di oro, di diminuzione del prezzo dell'oro di otto anni dopo e il corrispettivo dell'alto corso del dollaro americano alla metà degli anni Ottanta.

Perché le esportazioni britanniche rimanessero competitive, dovevano calare i prezzi, e con essi i costi, e specialmente i salari. Gradualmente, dolorosamente, dopo uno sciopero lungo e amaro nei bacini carboniferi e dopo il grande sciopero generale del maggio 1926, furono conseguite le richieste riduzioni

salariali. Il ritorno della Gran Bretagna al regime aureo nel 1925 rimane ancora una delle decisioni più chiaramente sbagliate nella storia lunga e impressionante dell'errore economico.

Keynes fu spietato nella sua opposizione e specialmente nelle sue critiche a Churchill (che però, come fu rivelato solo in seguito, aveva avuto anche lui seri dubbi sulla saggezza dell'azione). Keynes chiese: «Perché [Churchill] ha commesso una simile sciocchezza?» e poi rispose alla propria domanda dicendo che Churchill non aveva «quella capacità istintiva di giudizio che trattiene dal commettere errori. [...] Si è lasciato assordare dalle rumorose richieste dell'ambiente finanziario tradizionale; e soprattutto [...] è stato indotto in errore dai suoi esperti».[15] Avendo già trovato in precedenza un buon titolo, Keynes non esitò a usarlo una seconda volta. Il saggio contenente questo attacco si intitolò *The Economic Consequences of Mr. Churchill.*

Infine, nel 1930 Keynes pubblicò l'opera in due volumi *A Treatise on Money*, che fu salutata come un'opera fondamentale del suo tempo. Essa comprendeva una affascinante storia del denaro, il pensiero notevole che l'oro doveva la sua distinzione a un richiamo freudiano e il calcolo che l'accumulazione totale del metallo al mondo dall'inizio dei tempi poteva (e senza dubbio può ancora) essere trasportato da una costa dell'Atlantico all'altra su una singola nave.

C'erano anche idee che anticipavano *The General Theory*: «Si potrebbe supporre — ed è stato supposto spesso — che la quantità di investimento sia necessariamente uguale alla quantità di risparmio. Ma un po' di riflessione dimostrerà che non è così».[16] Qui, in linguaggio moderato, era espressa quella che sarebbe risultata essere un'osservazione importante: non ci si può attendere che tutti i redditi ritornino sotto forma di domanda di beni e servizi, come era stato prescritto dalla Legge di Say. Una parte di essi può perdersi per via sotto forma di risparmi non usati o non investiti.

Su altri argomenti, però, Keynes raggiunse in questo libro conclusioni che avrebbe attaccato poco tempo dopo in *The General Theory.* Egli non si occupò dei fattori che causano mutamenti nella produzione e nell'associata occupazione nell'economia nel suo complesso, e lo riconobbe: Questo «sviluppo dinamico [ossia i mutamenti appena menzionati], in quanto distinto dall'immagine istantanea, fu lasciato incompleto ed estremamente confuso».[17]

Keynes fu un maestro lucido e dotato di una prosa particolarmente brillante, così come lo erano stati Smith, Bentham, Malthus, i due Mill, Marshall e Veblen. Con la sola possibile eccezione di Ricardo, tutti gli autori importanti nella storia del pensiero economico di lingua inglese ebbero doti di grandi scrittori. *The General Theory of Employment Interest and Money*, però, è un'opera complessa,

male organizzata e a volte oscura, come riconobbe lo stesso Keynes, notando che il grande pubblico, «anche se benvenuto al dibattito, non può far altro che origliare» questo sforzo necessariamente tecnico di persuadere i suoi colleghi economisti. Ben poche persone fuori del campo dell'economia di professione hanno mai accettato l'invito di Keynes a origliare.

Eppure le idee centrali sono, come abbiamo già indicato, relativamente pacifiche. Il problema decisivo dell'economia non è come si determini il prezzo delle merci, né come si distribuisca il reddito risultante. La questione importante è come si determini il livello della produzione e dell'occupazione.[18] All'aumentare della produzione, dell'occupazione e del reddito diminuisce il consumo dagli incrementi addizionali di reddito: nella formulazione storica di Keynes, diminuisce la propensione marginale al consumo. Ciò significa che i risparmi aumentano. Non c'è alcuna sicurezza, come ritenevano gli economisti classici, che, a causa di tassi di interesse ridotti, questi risparmi saranno investiti, ossia spesi. Essi possono rimanere inutilizzati per tutta una serie di ragioni cautelative che possono riflettere il bisogno o desiderio dell'individuo o dell'azienda di credito liquido: per usare di nuovo un'espressione di Keynes, la sua preferenza per la liquidità. Se alcune entrate vengono tesaurizzate e non spese, l'effetto risultante è quello di ridurre la domanda totale dei beni e servizi — la domanda effettiva complessiva — e quindi, indirettamente, la produzione e l'occupazione. E la riduzione continuerà fino a determinare una riduzione del risparmio. Ciò accade quando la crescente propensione marginale a consumare viene spinta, o addirittura forzata, dal diminuire dei redditi. I risparmi ridotti vengono quindi assorbiti dal livello di spese di investimento, che diminuisce meno rapidamente.

Come nell'opinione classica, risparmi e investimento devono essere uguali; i risparmi devono essere assorbiti completamente dall'investimento. La differenza consiste nel fatto che essi non sono più necessariamente uguali, o addirittura normalmente uguali, in una condizione di piena occupazione. Far sì che i risparmi siano uguali all'investimento e assicurare quindi che vengano spesi integralmente può richiedere una diminuzione dei redditi e una condizione di deprivazione. Ne deriva che la situazione di equilibrio in economia può non trovarsi in corrispondenza di un'occupazione necessariamente piena; essa può trovarsi a livelli diversi e persino gravi di disoccupazione. Questa nozione divenne nota, come abbiamo visto, come equilibrio della sotto-occupazione. Essa era un qualcosa che nel 1936 poteva essere osservato anche da chi non avesse una preparazione specialistica.

Ci fu un'altra stridente nota keynesiana. Quando la disoccupazione si

verificava nel contesto classico, eccezion fatta per quei lavoratori che stavano cambiando lavoro o che erano disoccupati a causa del divario fra le loro capacità e le loro richieste economiche, la causa accettata era che i salari erano troppo alti o troppo rigidi. Una causa ovvia erano i sindacati e le loro richieste. Le entrate in più che si potevano realizzare assumendo nuovi lavoratori, le entrate marginali che si realizzavano in conseguenza dell'aumento della forza lavoro, semplicemente non coprivano i salari richiesti. Se si fossero abbassati i salari, quale che fosse stata la resistenza dei lavoratori, gli operai disoccupati sarebbero potuti tornare a lavorare. Con Keynes la situazione mutò in modo molto significativo; quel che era vero per il singolo imprenditore non lo era più per tutti. Questo, bisogna ricordarlo, è ciò che gli economisti, parlando della tendenza a procedere dal semplice al complesso, come per esempio dalle finanze della famiglia a quelle dello Stato, chiamano l'errore della composizione. Se tutti gli imprenditori, in un periodo di disoccupazione, dovessero abbassare i salari, il flusso del potere d'acquisto — il complesso della domanda effettiva — diminuirebbe di pari passo con il diminuire dei salari. La diminuzione della domanda effettiva comporterebbe allora un aumento della disoccupazione. La disoccupazione non potrebbe essere imputata a salari alti o ai sindacati. Herbert Hoover e Franklin D. Roosevelt, quest'ultimo attraverso lo NRA, erano stati d'accordo almeno su quest'unica politica: entrambi si erano opposti a riduzioni salariali. Gli economisti, in accordo con la loro fede classica, avevano criticato aspramente i due presidenti, ma secondo Keynes essi avevano entrambi ragione.

Con la diagnosi venne la cura. I governi non potevano più attendere che fossero forze autocorrettive a fornire un rimedio; l'equilibrio della sotto-occupazione poteva essere stabile e persistente. Essi non potevano più attendere che la disoccupazione permettesse di abbassare i salari; una tale attesa avrebbe potuto condurre a un equilibrio a un livello più basso di produzione e di occupazione. Non si poteva contare sulla diminuzione dei tassi di interesse per accrescere gli investimenti e le spese di investimento; forse tassi di interesse bassi non facevano altro che rafforzare la preferenza per la liquidità. Perché rinunciare in cambio di una rendita nominale ai diversi vantaggi di avere presso di sé il denaro? Cosa ancora più plausibile, c'era il fatto anche troppo evidente della scena economica corrente; persino i tassi di interesse mirabilmente bassi allora praticati non stimolavano l'investimento in presenza di una grande capacità in eccesso e dell'assenza di un profitto plausibile.

Rimane una possibilità, solo una: l'intervento del governo per aumentare il livello degli investimenti. Occorreva che il governo contraesse prestiti e spendesse a fini pubblici. Ciò presuppone un disavanzo deliberato. Solo in questo modo si sarebbe rotto l'equilibrio della sotto-occupazione, spendendo

deliberatamente i risparmi accantonati — e non utilizzati — del settore privato. Era una potente affermazione della saggezza di ciò che si stava già facendo sotto la pressione delle circostanze.

Questi sono gli elementi essenziali della Rivoluzione keynesiana. Essi non furono formulati in questi termini da Keynes. La discussione economica seguita alla pubblicazione della *General Theory* lottò senza fine e con compiacimento con le complessità e oscurità del libro. C'era una certa soddisfazione professionale nell'avvolgerle in un velo di mistero; non ci si poteva certo attendere che fosse accessibile al profano quel che persino dotti studiosi faticavano a padroneggiare.

Un carattere della Rivoluzione keynesiana passò in gran parte sotto silenzio: impressionati dall'entità del mutamento, gli economisti non si soffermarono a riflettere su quanto restava immutato. Da quel momento in poi sarebbe andata allo Stato la responsabilità del funzionamento generale dell'economia. Ci sarebbe stato disaccordo sulle misure da prendere, non sulla responsabilità del governo o, al minimo, della banca centrale. La fede in una piena occupazione, conseguita autonomamente in condizioni di prezzi stabili, eccezion fatta solo per situazioni peculiari, era finita. L'insegnamento e le discussioni su come si potessero conseguire piena occupazione e stabilità dei prezzi si sarebbero ora separati in una branca speciale dell'economia, che sarebbe stata chiamata macroeconomia.[19] Usando la parola contratta di suono assai poco gradevole, alcuni economisti si riferiscono alla loro specialità chiamandola «macro». Keynes lasciò intatta la microeconomia, che in un gergo professionale altrettanto repellente sarebbe stata chiamata «micro». Nella microeconomia il mercato restava come prima, e lo stesso vale per l'azienda e per l'imprenditore. E per il monopolio, la concorrenza, la concorrenza imperfetta e la teoria della distribuzione. Questo, in breve, era il sistema classico, rimasto in gran parte intatto. Questo sistema funzionava all'interno di un flusso di domanda controllato: all'interno di tale flusso la vita economica era per lo più immutata. La distribuzione di potere, come per esempio fra aziende, sindacati, singoli lavoratori e consumatori era percepita in un modo altrettanto classico. Su questi argomenti lo Stato non aveva alcuna ragione di intervenire più che in passato.

Keynes liberò il capitalismo dall'incubo della depressione e della disoccupazione, o almeno quello era il suo intento. Egli eliminò in tal modo il carattere che il capitalismo non era in grado di spiegare e al quale, secondo Marx, non sarebbe riuscito a sopravvivere. Ma questo fu tutto o quasi tutto. La

Rivoluzione keynesiana, così considerata, fu una cosa non solo limitata ma anche intensamente conservatrice.

Il 1° gennaio 1935, in risposta a una lettera di George Bernard Shaw che richiamava la sua attenzione su un'osservazione fatta da Marx, Keynes rispose: «Per capire il *mio* stato d'animo, però, lei deve sapere che sto scrivendo un libro sulla teoria economica che secondo me rivoluzionerà in gran parte — non subito, penso, ma nel corso dei prossimi dieci anni — il modo in cui il mondo riflette sui problemi economici».[20] Quell'attesa non era del tutto ingiustificata. Ci fu effettivamente un mutamento. Ma in contrasto con il mutamento a un tempo sollecitato e previsto da Marx, il risultato conseguito da Keynes consistette in quanto egli permetteva che restasse immutato.

Nei due decenni seguenti, specialmente negli Stati Uniti, il nome di Keynes avrebbe acquistato una patina di radicalismo. Nel mondo economico e nella comunità bancaria i keynesiani sarebbero stati considerati nemici dell'ordine costituito quanto i marxisti, e un pericolo più chiaro e incombente. Ecco un'altra costante nella vita economica: fra un disastro catastrofico e le riforme conservatrici che potrebbero scongiurarlo, spesso si preferisce il primo.

[1] Vedi il capitolo VII.

[2] Quest'espressione si trova nel titolo del libro del marchese W. Childs, che richiamò su di sé grande interesse, *Sweden: The Middle Way*, Yale University Press, New Haven 1936.

[3] In *Main Currents in Modern Economics*, The Free Press of Glencoe, New York 1962, pp. 539 sgg. Quest'opera enorme si esprime in termini grandemente e giustamente elogiativi nei confronti degli economisti svedesi.

[4] William Trufant Foster e Waddill Catchings, *The Road to Plenty*, Houghton Mifflin, Boston 1928, p. 128.

[5] Ma non da tutti. John H. Williams (1887-1980), per molto tempo professore a Harvard molto stimato, specializzato sulla moneta e le attività bancarie — e che fu anche un funzionario della Federal Reserve Bank di New York — interessò i suoi studenti e sorprese i suoi colleghi dicendo che Foster e Catchings avevano colto un punto che non poteva essere ignorato.

[6] Per confronto, il disavanzo ardentemente discusso del 1986 fu di circa il 4,9 per cento del prodotto nazionale lordo.

[7] Cit. da R.F. Harrod, *The Life of John Maynard Keynes*, Harcourt Brace, New York 1951, p. 447 (trad. it. di B. Maffi, *La vita di J.M. Keynes*, Einaudi, Torino 1965).

[8] Harcourt, Brace, New York (trad. it. di A. Campolongo, *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, UTET, Torino 1971). Keynes evitò le virgole nel titolo; i commentatori successivi le introducono quasi invariabilmente.

[9] Osservo qui di nuovo che, come Keynes, uso l'aggettivo *classico* per indicare l'intero corso del pensiero ortodosso da Smith a Ricardo. Al tempo di Keynes ci si riferiva di solito all'economia neoclassica, la quale veniva considerata un passo avanti rispetto all'economia classica. Non c'era però una frattura netta rispetto all'argomentazione anteriore: il nuovo termine prendeva atto solo dei numerosi affinamenti di cui è stata fatta menzione in questa storia. «Economia classica» è un'espressione meglio fondata per la corrente di pensiero tradizionale almeno sino a Keynes.

[10] Keynes, cit. da Harrod, p. 121.

[11] Harcourt, Brace and Howe, New York 1920.

[12] Keynes, *The Economic Consequences of the Peace*, p. 41.

[13] Keynes, *The Economic Consequences of the Peace*, p. 32.

[14] Keynes, cit. in Harrod, p. 256.

[15] John Maynard Keynes, *Essays in Persuasion*, cit. da Robert Lekachman, *The Age of Keynes*, Random House, New York 1966, p. 47 (trad. it. di S. Boba, *Esortazioni e profezie*, Il Saggiatore, Milano 1968, p. 192).

[16] John Maynard Keynes, *A Treatise on Money*, Harcourt, Brace, New York 1930, vol. I, p. 172.

[17] Keynes, *The General Theory of Employment Interest and Money*, p. VII.

[18] Essa condusse al posteriore comune interesse per il tasso di espansione chiamato crescita.

[19] Con un piccolo danno alla comprensione economica. Come si noterà in seguito, la vita economica è un tutt'uno, e la separazione fra macroeconomia e microeconomia impediva un apprezzamento appropriato della forte influenza macroeconomica su sviluppi microeconomici, in particolare su quelli della moderna impresa e dei sindacati, e dell'interazione fra salari e prezzi.

[20] Keynes, cit. da Harrod, p. 462.

XVIII

AFFERMAZIONE CON L'AIUTO DI MARTE

Nell'autunno del 1936, qualche settimana prima delle elezioni presidenziali di quell'anno, la Harvard University celebrò il suo trecentesimo anniversario.[1] Ciascuno dei vari dipartimenti fu invitato a raccomandare candidati per le lauree *ad honorem* da conferirsi in tale occasione. Con un gesto di magnanima liberalità fu sollecitata l'opinione anche degli studiosi più giovani, lettori e assistenti. I membri più giovani del dipartimento di Scienze politiche, volendo essere il più possibile sconcertanti, proposero il nome di Lev Trockij. Gli economisti più giovani, non volendo essere da meno, proposero il nome di John Maynard Keynes. Entrambi i suggerimenti furono cortesemente respinti.

Anziché a Keynes, una laurea fu conferita a Dennis (in seguito sir Dennis) Robertson (1890-1963) del Trinity College di Cambridge, un economista molto simpatico e stimato. Robertson non era un ideologo classico rigido; egli si era unito molto presto a Keynes nel rifiutare la Legge di Say, sostenendo che, dato che a risparmiare e a investire erano persone e istituzioni diverse, non c'erano buone ragioni per attendersi che risparmi e investimenti dovessero essere uguali. Egli associò però la disoccupazione a salari eccessivamente alti e fu legato alla concezione tradizionale anche per altri aspetti. Robertson si recò da una Cambridge all'altra per ricevervi la laurea *ad honorem*, prendendosi una vacanza da una continua disputa che aveva con Keynes per l'eresia di quest'ultimo.

La divisione così manifestatasi fra due generazioni di economisti a Harvard era sia simbolica sia di sostanza. Keynes aveva qualcosa da dire agli economisti più giovani di tutto il mondo; le sue opinioni erano un'alternativa gradita alla disoccupazione e alla miseria — che non potevano essere più difese come una fase fisiologica nell'autorisanamento del sistema economico — e anche a un impegno marxista e rivoluzionario che, pur guadagnando terreno, era

innegabilmente scomodo per giovani studiosi che già godevano di posizioni confortevoli. Ma la risposta degli economisti più giovani di Harvard era specifica; era proprio attraverso di loro che il sistema keynesiano sarebbe giunto negli Stati Uniti. Come l'Università del Wisconsin sarebbe stata la fonte della Social Security e Yale dell'innovazione monetaristica, così Harvard, che in precedenza era stata una roccaforte dell'alta ortodossia, sarebbe stata il punto di germinazione dell'economia keynesiana negli Stati Uniti.

C'erano già, ovviamente, dei convertiti alle nuove idee di Keynes nella generazione precedente, ma la maggior parte degli economisti di chiara fama resisteva con fermezza e alcuni si salvarono dalla tentazione non leggendo *The General Theory*. Uno di coloro che la lessero fu Joseph Schumpeter, che si trovava a Harvard già da diversi anni. Egli condannò il libro con toni fermi: fra gli errori e i difetti più gravi di Keynes, secondo Schumpeter, c'era la sua insistenza a unire la teoria economica con la politica pratica.[2] In un'altra occasione Schumpeter disse che Keynes era afflitto dalla «maledizione dell'utilità», ma per coloro che erano ardentemente alla ricerca di una politica contro la depressione quella non sembrava un'obiezione tanto convincente.

Assai più influente fu Alvin Harvey Hansen (1887-1975), che si recò a Harvard nel 1937. Egli era allora un fautore pienamente qualificato del mercato, del libero scambio internazionale e della tesi, propria della teoria classica, che in generale i meccanismi del sistema economico si correggono da sé. Studioso e docente cortese, schietto e aperto, popolare presso i colleghi come presso gli studenti, in precedenza aveva censurato con severità alcuni fra i primi e più tecnici scritti di Keynes. Ora lesse *The General Theory*, esprimendo pacatamente la sua disapprovazione: «Non è una pietra miliare nel senso che getti le basi per una "nuova economia" [...] è più un sintomo di tendenze economiche che non una pietra di fondazione su cui si possa costruire una scienza».[3] Poi, nei mesi seguenti, mentre difendeva le sue critiche e partecipava alla discussione sul libro di Keynes, cambiò idea, una cosa che accade piuttosto raramente a un professore e che non passa quindi inosservata. Infine, Hansen divenne negli Stati Uniti il portavoce più efficace della diagnosi keynesiana e più particolarmente del rimedio keynesiano; il rivale che più gli contese tale posizione fu il suo collega, assistente e amico più giovane Paul A. Samuelson (1915-), il cui libro di testo portò il verbo di Keynes a milioni di studenti in tutto il mondo dal 1948 in poi.

Verso la fine degli anni Trenta, e continuando dopo la guerra, il seminario di Alvin Hansen sulla politica fiscale attrasse partecipanti persino dalla lontana Washington e spesso traboccò dalla sala per i seminari, troppo affollata, nella sala adiacente. I suoi articoli e i suoi libri venivano letti e discussi avidamente;

ciò vale in particolare per *Fiscal Policy and Business Cycles*[4] che, pubblicato cinque anni dopo *The General Theory*, è decisamente un'esposizione più lucida e dalla consistenza empirica molto maggiore della basilare concezione keynesiana. In un senso importante Hansen si spinse oltre Keynes nel sostenere che l'equilibrio della sotto-occupazione — nel suo linguaggio, una tendenza a un ristagno secolare — fosse normale e predicibile nell'economia moderna; esso sarebbe potuto essere corretto solo da una decisa azione governativa.[5]

Hansen non solo diresse la discussione del sistema keynesiano nella sua applicazione agli Stati Uniti, ma svolse anche la funzione di un baluardo difensivo per studiosi più giovani che erano impegnati su linee simili. In anni successivi, quando la conoscenza dell'eresia keynesiana penetrò in altre menti ben altrimenti resistenti, ci fu una specie di piccola caccia alle streghe, uno sforzo per scacciare da posizioni accademiche e pubbliche la fonte di questa stregoneria. Si scatenò di nuovo la legittima rabbia già rilevata contro sforzi apparentemente illegittimi per salvare il sistema economico, sottraendolo ai suoi meccanismi di riequilibrio naturali. Così, negli anni che seguirono alla seconda guerra mondiale, i consigli direttivi della Harvard University espressero gravi preoccupazioni per questa eresia degli albigesi. Il loro comitato in visita al dipartimento di Economia fu molto irritato nel trovare una situazione di acquiescenza e addirittura sonnambulismo a resistere a tale errore. Un gruppo di laureati di Harvard fondò la Veritas Foundation, con il compito di estirpare Keynes dall'insegnamento di Harvard, poiché Keynes non poteva essere riconciliato con la verità. Un gruppo di persone molto più numerose affrontò su scala nazionale il problema più grave del libro di testo di Samuelson cercando di ottenere, se non di farlo macerare, almeno di impedirne l'adozione e l'uso. Hansen resistette come una salda rupe contro queste correnti. Finché egli si oppose, gli attacchi turbinarono attorno a lui inefficaci; nessuno avrebbe potuto aggredire con qualche speranza di successo un uomo del Midwest negli anni della sua maturità e con solidi antenati scandinavi, l'epitome della calma e rispettabilità accademica. Lo stesso Hansen non sfuggì alle critiche, ma fece fronte a esse seguendo una regola esplicita: non rispondere mai, in nessuna circostanza.

Gran parte della reazione americana (politica e accademica) a Keynes non venne fin dopo la guerra; solo allora egli ebbe l'onore di essere considerato come una minaccia. Marx, fu detto spesso, era stato protetto in America dalla generale confusione del suo nome con quello dei fratelli Marx e con quello della grande società tessile Hart, Schaffner e Marx. Dopo la seconda guerra mondiale, il nome di John Maynard Keynes non poté godere neppure di questo tipo di sicurezza. Ma non anticipiamo i tempi. Dobbiamo tornare all'influenza di

Keynes verso la fine del periodo della depressione e durante la guerra.

Negli anni che seguirono alla pubblicazione della *General Theory* il suo messaggio fu portato da Cambridge, Massachusetts, a Washington da giovani economisti americani, e anche a Ottawa da giovani economisti canadesi: fra questi ultimi va ricordato specialmente Robert Bryce, che era stato al seminario di Keynes al King's College prima di recarsi a Harvard. Il Canada, di conseguenza, fu il primo paese, prescindendo dal caso speciale della Svezia, ad accettare e realizzare un'amministrazione keynesiana della sua economia.

La principale voce keynesiana nel governo americano fu Lauchlin Currie (1902-), anch'egli proveniente da Harvard, il cui libro *The Supply and Control of Money in the United States*[6] aveva anticipato Keynes sotto alcuni aspetti importanti, una circostanza che, a quel tempo, potrebbe essergli costata una promozione a Harvard. A Washington egli andò a lavorare inizialmente al Federal Reserve Board, e in seguito fu il primo influente consigliere economico, anche se ancora non ufficiale, della Casa Bianca. Egli usò con grande efficacia entrambe le posizioni per raccomandare al governo l'adozione di linee keynesiane e per favorire l'assunzione di persone che avevano opinioni simili alle proprie.

Al Federal Reserve Board, Currie poté contare sul sostegno e sulla difesa attiva del suo presidente, Marriner Eccles (1890-1977), un banchiere dello Utah proveniente da un'importante famiglia mormone che, prima di entrare a far parte del governo, aveva visto con dolore gli agricoltori da lui finanziati costretti al fallimento dalle forze deflazionarie della depressione. Egli era stato indotto a chiedersi se, dati i risultati, la rigida ortodossia monetaria e finanziaria e la politica di non intervento del governo fossero giustificabili. Nessuna banca centrale si era mai mostrata in precedenza così vulnerabile a tale eresia, e certamente nessuna si è più rivelata tale da allora in poi.

Negli anni dopo la pubblicazione della *General Theory*, i keynesiani di Washington si incontravano regolarmente per fornirsi reciproco sostegno e approvazione e per considerare mezzi, opportunità e vie di persuasione. Se la frequenza delle loro riunioni fosse stata nota, qualcuno avrebbe potuto parlare di una cospirazione. Essi furono corroborati nelle loro idee e aiutati nella loro persuasione dall'aspra recessione del 1937-1938, la quale, a sua volta, seguì a una tendenza ben pubblicizzata verso una politica finanziaria più prudente: aumento delle tasse, tagli nelle spese e rinnovate promesse di un bilancio in equilibrio.

A quel tempo ci fu anche una controversia in sordina fra i keynesiani e, come

potrebbero essere chiamati, i *liberals* fedeli alla teoria classica. Questi ultimi, alla ricerca di una ragione del persistere del ristagno, credevano di averla trovata nell'ambito dell'ortodossia classica. La causa doveva essere vista, secondo loro, nel declino della concorrenza e nell'irruzione sul mercato del monopolio e della concentrazione delle società. Questa situazione aveva limitato la produzione e con essa l'occupazione. Una prova di ciò sembrava individuabile nell'alta incidenza della disoccupazione nell'industria pesante altamente concentrata e nella sua incidenza bassa o inesistente nell'agricoltura, nella quale vigeva una concorrenza secondo il modello classico. Perciò, se si fosse estirpato il monopolio e si fosse invertita la tendenza alla concentrazione delle società, l'economia avrebbe funzionato in accordo con il modello classico. L'occupazione si sarebbe estesa ad abbracciare tutti o quasi tutti i lavoratori.

La conseguenza pratica di quest'opinione fu una ripresa considerevolmente energica dell'azione antitrust. Questa fu diretta da Thurman Arnold (1891-1969), ex professore di diritto a Yale con forti interessi economici, che era attualmente il vicesegretario alla Giustizia, responsabile della Antitrust Division.[7] E nel 1937-1938, i *liberals* classici nel ramo esecutivo del governo si unirono ai legislatori di opinioni o inclinazioni analoghe nel Congresso per fondare il Temporary National Economic Committee, il TNEC. Questo fu un corpo combinato legislativo ed esecutivo, creato per esaminare l'intera struttura concorrenziale dell'economia americana e per raccomandare quali riforme si dovessero intraprendere. Proprio qui — nella microeconomia, come sarebbe stata chiamata ben presto — si potevano trovare le cause del fallimento della macroeconomia. Non solo la concorrenza sleale, non solo lo sfruttamento dei consumatori, non solo i profitti dei monopoli, ma anche la disoccupazione e la mancata utilizzazione della capacità degli impianti nel periodo della depressione avevano la loro causa nel monopolio o nella concorrenza imperfetta.

Dal cuore stesso della teoria classica emergeva così una causa della presente disperazione. Questa spiegazione riprendeva la giustificazione razionale accettata, o addirittura riverita, del capitalismo stesso e la volgeva contro i propri progenitori. La salvezza richiedeva solo che i sommi sacerdoti del capitalismo aderissero alla dottrina approvata. Il sistema concorrenziale secondo il modello classico in realtà funziona. Arnold si limitò ad affermarne i princìpi basilari contro coloro che, nel cedere al monopolio e alla concentrazione industriale, li hanno in pratica abbandonati. Questo riformatore non era un radicale di sinistra; egli stava semplicemente affermando con maggior enfasi i princìpi a cui si presumeva aderissero i conservatori, i difensori del sistema.

La guerra mise fine in gran parte a quest'ultima ondata di classicismo.

L’ultima relazione del TNEC nel 1941, a differenza delle sedute anteriori del comitato, attrasse poca attenzione e si perse fra le preoccupazioni più urgenti del tempo di guerra. L’applicazione delle leggi antitrust fu sospesa per la guerra, assieme ai liberi mercati che esse avrebbero dovuto proteggere. Dopo la guerra ci sarebbe stata una modesta ripresa di interesse per l’applicazione delle leggi antitrust, le quali sarebbero state raccomandate e, in qualche misura, imposte al Giappone e alla Germania. Questa lotta ai grandi monopoli fu vista come una risposta alle grandi società, consorzi di imprese e cartelli che appassionati economisti classici e giuristi antitrust, in tollerante compagnia con i marxisti, ritenevano almeno in parte responsabili del militarismo giapponese e del nazionalsocialismo e di Adolf Hitler. La politica contro i monopoli sarebbe rimasta negli Stati Uniti come una risposta a un monopolio ostentato, a una fissazione arbitraria dei prezzi e ai conseguenti abusi a danno dei consumatori, e avrebbe avuto una presentazione profondamente rispettosa nell’insegnamento dei libri di testo. Essa non sarebbe mai più riemersa come una spiegazione seria della crisi di produzione e della disoccupazione generali.

Per il sistema keynesiano la guerra ebbe conseguenze importanti. Come abbiamo già indicato, essa portò gli economisti in posizioni di potere a Washington; tutti gli enti di guerra erano amministrati o guidati in misura più o meno grande da economisti che appartenevano in gran parte alla più giovane generazione keynesiana. La generazione anteriore, legata alla teoria classica, non fu similmente attratta, o reclutata. A Washington arrivarono in forze dirigenti d’azienda ma, con eccezioni notevoli, si trattò soprattutto degli addetti alle relazioni pubbliche delle loro aziende o, a volte, di coloro di cui si poteva fare più facilmente a meno nelle rispettive aziende. E, di nuovo con alcune eccezioni, essi non avevano una concezione utilizzabile dei compiti economici più impegnativi impliciti nella mobilitazione bellica o, tranne che in rarissimi casi, una visione dei risultati che si potevano ottenere dal sistema economico. In questo vuoto, gli economisti più giovani si muovevano senza alcuna riluttanza percepibile. Essi avevano il sostegno di un’autorità importante: era infatti arrivato al Federal Reserve Board Alvin Hansen. E dall’Inghilterra giunse John Maynard Keynes a condurre negoziati per il governo di Sua Maestà. A Washington egli conobbe il suo discepolo più giovane e non gli nascose la sua approvazione e il suo appoggio:

Qui a Washington c’è una frattura troppo grande fra la prospettiva intellettuale delle persone più mature e quella dei più giovani. Io sono stato però molto colpito durante la mia visita dalla qualità degli economisti e dei pubblici funzionari più giovani nell’amministrazione. [...] La guerra sarà un grande crivello e porterà in

alto le persone giuste. Noi a Londra abbiamo alcune persone di valore, ma nulla di paragonabile al *numero* di persone di talento che voi potete produrre qui.[8]

Le cose andarono secondo le previsioni di Keynes. La guerra portò in gran numero i keynesiani in posizioni influenti.

L'altro servigio svolto dalla guerra fu quello di portare vividamente in evidenza un modello statistico dell'economia che forniva un forte sostegno quantitativo alle idee keynesiane. Questo modello fu opera di Simon Kuznets (1901-1985). Kuznets, un uomo tranquillo, schivo, che non fu mai implicato in qualcosa che assomigliasse neppure lontanamente a una difesa pubblica delle sue idee, fu nondimeno, con Alvin Hansen, uno dei due proponenti più influenti del sistema keynesiano. Il suo strumento fu la contabilità sociale. Sulla base di importanti ricerche anteriori — di Colin Grant Clark (1905-) in Inghilterra, di Wilfred I. King (1880-1962) negli Stati Uniti e di altri — e con l'aiuto di un gruppo di studiosi impegnati più giovani, Kuznets diede la forma e i valori statistici presenti a quelli che oggi sono i concetti comuni di prodotto nazionale lordo, di reddito nazionale e dei loro componenti.

Per molti decenni la statistica era stata la parente povera e in gran parte passiva dell'economia. Erano stati inventati e calcolati indici dei prezzi, che erano stati studiati da Irving Fisher; essi mostravano che i prezzi si comportavano come quasi tutti sapevano da sempre. Erano diventate disponibili cifre sulla produzione in agricoltura e nell'industria. Erano state sviluppate tecniche di campionatura, erano state eseguite rassegne e derivata un'analisi di correlazione per associare causa ed effetto. Nessuna di queste cose aveva avuto un'influenza importante sullo sviluppo del pensiero economico. Nei dipartimenti universitari di Economia si pensava che il professore di statistica, certamente una necessità, fosse ben al di fuori della corrente principale dell'interesse economico. Così alla Harvard University W. Leonard Crum era passato da una confutazione non riuscita delle conclusioni di Berle e di Means sulla concentrazione dell'industria in America[9] a correggere i risultati annunciati dal «Literary Digest» nelle sue proiezioni dei risultati elettorali del 1936. Questi risultati avevano mostrato che Alfred Landon stava vincendo con un margine consistente; correggendo errori di campionatura, Crum mostrò che la vittoria di Landon era addirittura ancor più schiacciante. Era questo, in generale, ciò che ci si attendeva dagli statistici quando essi andavano oltre la semplice tabulazione di popolazione, produzione e prezzi. Persino su questioni urgenti c'erano gravi lacune statistiche. Fino agli anni della depressione inoltrati, gli Stati Uniti non ebbero indicazioni numeriche utili sul livello o sulla distribuzione della disoccupazione. In questo c'era una certa logica classica; non si spendeva denaro

per raccogliere informazioni su ciò che, in omaggio a un principio economico superiore, non poteva esistere.

Da questa tradizione terra terra derivarono ora le statistiche che, nel loro efficace effetto pratico, resero inevitabile l'adozione di Keynes. Esse mostrarono il valore della produzione totale di beni e servizi di ogni genere, pubblico e privato: il prodotto nazionale lordo. E in tabelle associate mostrarono il reddito da esso derivato per tipo e fonte: il reddito nazionale. Che quest'ultimo dovesse essere sufficiente per comprare il primo era un'idea alla quale da quel momento in poi nessuno si sarebbe più potuto sottrarre. Né, più particolarmente, al pensiero che i risparmi potevano non essere usati per intero, che potevano non essere assorbiti dalla spesa per beni di investimento, anch'essa illustrata nelle tabelle. Ed era evidente con quanta utilità un incremento di reddito, come quello derivante da spese statali, avrebbe potuto compensare ogni calo nelle spese di investimento o nei prestiti contratti da consumatori per l'acquisto di beni di consumo e contribuire all'acquisto e alla produzione di beni.

Un conto era resistere alla teoria di Keynes, un altro e molto più difficile era resistere alle statistiche di Kuznets.

E c'era anche un effetto ancora più potente. Le cifre di Kuznets all'inizio degli anni Quaranta rivelavano che il sistema economico stava operando molto al di sotto della sua capacità, usando come termine di riferimento la produttività che aveva avuto in passato e tenendo conto del normale aumento nella forza lavoro. Esse mostravano quanto l'economia avrebbe potuto produrre sia per il consumo civile sia per le richieste militari utilizzando capitali e manodopera al momento inoperosi.

In una di quelle coincidenze nelle quali viene riscattata dalle sue colpe persino la burocrazia, nel 1940 e 1941 fu associato attivamente alla pianificazione di guerra uno degli allievi di Kuznets di maggior talento e capacità di persuasione, Robert Roy Nathan (1908-), che fu assegnato poi a dirigere la pianificazione al War Production Board dopo la sua creazione nel 1942. Nel 1941, negli ultimi mesi prima dell'attacco a Pearl Harbor, Nathan e il suo personale elaborarono un programma della produzione bellica — aerei, carri armati, artiglierie, navi — chiamato il Victory Program, con tempi molto dettagliati. Esso superava di gran lunga ciò che altri a Washington, compresi i loro futuri colleghi al War Production Board, ritenevano possibile, o addirittura sensato. Ma c'erano le tabelle; esse mostravano quanto grandi fossero le risorse non utilizzate e disponibili.

Il Victory Program fu adottato e realizzato senza eccessive difficoltà. Dopo la sua attuazione Nathan conseguì una grande autorità, assieme a Kuznets, nel

programmare le sue diverse parti e quindi nel limitare le richieste e proposte militari più irresponsabili. Nathan suscitò anche un grande risentimento negli uomini che non si sentivano in grado di opporsi alle sue statistiche. Quando egli fu chiamato sotto le armi nel 1943, quel fatto suscitò un grande sollievo, per lo più tacito ma qualche volta anche espresso.[10]

Anche in Gran Bretagna i calcoli del prodotto nazionale lordo e delle sue voci componenti fornirono una guida per la mobilitazione, che era là una cosa molto complessa e che richiedeva una grande competenza. La Germania, per contro, non aveva alcuna contabilità sociale utilizzabile; il concetto di prodotto nazionale lordo — che, forse per caso, in origine era essenzialmente ebraico — non era penetrato efficacemente nel Terzo Reich. Non sapendo in che modo le risorse venissero usate, i consumi da parte dei civili e l'uso della forza lavoro umana, maschile e femminile, nel settore civile, rimasero incontrollabilmente elevati per tutta la guerra.[11]

Simon Kuznets si pone come uno dei pilastri più importanti anche se meno riconosciuti del potere degli Alleati nella seconda guerra mondiale. Ecco riemergere anche qui i contributi di Kuznets: egli e i suoi collaboratori esposero le idee di Keynes in una forma statisticamente influente, mostrarono i vantaggi che si potevano ottenere in tempo di guerra rompendo l'equilibrio della sotto-occupazione e producendo con la piena capacità degli impianti, e fecero del prodotto nazionale lordo un'espressione familiare. Tutto questo è ancora altamente rilevante. Senza «questa grande invenzione del XX secolo [la contabilità sociale] [...], la macroeconomia sarebbe alla deriva in un mare di dati disorganizzati».[12]

Il contributo finale della guerra a diffondere le idee di Keynes consistette nell'avere mostrato che cosa la sua economia poteva realizzare attraverso l'intervento dello Stato. Dal 1939 al 1944, il culmine corrispondente al tempo di guerra, il prodotto nazionale lordo in dollari costanti (1972) aumentò da 320 a 569 miliardi di dollari, ossia quasi raddoppiò. In mezzo a tanto parlare di privazioni del tempo di guerra, le spese per il consumo personale in dollari similmente costanti non diminuirono, aumentando anzi da 220 a 255 miliardi.[13] La disoccupazione nel 1939 fu stimata pari al 17,2 per cento della forza lavoro civile, mentre nel 1944 era scesa al valore irrilevante dell'l,2 per cento.[14] I prodotti duraturi che utilizzavano il metallo, come nuove automobili, erano scomparsi dallo stile di vita standard, ma nel complesso nell'ultimo anno completo di guerra il tenore di vita degli americani era più alto di quanto non fosse mai stato in passato. Che questo fosse il risultato della pressione crescente

della pubblica domanda sull'economia — gli acquisti da parte del governo federale di beni e servizi in questi anni aumentarono da 22,8 miliardi di dollari nel 1939 a 269,7 miliardi nel 1944[15] — nessuno poteva metterlo seriamente in dubbio. Marte, il dio della guerra, nel suo corso ineluttabile e imprevedibile, aveva fornito a favore di Keynes una dimostrazione superiore a ciò che si sarebbe potuto — o dovuto — chiedere.

In questo periodo lo Stato non si era mantenuto passivo, come richiedevano la dottrina classica e il principio del *laissez faire*: esso era stato invece attivo e interventista a un livello senza precedenti e inimmaginabile in passato. Il risultato ottenuto era motivo di orgoglio per tutti gli americani.

Alcune forme di interventi governativi del tempo di guerra non sopravvissero. Vasti controlli dei prezzi, sostenuti in caso di necessità dal razionamento, mantennero i prezzi quasi stabili dal tempo in cui essi furono applicati compiutamente per la prima volta nel 1943 fino a quando furono aboliti nell'autunno nel 1946. Il mercato nero fu poco diffuso e forse, considerando l'estensione dei controlli, insignificante. La seconda guerra mondiale, a differenza della prima o della fine degli anni Settanta, non rimane nella memoria sociale come un periodo di inflazione.[16] Ma il controllo dei prezzi o dei salari non faceva parte del sistema keynesiano. Benché esso sia stato richiamato in vita per la guerra di Corea e da Richard Nixon negli anni 1971-1973, avrebbe avuto in seguito solo un'esistenza effimera nel pensiero economico e nella politica economica dei paesi di lingua inglese. La parola stessa *controllo* sarebbe stata eliminata; se si dovevano imporre restrizioni a salari e prezzi, si sarebbe trattato non di un controllo dei salari e dei prezzi ma di una politica dei redditi e dei prezzi.

Di importanza finale maggiore fu l'effetto della guerra sulla tassazione. Prima del 1941 le tasse, comparate ai livelli moderni, erano state insignificanti. Nel 1939 il gettito fiscale era stato di poco inferiore ai 5 miliardi di dollari; nel 1945 esso superava i 44 miliardi di dollari correnti.[17] Negli anni seguenti esso rimase a circa dieci volte o più il livello d'anteguerra. Nel 1929 la massima aliquota marginale dell'imposta sui redditi delle persone fisiche era stata del 24 per cento; essa aumentò durante gli anni del New Deal e nel 1945 era del 94 per cento.[18]

Con la guerra, e a giustificazione di queste tasse, era venuta la nozione che il sacrificio dovesse essere ripartito in misura più o meno equa: i poveri pagavano con la vita o in qualche modo con il loro servizio militare o la loro fatica; i ricchi, specialmente quelli che non facevano il servizio militare, avrebbero pagato con le loro tasse. Una proposta fatta nel 1942 dal presidente Roosevelt,

che per l'intera durata della guerra i redditi personali fossero soggetti a un limite massimo netto di 25.000 dollari dopo il pagamento delle tasse, fu accolta con forti resistenze da coloro che avevano un reddito maggiore e non fu adottata; il principio di una tassa fortemente progressiva, che realizzasse una ridistribuzione effettiva del reddito, sopravvisse invece fino a tempi recenti.

Come abbiamo già osservato, i risultati ottenuti in tempo di guerra dagli Stati Uniti e dalla Gran Bretagna furono considerati con grande approvazione. Essi erano stati il risultato di un'azione del governo, dello Stato. Questo fatto non sfuggì all'attenzione dei professionisti o del pubblico. E la conclusione era evidente: quel che aveva dato così buona prova di sé in guerra poteva senza dubbio fare altrettanto bene in tempo di pace. Come la guerra aveva condotto all'affermazione di Keynes, così aveva inferto un duro colpo al principio classico del *laissez faire.*

Ma le voci della grande tradizione non furono affatto messe a tacere. Nel 1944, al culmine dello sforzo bellico e degli interventi del governo nell'economia, il professor Friedrich von Hayek, oggi all'Università di Chicago, tornò alla carica, affermando rigorosamente e severamente le regole dell'economia classica: «Il sistema dei prezzi assolverà la [sua] [...] funzione solo se prevarrà la concorrenza, *cioè se il singolo produttore dovrà adattarsi ai mutamenti di prezzo e non potrà controllarli».*[19] Ma persino Hayek mise l'accento non sull'inefficacia dell'intervento delio Stato bensì sulla sua minaccia alla libertà. Su questa minaccia, sulla limitazione che essa apportava alla libertà di scelta, egli e il suo collaboratore, il professor Milton Friedman, tornarono più volte.[20] La guerra inferse nondimeno un duro colpo alla disapprovazione degli interventi governativi da parte dei fautori della teoria classica. Quello della minaccia alla libertà di scelta non fu, durante gli anni di guerra, un tema convincente. Milioni di persone avevano goduto allora della libertà più diretta di occupazione e di denaro da spendere, una libertà che coloro che parlavano di libertà nel modo più solenne sono per lo più inclini a ignorare. E nella professione dell'economista una nuova visione del governo e un atteggiamento positivo verso il suo intervento sarebbero stati fra le principali conseguenze economiche della guerra.

Qui, ancora una volta, furono gli eventi, non gli economisti, a decidere: eventi taciti, senza voce, che, non essendo riconosciuti, non incontrarono resistenza.

[1] Devo confessare che sto citando qui un fatto già narrato in *Money: Whence It Came, Where It Went*, Houghton Mifflin, Boston 1975, pp. 227-228 (trad. it. di E. Capriolo, *La moneta. Da dove viene e dove va*, Mondadori, Milano 1976, p. 270). In questo capitolo ho attinto anche a un altro mio scritto precedente. Nel 1965 la «New York Times Book Review» scoprì con afflizione che l'edizione originale della *General Theory* di Keynes non era mai stata recensita: a una considerazione retrospettiva, era una svista davvero notevole. Su richiesta della redazione, usai gran parte di un numero del periodico per un articolo-recensione intitolato *How Keynes Came to America*, che fu pubblicato il 16 maggio di quell'anno.

[2] Joseph A. Schumpeter, recensione di *The General Theory of Employment Interest and Money*, in «Journal of the American Statistical Association», 31:196 (dicembre 1936), pp. 791-795.

[3] Alvin H. Hansen, recensione di *The General Theory of Employment Interest and Money*, in «The Journal of Political Economy», cit. da Robert Lekachman, *The Age of Keynes*, Random House, New York 1966, p. 127.

[4] W.W. Norton, New York 1941.

[5] Per un esame completo delle opinioni di Hansen e per un'esposizione molto leggibile e professionalmente competente di Keynes, della teoria keynesiana e della sua influenza, rimando il lettore al libro già citato di Robert Lekachman, *The Age of Keynes.* Sono lieto di riconoscere qui il mio debito tanto verso l'autore quanto verso il libro.

[6] Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1934.

[7] Prima di andare a Washington, Arnold era stato autore fra l'altro del volume *The Folklore of Capitalism*, Yale University Press, New Haven 1937, un libro molto letto che attaccava strenuamente, ridimensionandolo, il ruolo delle leggi antitrust. La coerenza è, come sempre, lo spauracchio delle menti deboli.

[8] Lettera del 27 luglio 1941, da John Maynard Keynes a Walter S. Salant, uno dei discepoli cui ho accennato, che per molto tempo dopo la guerra fu una figura molto rispettata nella Brookings Institution. Riprodotta in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. XXIII, *Activities 1940-1943*, a cura di Donald Moggridge, Cambridge University Press, Cambridge 1979, p. 193.

[9] Vedi il capitolo XV.

[10] Sono grato allo stesso Robert Nathan per avermi aiutato a chiarire questa situazione.

[11] Vedi la *U.S. Strategic Bombing Survey: The Effects of Strategic Bombing on the German War Economy*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1945; e Burton H. Klein, *Germany's Economic Preaparations for War*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1959. Le prime determinazioni affidabili del prodotto nazionale lordo tedesco e dei suoi componenti furono ottenute da statistici americani quando, dopo la guerra, si stimarono gli effetti degli attacchi aerei.

[12] Paul A. Samuelson e William D. Nordhaus, *Economics*, McGraw-Hill, New York 1985[12], p. 102.

[13] Entrambe le serie di valori sono tratte da *Economic Report of the President*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1985, p. 234. È usato comunemente come base il dollaro del 1972.

[14] Cit. in Lekachman, pp. 142, 150.

[15] *Economic Report of the President*, 1985, p. 235.

[16] Mi sono occupato in generale di questi argomenti in *A Life in Our Times*, Houghton Mifflin, Boston 1981, pp. 124 sgg. Vedi anche lo studio recente di Hugh Rockoff, *Drastic Measures: A History of Wage and Price Controls in the United States*, Cambridge University Press, Cambridge 1984.

[17] *Economic Report of the President*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1964, p. 274.

[18] Questi dati sono tratti da Joseph Pechman della Brookings Institution.

[19] Friedrich A. von Hayek, *The Road to Serfdom*, University of Chicago Press, Chicago 1944, p. 49. Il corsivo è mio.

[20] Friedman, più specificamente, nel libro di grande successo *Free to Choose*, Harcourt Brace Jovanovich, New York 1980, da lui scritto in collaborazione con la moglie Rose Friedman.

XIX

MERIGGIO

Dopo una guerra il saggio vincitore consolida i suoi guadagni. Così, dopo la seconda guerra mondiale, fecero i keynesiani. La guerra aveva eliminato la disoccupazione. Ora si presero misure per far sì che quella che era stata una conseguenza passiva della mobilitazione del tempo di guerra diventasse un obiettivo attivo della politica pubblica. I keynesiani erano ancora a Washington, dove esercitavano una grande influenza, e avevano trovato nel mondo economico degli alleati, che menzioneremo presto. Essi procedettero perciò a trasformare i precetti keynesiani in leggi. La piena occupazione non sarebbe più stata considerata la conseguenza autonoma della concorrenza economica. D'ora in poi si sarebbe dato per scontato nella realtà economica l'equilibrio della sotto-occupazione e il governo si sarebbe proposto l'obiettivo deliberato di rompere tale equilibrio e assicurare in sua vece il pieno impiego.

Il movimento in questa direzione cominciò ancora prima della fine delle ostilità. Negli Stati Uniti, come anche in Gran Bretagna, secondo la prevedibile oratoria del tempo coloro che stavano rischiando la vita contro Hitler e contro i militaristi giapponesi dovevano attendersi al loro ritorno a casa qualcosa di meglio della disoccupazione e della disperazione economica degli anni della depressione. A questo scopo in Gran Bretagna il Rapporto Beveridge, ampiamente influenzato da Nicholas Kaldor,[1] prometteva un sistema di previdenza sociale molto migliorato; negli Stati Uniti si parlava molto seriamente, anche se in termini vaghi, di pianificazione postbellica: pianificazione per assicurare che la riconversione venisse compiuta in modo efficiente e che la vita economica tornasse a fiorire senza troppi mutamenti dannosi. E si facevano anche discorsi più precisi che si estendevano alla comunità imprenditoriale. Negli anni di guerra un gruppo di uomini d'affari

liberali — Ralph E. Flanders, un produttore di macchine-utensili nel Vermont, poi senatore per quello Stato; Beardsley Ruml, un ex professore di economia e poi alto funzionario della R.H. Macy's, il grande magazzino di vendite al minuto a New York; e altri — formarono il Committee for Economic Development. Scopo del comitato era quello di considerare come si potesse diminuire la disoccupazione e migliorare la produttività una volta tornata la pace. Il comitato non accettò pubblicamente Keynes, cosa che sarebbe ripugnata a troppi saggi dirigenti e imprenditori. Né approvò il finanziamento in disavanzo da parte del governo federale, considerato un'altra manifestazione di grave irresponsabilità. In una formula escogitata da Ruml, il comitato sostenne che il bilancio federale doveva in effetti essere equilibrato, ma equilibrato specificamente in una condizione di piena occupazione.[2] Un consigliere accorto insiste sempre sugli elementi positivi.

Nel gennaio 1945, quando si stava ormai intravedendo la fine della guerra, venne compiuto un passo più forte ed economicamente molto più influente. I keynesiani nella branca esecutiva del governo fecero opera di proselitismo, e quattro senatori — Robert F. Wagner di New York e tre dell'Ovest *liberal*, James E. Murray del Montana, Elbert Thomas dello Utah e Joseph O'Mahoney del Wyoming — presero l'iniziativa di patrocinare un progetto di legge (S380) per incorporare l'economia di John Maynard Keynes fermamente e compiutamente nella legislazione.[3] Nelle prime versioni queste leggi impegnarono il governo in una politica di assicurazione della *piena* occupazione; in esse si dichiarava infatti nel modo più chiaro che, «nella misura in cui non sarà possibile conseguire altrimenti l'obiettivo della piena occupazione, sarà responsabilità del governo federale di fornire un volume tale di investimenti e spese federali quale può essere necessario per assicurare il persistere della piena occupazione». Il progetto di legge richiedeva che venisse sottoposto ogni anno un bilancio preventivo che specificasse, fra l'altro, le dimensioni della forza lavoro, le prospettive per la sua occupazione e le ulteriori spese e investimenti federali richiesti per fornire «un volume di produzione compatibile con la piena occupazione».[4] Si prese la disposizione che una forte autorità esecutiva preparasse e sottoponesse questo bilancio preventivo per la piena occupazione e che un comitato del Congresso lo facesse proprio e operasse sulla sua base. La legislazione propose dapprima di determinare i livelli massimi di acqua alta accettabili del sistema keynesiano, non solo negli Stati Uniti ma in tutti i paesi industriali.

La marea, per continuare la metafora, si ritirò ben presto. Ben presto si ingaggiò la battaglia oggi ben nota fra coloro che credevano di stare salvando il

capitalismo e coloro che erano interessati a salvarlo dai suoi salvatori. La National Association of Manufacturers, che era allora la più influente fra tutte le organizzazioni imprenditoriali, guidò la lotta contro il progetto di legge, e anche contro i sindacati e la National Farmers Union, la più *liberal* fra tutte le organizzazioni agrarie, che si erano schierati entrambi a sostegno del disegno di legge. Il principale documento della NAM in opposizione al progetto di legge affermava in successivi paragrafi che esso avrebbe introdotto nuovi controlli governativi, che avrebbe distrutto l'impresa privata, avrebbe accresciuto i poteri dell'esecutivo, avrebbe legalizzato spese e stanziamenti federali per dare impulso all'economia, avrebbe condotto al socialismo, avrebbe permesso troppo e che era anche ridicolo.[5] Un'accusa che non tralasciava niente.

Contro tali conclusioni, il disegno di legge nella sua formulazione originaria non poté essere approvato. Non si poteva però neppure negare — dato lo spettro della rinnovata disoccupazione — il bisogno di una tale legge. L'espressione «piena occupazione» fu perciò ridotta a «occupazione». Nessuno avrebbe potuto obiettare a una politica a favore di un tale obiettivo. Il disegno di legge, nella sua formulazione finale, avvertiva che era stato concepito a favore di coloro che erano «capaci, volonterosi e in cerca di un lavoro»; anche questa dichiarazione era rassicurante. Nel progetto si diceva anche che le energie dell'industria, dell'agricoltura e della manodopera sarebbero state coordinate e utilizzate in «un modo calcolato per *favorire e promuovere la libera impresa concorrenziale* e il benessere generale».[6] Era chiaro che il sistema classico non era relegato nel passato.

Ma la ritirata non si fermò qui. Il bilancio per la piena occupazione fu abbandonato e così pure il meccanismo dell'esecutivo e del Congresso per realizzarlo. Tre economisti competenti — un Consiglio di consulenti economici — avrebbero invece suggerito da allora in poi al presidente le misure da prendersi per migliorare il livello dell'occupazione e la politica economica in generale. Ogni gennaio il Consiglio avrebbe riferito sulle prospettive economiche a un comitato congiunto della Camera dei rappresentanti e del Senato, anche se a quest'ultimo fu negato un qualsiasi potere legislativo. Gli ammiratori dell'arte della castrazione legislativa hanno di tanto in tanto guardato alla legge sull'occupazione (Employment Act) del 1946 come a un modello.

Il presidente Harry S. Truman reagì al progetto di legge con molta calma e per diversi mesi si astenne dal nominare i suoi nuovi consiglieri. Quando si decise, designò come presidente del Consiglio dei consulenti economici Edwin G. Nourse (1883-1974), un economista eccezionalmente simpatico, con credenziali ortodosse e di età matura, che aveva lavorato per molto tempo alla

Brookings Institution. Nourse era esente da una qualsiasi macchia keynesiana manifesta; in realtà è improbabile che avesse mai letto *The General Theory* o che pensasse che ne valesse la pena.[7]

Nondimeno, e nonostante la castrazione, l'approvazione dell'Employment Act del 1946, con la prevista creazione di un Consiglio di consulenti economici, fu un passo avanti di notevole importanza nella storia dell'economia. Essa collocò saldamente gli economisti e un consiglio economico nel centro della moderna amministrazione pubblica americana. Ci sarebbero stati passi simili, anche se meno formali, negli altri paesi industriali.

Il quarto di secolo che seguì all'approvazione della legge vide risultati economici molto buoni e fu, senza dubbio, il periodo professionalmente migliore per gli economisti nella storia della disciplina. La disoccupazione negli Stati Uniti e altrove nel mondo industriale fu relativamente insignificante rispetto all'esperienza anteriore o posteriore. Lo stesso vale per le variazioni dei prezzi; ci fu solo una leggera spinta ascensionale. In soli tre di questi venticinque anni, negli Stati Uniti, il prodotto nazionale lordo, espressione che è diventata oggi di uso comune, non aumentò, e in due di questi casi la diminuzione fu molto lieve. Di questa situazione fu dato pieno credito agli economisti, compresi quelli in posizioni importanti. E tale credito fu accettato senza alcuna riluttanza. Nel gennaio 1969, quando l'Employment Act stava compiendo il suo ventiduesimo anno, il Consiglio dei consulenti economici fu indotto a riflettere sui risultati conseguiti. Vale la pena di riprodurre qui con una certa larghezza le sue elucubrazioni autogratificanti:

> La nazione si trova oggi nel suo novantacinquesimo mese di progresso economico continuo. Tanto per entità quanto per durata, questa prosperità non ha precedenti nella nostra storia. Abbiamo navigato tenendoci al largo dalle recessioni dei cicli economici che per generazioni ci hanno distolti ripetutamente dalla via della crescita e del progresso. [...]
>
> Noi non consideriamo più la nostra vita economica una marea incessante di alti e bassi. Non temiamo più che l'automazione e il progresso tecnico privino i lavoratori del posto di lavoro piuttosto che aiutarci a conseguire una maggiore abbondanza. Noi non consideriamo più la povertà e la disoccupazione caratteri permanenti della nostra scena economica. [...]
>
> Dalla storica approvazione dell'Employment Act nel 1946 in poi, la politica economica ha sempre risposto al rischio di recessioni e boom economici. Negli anni Sessanta abbiamo adottato una nuova strategia di prevenzione del rischio, sostenendo la prosperità ed evitando recessioni o inflazioni gravi prima che potessero attestarsi. [...].
>
> Frattanto, è stata costruita una solida base per la prosecuzione della crescita negli anni a venire.[8]

Gli economisti di questi anni furono sicuramente saggi sotto un aspetto: essi scelsero il tempo giusto per operare su scala nazionale. Mai, da Adam Smith in poi, e neppure dopo il periodo di prosperità descritto, gli economisti guardarono

con maggiore soddisfazione al loro operato o, cosa forse più importante, godettero di un consenso così generale. Tutti ricordano però che «Giove abbatte i Titani / Non quando lungi ancora è il compimento, / Ma quando stanno deponendo ultima / Pietra sul monte a coronare l'opra». Verso la fine degli anni Sessanta Giove attendeva al varco gli economisti mentre si apprestavano a coronare il loro edificio keynesiano.

Il colpo avverso fu in parte una conseguenza di un fraintendimento delle condizioni economiche nei venticinque anni di prosperità. In quegli anni una serie di forze espansive, del tutto indipendenti da ogni guida economica, avevano stimolato l'economia americana e mondiale. Fra queste forze c'erano l'impiego in spese per beni di consumo dei risparmi accumulati nel prospero tempo di guerra: tale accumulo di risparmi ammontava alla fine della guerra negli Stati Uniti a 250 miliardi di dollari.[9] Il denaro così disponibile trasformò la caduta quasi universalmente prevista del dopoguerra in un boom senza precedenti, un boom che alimentò se stesso quando i consumatori si accorsero che la minaccia della depressione e della disoccupazione, contro la quale molti si erano premuniti risparmiando, non si era concretizzata.

Le spese interne negli Stati Uniti furono rafforzate da un afflusso di potere d'acquisto dall'estero. In questi anni, non avendo subito le distruzioni del tempo di guerra che avevano devastato i paesi europei, gli Stati Uniti ebbero una bilancia commerciale fortemente favorevole: ciò significa che gli stranieri stavano spendendo di più in prodotti e manodopera americana di quanto gli americani stessero spendendo all'estero, con un conseguente effetto di stimolo della domanda interna. Questo è un punto che non viene ancora apprezzato nel suo giusto valore. Esso è in netto contrasto con la situazione degli anni Ottanta, quando una bilancia commerciale fortemente avversa significò che gli americani stavano spendendo in prodotti stranieri e stavano viaggiando all'estero più di quanto gli stranieri stessero spendendo negli Stati Uniti. Il denaro così speso all'estero rappresenta una sottrazione alla domanda effettiva all'interno.

Inoltre, con il passare del tempo, ci furono le spese per la guerra di Corea, per gli armamenti in risposta alla guerra fredda e in seguito per l'aumentato impegno nel Vietnam. In passato Keynes aveva proposto di seppellire banconote in miniere di carbone abbandonate, perché gli scavi per recuperarle avrebbero dato un contributo benefico all'occupazione e al potere di acquisto. Armi di costo molto elevato, inutilizzabili a causa della loro potenza quasi apocalittica, stavano ora assolvendo sempre più lo stesso fine economico del denaro sepolto.

Infine c'era il modesto effetto stabilizzante dello Stato assistenziale. In questi anni si scoprì che l'indennità di disoccupazione aveva la tendenza conveniente

ad aumentare quando l'attività economica e l'occupazione si allentavano, agendo così da forza compensatrice contro la contrazione economica e la disoccupazione. Altre spese assistenziali sostenevano e assicuravano il flusso di potere d'acquisto.

Nel 1948, spese ed esborsi federali di ogni genere raggiunsero il livello più basso nel dopoguerra: poco meno di 30 miliardi di dollari; venticinque anni dopo, nel 1968, l'anno che diede origine alla riflessione che abbiamo citata del Consiglio dei consulenti sul successo economico, le spese federali superarono i 183 milioni di dollari, circa sei volte tanto.[10] Il governo federale aveva in tal modo contribuito a creare un flusso di spesa attendibile e crescente. Un sistema di tassazione sostanzialmente progressivo, che trasferiva ricchezza dai ricchi ai bisognosi, sostenne, per quanto in misura modesta, la propensione marginale al consumo sia delle persone tassate sia di coloro che ricevevano sussidi dal governo.

Nessuno di questi elementi — non i risparmi spesi in modo più efficace, non la bilancia commerciale favorevole, non la spesa in armi nei due conflitti, non l'atteso effetto stabilizzante delle spese assistenziali — poteva essere attribuito a un disegno economico deliberato. L'economia, che è spesso vittima di eventi avversi e che ben presto lo sarebbe stata di nuovo, tornò a beneficiare ancora una volta di circostanze molto favorevoli.

Nel 1964, però, ci fu un passo che *avrebbe potuto* essere attribuito a un'attività economica studiata. Quel passo fu la riduzione delle aliquote delle imposte, propugnata particolarmente da Walter W. Heller (1915-), che, assieme a Leon Keyserling in un'amministrazione precedente, fu uno dei due membri più influenti del Consiglio di consulenti economici nella storia di tale istituzione. L'aliquota limite dell'imposta sul reddito delle persone fisiche, che era allora a un teorico 77 per cento, scese al 70 per cento; ci fu una diminuzione anche in altre categorie di imposte; fu ridotta anche l'aliquota base sul reddito delle persone giuridiche. Nessuno di questi provvedimenti rifletteva un bisogno diminuito di entrate; essi erano stati decisi espressamente per espandere il potere d'acquisto e l'occupazione e per evitare un'eccedenza di bilancio con effetti depressivi in condizioni di piena occupazione.

Questa fu forse la misura fiscale più discussa nella storia americana di quel periodo, una misura che condusse all'adozione permanente di un'imposta personale sui redditi, che nel 1913 si era pensato di potere forse escludere. Certamente nessuna azione fu più influente di questa per l'esempio che costituì. Essa sarebbe stata, diciassette anni dopo, il precedente spesso citato per grandi riduzioni di tasse da parte dell'amministrazione di Ronald Reagan.

Nondimeno, per tutti i venticinque anni di prosperità, la portata e l'efficacia dei consigli degli economisti furono di nuovo, come così spesso in precedenza, generalmente subordinati al potere superiore degli eventi.

Le idee economiche, come abbiamo visto a sufficienza, furono in gran parte anche il prodotto di circostanze avverse. Durante la guerra e la depressione, nel giustificare la povertà e le ristrettezze o, più raramente, nel lottare contro di esse, gli economisti furono costretti o incoraggiati a pensare. In tempi buoni c'è una tendenza gradevole a rilassarsi in un soddisfatto appagamento. Se non ci sono problemi gravi e urgenti, non ci si dà la pena di affrontarli.

Così nei venticinque anni di prosperità l'economia perse il suo senso di urgenza. C'era una preoccupazione attiva per il problema della ricostruzione postbellica in Europa e in Giappone, ricostruzione che era molto più urgente dello sviluppo di una teoria guida. C'era anche, per la prima volta, un vivo interesse per la natura del processo di sviluppo nei paesi appena liberatisi dal giogo coloniale. Lo sviluppo economico divenne un campo a sé di ricerca e di studio, un campo che soffrì in misura significativa di un'inclinazione a forzare i paesi con un'economia agraria arcaica ad adottare gli indirizzi economici, e gli apparati amministrativi ad essi associati, appropriati a fasi avanzate dello sviluppo industriale. E, come in America centrale, ci fu una tendenza a ignorare strutture politiche feudali che erano del tutto ostili a uno sviluppo di qualsiasi genere, giudicandole incontrollabili. Ma la storia di questi eventi dovrà attendere un altro libro, e un altro autore.

In questi anni si sviluppò anche la formulazione matematica di rapporti economici: di costi in relazione a prezzi, di redditi dei consumatori in relazione alla forma della funzione della domanda e molte altre cose. Ci fu anche una discussione continua circa l'utilità dell'economia matematica, spesso chiamata teoria matematica, discussione nella quale coloro che erano bravi nella scienza dei numeri adottarono un'opinione favorevole, mentre coloro che non avevano altrettanto talento abbracciarono un'opinione prudentemente sfavorevole verso ciò che non capivano. L'abilità matematica nella teoria economica conseguì un certo valore obiettivo come condizione di ammissione alla professione di economista, un mezzo per escludere coloro che avevano solo un talento puramente verbale. E anche se tale teoria non diede un grande contributo — come si ammetteva senza difficoltà — nel determinare l'indirizzo pratico di politica economica, assolse un'altra funzione. Le formulazioni sempre più tecniche e la discussione sulla loro validità e precisione fornirono lavoro a molte migliaia di economisti, di cui c'era ora bisogno per insegnare l'economia in

università e istituti secondari in tutto il mondo. Se tutte queste voci avessero cercato di essere ascoltate su questioni pratiche, il clamore risultante avrebbe suscitato confusione, forse a un livello intollerabile.

L'economia matematica diede all'economia anche un aspetto professionalmente gratificante di certezza scientifica e di precisione, contribuendo utilmente al prestigio degli economisti accademici nella loro associazione universitaria con le altre scienze sociali e con le cosiddette *hard sciences*. Uno dei costi di questi vari servizi fu, però, l'allontanamento di vari passi di questa disciplina dalla realtà. Non tutti, ma un numero grandissimo degli esercizi matematici cominciavano (cosa che rimane valida ancor oggi) con le parole: «Supponendo una concorrenza perfetta». Nel mondo reale la concorrenza perfetta stava conducendo ora un'esistenza sempre più esoterica, se aveva in effetti ancora una qualche esistenza, e la teoria matematica era, in misura non piccola, la copertura altamente raffinata sotto cui essa riusciva a sopravvivere.

Altri due sviluppi in questo periodo ebbero un'utilità e un'efficacia pratica sostanzialmente maggiori. Uno, che risaliva agli anni Trenta e, in un passato più remoto, come abbiamo detto in precedenza, a François Quesnay, fu l'analisi input-output di Wassily W. Leontief. Le tavole di Leontief, superbamente semplici, mostravano — come val forse la pena di ricordare — il valore di ciò che ogni industria e, con il crescere del lavoro e dell'affinamento, le sottosezioni di ciascuna industria, vendevano a ciascun'altra e ricevevano da ciascun'altra. Il grande prospetto risultante mostrava come ogni mutamento dato si distribuisca attraverso il sistema economico: che cosa, per esempio, un aumento nella produzione di automobili richiederebbe dai diversi elementi dell'industria dell'acciaio, e dall'industria dell'acciaio sino al carbone e alle leghe del ferro. O, un punto importante per Leontief, che cosa il potere militare assorbiva in risorse e restituiva in vendite.[11]

Negli anni del dopoguerra questa impresa statistica così ricca di informazione, oltre che un po' costosa, fu assunta dal governo. Interrotta dall'amministrazione Eisenhower, fu ripresa negli anni di Kennedy nel 1961. Quasi tutti i paesi industriali — Gran Bretagna, Giappone, Canada, Italia, Olanda e altri — ricercarono informazioni simili sui rapporti fra le loro diverse industrie. E lo stesso vale per l'Unione Sovietica e i suoi paesi satelliti.

Nato nel 1906 a Pietroburgo da una famiglia di produttori tessili di impegno politico social-rivoluzionario — il che equivale a dire antibolscevico —, qualche anno dopo la rivoluzione russa Leontief si recò negli Stati Uniti, passando per Berlino e per la Cina, in un esilio politico liberamente scelto. Le tabelle delle interdipendenze fra le diverse industrie da lui in seguito escogitate e sviluppate,

anche se interessanti e ricche di informazione per il capitalismo, si dimostrarono altamente funzionali anche per la pianificazione socialista, essendo un bisogno elementare e inevitabile di pianificazione che si conosca ciò che ciascuna industria richiede in quantità degne di nota da ciascun'altra industria. Di conseguenza Leontief, dopo essere vissuto e avere lavorato per molti anni negli Stati Uniti, ebbe la sorte notevole di essere celebrato nell'Unione Sovietica e di essere accolto nel suo paese natale come uno di coloro che avevano maggiormente contribuito al successo economico socialista.

Il secondo sviluppo di questi anni, un po' posteriore e connesso al primo, furono i modelli econometrici: un prodotto dei grandi progressi nelle tecniche di memorizzazione ed elaborazione dei dati. Pur essendo molto misteriosi per il profano, questi modelli non sono, nei loro elementi essenziali, difficili da capire. Andando oltre Keynes, Kuznets e Leontief, essi cercavano di riprodurre, con l'aiuto del computer, in che modo gli effetti ampiamente distribuiti di tutti i grandi mutamenti nel sistema economico — mutamenti nelle spese pubbliche, nelle tasse, nei tassi di interesse, nei salari, nei profitti, nella produzione industriale, nella costruzione di abitazioni e in molte altre cose —, in varia associazione con altri mutamenti, incidano o si suppone incidano su tutte le altre grandezze economiche. Nelle equazioni che denotano l'effetto di ogni variazione data entra, non occorre dirlo, anche il giudizio umano.

Le prime ricerche su questi modelli dell'economia furono compiute da Jan Tinbergen (1903-), un economista olandese di fama e considerazione internazionali, che estese i suoi interessi innovativi a numerosi altri argomenti, compresa la guida della politica economica olandese e i problemi dello sviluppo nei paesi poveri. Alle prime ricerche di Tinbergen seguirono quelle di John Richard Stone (1913-) dell'Università di Cambridge, di Lawrence R. Klein (1920-) dell'Università di Pennsylvania e di Otto Eckstein (1926-1984) di Harvard, assieme a letteralmente centinaia di collaboratori anonimi ma informati e diligenti. Per queste ricerche (e altre ricerche associate), Tinbergen, Klein e Stone ricevettero un Premio Nobel ciascuno. Nessun altro sforzo economico, si può aggiungere, fu mai commercialmente così redditizio. Dai modelli derivarono previsioni e informazioni più specifiche concernenti decisioni commerciali di società che ebbero grande incidenza sulle vendite. Nel 1979 la Data Resources, una società di consulenza econometrica fondata da Otto Eckstein, fu venduta alla casa editrice McGraw-Hill per 103 milioni di dollari. Non sono molti i professori di economia che hanno creato un capitale così grande in tutta la loro vita.

Una delle funzioni più importanti dei modelli, come abbiamo indicato, era la previsione: di produzione, redditi, occupazione e prezzi nell'economia nel suo complesso, e di come questi elementi possano influire sulle singole industrie. Questo fatto richiede un breve commento. La previsione organizzata, distinta dalla previsione occasionale o improvvisata, non era una funzione nuova per gli economisti. Negli anni Venti un gruppo di economisti di Harvard aveva fondato la Harvard Economic Society — un prodotto della grande *hybris* economica del tempo —, con lo scopo di predire sviluppi economici importanti. In tale compito era stata applicata un'econometria elementare. La società non ebbe una storia felice. Nell'estate e all'inizio dell'autunno 1929 essa previde un modesto regresso nelle condizioni economiche, e quando in ottobre il regresso si manifestò la sua capacità di percezione fu mirabilmente confermata. Purtroppo essa continuò a sottolineare il carattere *modesto* della crisi e, quando la crisi divenne più grave, proclamò la certezza di una pronta ripresa, poiché tale era la tendenza di base del ciclo economico nel modo classico. Le previsioni incoraggianti della società continuarono parallelamente al proseguire del peggioramento delle condizioni economiche. Alla fine lo sforzo di previsione dovette soccombere, assieme a molte altre cose, alla realtà della depressione e fu liquidato.

La previsione non divenne un fenomeno economico del tutto attendibile sino alla costruzione dei modelli econometrici a tutto campo. Con questo sviluppo, i fattori che avevano incidenza sulle condizioni e sui risultati economici — il flusso di affari, di spese dei consumatori e del governo, le loro fonti e componenti e l'attesa risposta della produzione, dell'occupazione e dei prezzi, nel complesso e nel dettaglio — furono considerati l'effetto e furono misurati. Dopo una tale misurazione, si pensava che fosse possibile predire le conseguenze economiche maggiori, tanto più che alcuni fra i fattori che si ritenevano determinanti nelle previsioni, in particolare spese e tasse governative e i tassi d'interesse della banca centrale, erano sottoposti al controllo pubblico, cosa che significava che l'economia, così gestita o almeno guidata, aveva una prevedibilità che era ignota nel mondo prekeynesiano.

La nuova fede nella previsione si diffuse però molto oltre i modelli econometrici.[12] Ben pochi economisti negli anni postkeynesiani trascorsero una settimana, e alcuni neppure un giorno, senza sentirsi chiedere un'opinione professionale circa le prospettive di crescita economica, ossia circa gli aumenti futuri del prodotto nazionale lordo, circa quali prezzi, livelli di occupazione e prospettive per particolari industrie ci si potessero attendere. In quegli anni di prosperità si pensava che gli economisti fossero degni di fiducia. Molti

rispondevano non sulla base di precise conoscenze bensì in modo più o meno automatico, sulla base delle loro abitudini professionali. Erano cose che ci si attendeva che gli economisti sapessero. Raramente nella storia erano state offerte con tanta sicurezza informazioni così discutibili.

Le previsioni sono, in realtà, intrinsecamente inattendibili. Se così non fosse, i loro autori non le renderebbero mai di pubblico dominio: un gesto di una generosità inimmaginabile. Se infatti tali informazioni venissero riservate per un uso pecuniario privato degli individui e delle organizzazioni che le fanno, potrebbero condurre a un incremento di ricchezza considerevole. Gli investimenti eseguiti in accordo con tali previsioni darebbero profitti del tutto certi; persone e organizzazioni in grado di operare infallibilmente accumulerebbero un attivo sempre maggiore. Una volta conseguita una tale perfetta certezza, il capitalismo, il sistema della libera impresa in ogni forma oggi nota, cesserebbe di esistere. Esso sarebbe, in verità, gravemente vulnerabile a ogni previsione che avesse una precisione assicurata di più del 50 per cento.

Le ragioni dell'inattendibilità delle previsioni sono due. Le equazioni che connettono le variazioni al risultato — i tassi di interesse agli investimenti, le spese nette del governo alla domanda di beni di consumo, quest'ultima ai prezzi — si fondano, come abbiamo già notato, su giudizi umani sostenuti dalla conoscenza statistica di tali rapporti in passato. I giudizi possono sbagliare; i rapporti possono variare. Inoltre, molte fra le forze che danno l'avvio al mutamento non possono essere previste; esse si trovano al di fuori dell'ambito della conoscenza degli economisti. Guerra e tensione internazionale, le manipolazioni monetarie a opera delle banche centrali, l'ascesa e caduta di cartelli internazionali, le decisioni di paesi debitori di saldare o non saldare i propri debiti, l'esito di contrattazioni salariali e molte, molte altre cose sono, per loro natura, ignote. Le equazioni migliori che mettono in relazione tassi di interesse al valore di proprietà immobiliari non ci diranno nulla su queste ultime in assenza di una conoscenza del tasso ufficiale di sconto.

Rimane, nondimeno, una ragione valida a sostegno di questa grande esigenza della previsione economica. In migliaia di contesti diversi, dirigenti economici e funzionari governativi devono prendere ogni giorno decisioni che richiedono un assunto sul futuro: un futuro che è per sua natura ignoto. Anche la moderna grande impresa, in contrasto con la piccola impresa, più flessibile e capace di rapidi adattamenti, che l'ha preceduta, deve pianificare la sua attività. La pianificazione implica sempre il futuro. Le previsioni — ciò che i modelli econometrici dicono a un'industria circa i prezzi o i costi o la probabile domanda di prodotti — aiutano a stabilire probabili grandezze e a prendere decisioni entro

l'ambito della plausibilità. Fatto molto più importante nella pratica moderna, però, le previsioni sollevano la persona che deve prendere decisioni per il futuro da una responsabilità pesante e persino pericolosa. Non potendo sapere quale sarà la richiesta di fertilizzanti, di spazio urbano per uffici, di veicoli ricreativi, di trasporti ferroviari, aerei o su strada che si dovranno fornire, la previsione le consente di accordare il suo giudizio a quello di chi ha fatto la previsione. Se il giudizio risulterà sbagliato, non sarà colpa sua; esso è infatti il giudizio migliore professionalmente disponibile: una protezione significativa in un mondo di intensi conflitti burocratici.

L'avvento dell'industria e della sindrome della previsione come episodio importante nella storia dell'economia negli anni dopo Keynes non fu il risultato di una accresciuta certezza nella previsione economica. Esso dovette molto, come abbiamo già osservato, all'accresciuta fiducia in se stessi degli economisti, e all'accresciuta fiducia in essi anche delle altre persone. Ma, fatto più importante, gli autori di previsioni salvarono i dirigenti d'azienda — burocrati vulnerabili incaricati di conoscere il futuro — dalle conseguenze di una conoscenza inevitabilmente imperfetta di ciò che doveva accadere.

I venticinque anni di prosperità giunsero al termine. La fiducia esuberante di questo periodo aveva impedito, come abbiamo già detto, una conoscenza più approfondita dei problemi. La separazione fra macroeconomia e microeconomia permise di conservare in quest'ultima un approccio alla struttura concorrenziale in senso classico ma, come vedremo, distolse purtroppo anche l'attenzione da sviluppi profondamente avversi alla gestione macroeconomica o keynesiana. Fu questa la sua grave asimmetria politica. Quel che era stato politicamente possibile contro la deflazione e la depressione non era politicamente possibile o realizzabile contro l'inflazione. È questa la triste storia che passeremo ora a esaminare.

[1] Vedi il capitolo XIV.

[2] Vedi The Committee for Economic Development, *Jobs and Markets*, McGraw-Hill, New York 1946. Quando recensii questo libro per «Fortune», Theodore Yntema, il principale economista del comitato, mi chiese di fare attenzione a non identificare le idee ivi contenute con quelle di Keynes.

[3] La storia di questa legislazione è esposta diffusamente da Stephen Kemp Bailey in *Congress Makes a Law: The Story Behind the Employment Act of 1946*, Columbia University Press, New York 1950.

[4] Entrambe le citazioni dal progetto di legge si trovano in Bailey, p. 244.

[5] Vedi Robert Lekachman, *The Age of Keynes.* Random House, New York 1966, p. 168.

[6] Questa citazione dall'Employment Act del 1946 è tratta da Bailey, p. 228. Il corsivo è mio.

[7] Gli successe ben presto Leon Keyserling (1908-), ex aiuto del senatore Robert Wagner e fautore ardente ed eloquente degli obiettivi della legislazione e del Consiglio di consulenti economici che essa istituiva. Non andò certo a favore di Keyserling nei suoi rapporti con gli economisti accademici più coscienti di sé il fatto che, pur avendo una preparazione approfondita in problemi economici, la sua formazione originaria, come nel caso di Adolf Berle, fosse nel diritto.

[8] *Economic Report of the President*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1969, pp. 4-5.

[9] Lekachman, p. 164.

[10] *Economic Report of the President.* U.S. Government Printing Office Washington, D.C., 1985, p. 318.

[11] Vedi Wassily W. Leontief, *Input-Output Economics*, Oxford University Press, New York 1966, e la mia anteriore discussione del pensiero del professor Leontief nel capitolo V.

[12] Questo argomento è stato esaminato nel capitolo I di questa storia.

XX

CREPUSCOLO E VESPRO

Pur essendo sempre più evidente, il declino del sistema keynesiano passò per molto tempo inosservato e non è ancora pienamente riconosciuto. Come abbiamo visto nel capitolo scorso, quel che sembrava economicamente simmetrico nel funzionamento del sistema si rivelò asimmetrico politicamente. Deflazione e disoccupazione richiedevano maggiori spese pubbliche e meno tasse, che erano azioni politicamente molto gradevoli. L'inflazione dei prezzi richiedeva invece tagli alle spese dello Stato e aumenti delle tasse, che erano misure tutt'altro che indolori. Inoltre, come si sarebbe visto ben presto, queste misure non erano molto efficaci contro la forma di inflazione moderna: l'inflazione dei salari e dei prezzi, come fu chiamata. La politica keynesiana era una via a senso unico o, più precisamente, una via che presentava un passaggio facile e gradevole verso il basso ma che era molto difficile e faticosa, e senza certezze di arrivare alla meta, verso l'alto.

C'erano due ragioni per cui questo fatto non fu riconosciuto nella maggior parte delle discussioni di economia. La *General Theory* di Keynes era, principalmente, un trattato sulla Grande Depressione. Il problema era quello della disoccupazione e della diminuzione dei prezzi; i primi keynesiani dedicarono poca o nessuna attenzione all'inflazione e nessuna agli aspetti politici del suo contenimento. Questa mancanza di interesse continuò e fu accresciuta dal crescente divorzio dell'economia dalla politica. Quella che nell'ultimo secolo era stata chiamata economia politica (*political economy*) fu chiamata, dopo Alfred Marshall, economia o dottrina economica (*economics*) e, nella ricerca di una reputazione seriamente perseguita come scienza, insegnamento economico e consulenza sulla politica economica furono separati sempre più gravemente dai controlli politici.

Negli Stati Uniti, nel corso della maggior parte dei venticinque anni di prosperità, l'inflazione non era stata in effetti un problema. Se si trascura la breve pressione sui prezzi esercitata dalla guerra di Corea, ci fu solo una modesta ascesa dei prezzi: fino al 1966 l'aumento non superò l'uno o il 2 per cento all'anno nell'indice dei prezzi al consumo. Gli economisti, come sempre, non si diedero cura di ciò che non era visibilmente preoccupante.

Dopo il 1966, però, il tasso annuo di inflazione cominciò ad accelerare; esso salì a più del 6 per cento fra il 1969 e il 1970, a quasi l'8 fra il 1972 e il 1973 e a circa il 14 per cento fra il 1974 e il 1975:[1] quest'ultimo aumento fece entrare pericolosamente nella terminologia economica americana l'espressione «inflazione a due cifre».

In queste nuove circostanze, l'asimmetria politica divenne del tutto evidente. Mentre i consiglieri economici del presidente si erano recati una volta nel suo ufficio per elogiargli i meriti relativi di una diminuzione delle tasse o di più elevate spese pubbliche, ora vennero a parlargli di aumenti delle tasse e riduzione della spesa pubblica. Mentre un tempo la loro apparizione su un registro della Casa Bianca era considerata con piacere, ora era una prospettiva triste e deprimente, che doveva essere rinviata con qualsiasi scusa, anche poco plausibile.

Un altro problema, ancora più grave, in tutti i paesi industriali era la nuova forma di inflazione. Si trattava di aumenti dei prezzi e dei salari conseguenti all'interazione di grandi organizzazioni nell'economia moderna. Con la concentrazione industriale, le grandi società avevano raggiunto una misura molto consistente di controllo dei prezzi, il controllo che l'economia ortodossa concedeva al monopolio e all'oligopolio senza riconoscerne del tutto l'esistenza nella vita reale. E i sindacati avevano conseguito un'autorità considerevole sui salari e sui benefici associati accordati ai loro membri. Dall'interazione di queste entità era scaturita una nuova e potente forza inflazionistica: la pressione verso l'alto esercitata dalla determinazione dei salari sui prezzi, la spinta verso l'alto dei prezzi e del costo della vita sui salari. Era questa la dinamica interagente che venne a essere chiamata spirale dei salari e dei prezzi.

Ai fini della lotta contro questa dinamica, la Rivoluzione keynesiana aveva lasciato un'eredità fortemente negativa. La determinazione dei salari e dei prezzi era un fenomeno microeconomico e la microeconomia era stata separata dalla sfera d'azione di Keynes e lasciata all'ortodossia classica di mercato. Nella microeconomia ortodossa la spirale dei salari e dei prezzi non poteva verificarsi; i produttori di merci e i salari che essi pagavano ai loro dipendenti erano ancora soggetti a forze di mercato che si sottraevano al loro controllo. E quando, come

nelle situazioni di monopolio o di oligopolio, essi potevano controllarli, era per massimizzare i profitti, non per recuperare i costi salariali imposti loro dalle organizzazioni sindacali.

La separazione della microeconomia dall'ambito della politica economica keynesiana preservava così un modello microeconomico al quale non poteva essere accordato un ruolo inflativo. Questa separazione era importante; essa era al cuore stesso del grande compromesso di Keynes con la tradizione classica, il compromesso che conservava la connessione di mercato. Ammettere il ruolo inflativo della spirale dei salari e dei prezzi equivaleva a distruggere il compromesso. Peggio ancora, significava sollecitare misure politiche — come restrizioni o controlli su salari e prezzi — che subordinassero in misura più o meno grande il mercato all'autorità dello Stato.

C'era ancora un'altra obiezione. Evidentemente, nella loro capacità di incidere su salari e prezzi, per non menzionare la capacità di influire sui consumatori attraverso la pubblicità e la tecnica di vendita, le società (in unione con i sindacati) avevano ora un effetto importante sull'assegnazione di capitale, manodopera e materiali: ossia delle risorse economiche. Neppure questo poteva essere concesso cosicché, con non piccola solennità, si disse che ogni restrizione su salari e prezzi avrebbe interferito con l'assegnazione delle risorse.

In Europa — in Germania, Austria, Svizzera, Olanda, Scandinavia — e in Giappone il compromesso keynesiano, la delimitazione della microeconomia come riserva privilegiata del mercato, fu meno influente di quanto non sia stato in Gran Bretagna e negli Stati Uniti. Perciò, quando negli anni Settanta l'inflazione divenne sempre più minacciosa, quei paesi accettarono più facilmente l'effetto inflativo dell'interazione salari-prezzi. Come ulteriore conseguenza, misure per limitare gli aumenti salariali a livelli che potevano essere consentiti dall'esistente struttura dei prezzi divennero una politica normale, accettata. In Austria, il caso più avanzato e coronato da maggior successo, i controlli sui salari e un sistema associato di limitazione dei prezzi furono messi in atto in modo notevolmente formale attraverso quella che fu chiamata la politica del mercato sociale. In altri paesi il procedimento fu meno formale; i salari furono contrattati nell'ambito dei prezzi esistenti e con l'intenzione generale di mantenere stabili i prezzi.

Negli Stati Uniti e in Gran Bretagna, e anche in Canada, ci furono in questi anni esortazioni e sforzi volontari e anche legali per arrestare la spirale dei salari e dei prezzi, e nel 1971-1973 l'amministrazione di Richard Nixon introdusse controlli formali dei salari e dei prezzi che, in combinazione con una politica fiscale e monetaria allentata, diedero un grande contributo alla riconferma di

Nixon nelle elezioni presidenziali del 1972. Nessuno di questi sforzi fu però considerato serio o legittimo. Essi furono passi temporanei, saggi o non tanto saggi, intesi a dare un contributo al risanamento dell'economia finché la politica macroeconomica keynesiana non fosse pervenuta a svolgere in qualche modo la sua funzione stabilita nel combinare un'occupazione ragionevolmente piena con prezzi stabili. Poiché nei paesi di lingua inglese né i sindacati né le imprese erano inclini ad accettare l'interferenza del governo con salari e prezzi, i difensori tradizionali dell'integrità del mercato microeconomico avevano alleati dotati di una forza decisiva.

Infine, a cominciare dalla fine del 1973, vennero i grandi aumenti nei prezzi del petrolio, conseguenza dell'azione di un cartello formato dagli stati produttori di petrolio, l'OPEC. Fra il 1972 e il 1981 l'indice dei prezzi dei combustibili domestici negli Stati Uniti salì da 118,5 (1967 = 100) a 675,9, con un aumento di quasi sei volte.[2] Anche questa fu una variazione microeconomica esterna all'ambito della politica macroeconomica keynesiana.

Il ruolo degli aumenti dei prezzi del petrolio come forza inflativa non sfuggì di certo all'attenzione. Il loro carattere eccezionale fu reso evidente nella terminologia del tempo, nella quale si parlò di shock petrolifero. L'aumento del prezzo del petrolio contribuì per forse il 10 per cento all'effetto inflativo di questi anni, ma il suo effetto proclamato fu molto maggiore. Poiché prezzi e salari interni non si accordavano come fattori causali con l'ortodossia prevalente, era estremamente comodo imputare l'inflazione ai lontani petrolieri arabi e a coloro che gestivano assieme a loro il monopolio del petrolio.

Come l'inflazione dei salari e dei prezzi era al di là della portata dell'ortodossia keynesiana, così lo erano anche i prezzi dell'OPEC. Il sistema keynesiano, di conseguenza, era visibilmente impotente. Nel 1975 il presidente Gerald Ford convocò alcuni fra gli economisti più famosi del mondo per consigliarsi con loro sulle misure da adottare contro l'inflazione, che nell'indice dei prezzi al consumo in quell'anno era del 13,5 per cento. Ci fu un completo accordo professionale su un solo rimedio: si dovevano rivedere i regolamenti governativi per eliminare alcuni evidenti intralci alla libera concorrenza del mercato. Agli effetti pratici, questa proposta non era più efficace della prescrizione propria del presidente, di portare distintivi con la scritta WIN («vittoria» o «vincere»), che era l'acrostico di «Whip Inflation Now» (sbaragliare l'inflazione ora).

Rimaneva, però, disponibile anche un preciso indirizzo di politica economica: ci si poteva affidare a una politica monetaria, il monetarismo. Questo indirizzo

aveva fautori eloquenti e influenti; intorno alla metà degli anni Settanta esso era anche l'unica linea d'azione concepibile, non essendoci altre misure politicamente possibili.

Dopo la fine dell'episodio di acquisto dell'oro negli anni di Roosevelt, la politica monetaria negli Stati Uniti, come negli altri paesi industriali, aveva avuto un'esistenza passiva, e addirittura quasi insignificante. Durante la seconda guerra mondiale essa non aveva avuto assolutamente alcun ruolo; i tassi di interesse erano stati mantenuti bassi e costanti; le variazioni nella liquidità monetaria, comunque misurate, non avevano attratto alcuna attenzione. La situazione non mutò molto nei venticinque anni buoni. In quel periodo non c'era bisogno di riflettere molto sull'amministrazione della liquidità monetaria per controllare i prezzi, dal momento che i prezzi erano stabili comunque. L'eredità di Irving Fisher non era andata perduta, ma ogni studioso di economia che si fosse soffermato con troppa persistenza sul ruolo della politica monetaria nella guida dell'economia rischiava di essere chiamato uno strambo monetarista. Informazioni sulla liquidità monetaria disponibile — Momoneta spendibile direttamente, M' o depositi bancari vincolati — si potevano ancora trovare in questi anni presso gli economisti di tendenze più esoteriche, ma nessun quotidiano forniva questi dati e, se venivano stampati, non attraevano alcuna attenzione o commento.

Negli anni Sessanta e all'inizio degli anni Settanta era però in attesa che venisse il suo tempo la figura economica più influente della seconda metà del XX secolo: Milton Friedman (1912-) dell'Università di Chicago, futuro membro della Hoover Institution on War, Revolution and Peace, un fautore diligente, e persino infaticabile, della politica che sarebbe venuta a colmare il vuoto postkeynesiano, specialmente nei paesi di lingua inglese.

Uomo piccolo, energico nell'esprimersi, estremamente deciso nella discussione e nella polemica, del tutto esente dai dubbi che di tanto in tanto assalgono studiosi più vulnerabili, Friedman fu, e rimane, il principale esponente americano del mercato concorrenziale classico, che secondo lui esisteva ancora in forma sostanzialmente integra, a prescindere dalle conseguenze negative di un'intrusione governativa male ispirata. Monopolio, oligopolio e concorrenza imperfetta non ebbero una parte importante nel suo pensiero. Friedman si oppose energicamente a ogni sorta di regolamentazione governativa e di attività governativa in generale. La libertà, secondo lui, era massimizzata quando l'individuo era lasciato libero di usare il suo reddito a proprio piacimento.

D'altra parte Friedman, a differenza dei suoi seguaci meno raffinati, non era

del tutto indifferente alla libertà derivante dall'avere del reddito da spendere. In quest'ottica egli formulò la proposta assistenziale più radicale del secondo dopoguerra. L'imposta sul reddito sarebbe dovuta, secondo la sua proposta, diminuire come sempre fino a zero all'approssimarsi alle categorie di reddito più basse. Ma nelle categorie più basse in assoluto lo Stato avrebbe dovuto ridistribuire reddito, asse gnando sussidi di entità crescente al crescere del livello di povertà. Era questa una vera e propria imposta negativa sui redditi, un reddito minimo assicurato a tutti. Non molti economisti di sinistra avrebbero potuto rivendicare a se stessi un'innovazione di così grande rilievo.[3]

Il contributo centrale di Friedman alla storia dell'economia fu, però, la sua insistenza sull'influenza dell'azione monetaria nel controllo dell'economia e, specificatamente, dei prezi. Dopo un ritardo di qualche mese i prezzi, secondo lunavrebbero sempre riflesso le variazioni nella liquidità. Perciò, se si fosse controllata la liquidità — limitandone l'aumento alle richieste in lenta espansione del commercio, la T nella storica equazione di Fisher — i prezzi sarebbero rimasti stabili. In una dimostrazione statisticamente di grande effetto Friedman, assieme a Anna Jacobson Schwartz, cercò di dimostrare che questo rapporto aveva funzionato, o sembrava aver funzionato, a lungo in passato.[4] Perciò, presumibilmente, doveva funzionare anche in futuro.

Friedman non sottovalutò le difficoltà del problema. Come nella maggior parte delle relazioni statistiche, c'erano interrogativi su quale fosse la causa, quale l'effetto e anche su quali fenomeni fossero semplici coincidenze. Forse erano le variazioni nei prezzi o nel volume del commercio a causare variazioni nella liquidità. Né la connessione economica fra liquidità e prezzi fu mai spiegata completamente. Anche varie relazioni in natura e nelle scienze della natura, disse Friedman, erano considerate vere pur non essendo mai stata trovata una spiegazione.

Nella ricetta di Friedman c'era un'altra difficoltà, più grave, che abbiamo già rilevato: che nessuno sapeva con certezza che cosa, nell'economia moderna, sia il denaro. Il contante e i depositi di conto corrente, senza dubbio. Ma che dire dei conti di risparmio vincolati e dei depositi di risparmio facilmente convertibili in conti correnti? E che dire del potere di acquisto che si cela dietro le carte di credito o dietro linee di credito non usate? Inoltre questi aggregati monetari, designati, per quanto arbitrariamente, come moneta, potrebbero essere controllati?

Alla prova dei fatti risultò che non era possibile. Friedman avrebbe infine accusato tanto il Federal Reserve System quanto la Bank of England, le banche centrali degli Stati Uniti e della Gran Bretagna, di grossolana incompetenza nei

loro sforzi per controllarli. Una politica economica, si sarebbe potuto obiettare in risposta, deve rimanere nell'ambito di competenza, per quanto limitata, di coloro che sono disponibili per amministrarla.

Contro queste obiezioni e a sostegno dell'instancabile ed efficace patrocinio di Friedman operava, di nuovo, il contesto, il mondo postkeynesiano in cui le preoccupazioni della microeconomia erano separate dal livello degli interventi sulla macroeconomia. Il monetarismo avrebbe protetto l'ortodossia microeconomica. In tale ortodossia non c'era alcun effetto inflativo originario; alla scala della microeconomia continuavano a dominare la concorrenza e il mercato; non era possibile alcun intervento diretto per controllare salari o prezzi o per influire su di essi. Il monetarismo avrebbe avuto anche il pregio di aggirare la scomoda asimmetria politica della linea economica keynesiana. Non sarebbe stato necessario alcun aumento di tasse né alcuna riduzione della spesa pubblica. Né si sarebbe avuto alcun ampliamento delle funzioni del governo; l'intera politica monetaristica sarebbe stata condotta dalla banca centrale, negli Stati Uniti dal Federal Reserve System, con solo un personale direttivo trascurabile.

Per alcuni la politica monetaria aveva (e ha) un'altra attrazione ancora maggiore, la quale era curiosamente, e persino imperdonabilmente, ignorata dagli economisti: quella di non essere socialmente neutra. Essa opera contro l'inflazione aumentando i tassi di interesse, i quali, a loro volta, mettono un freno ai prestiti bancari e alla risultante creazione di depositi, cioè di moneta. Gli alti tassi di interesse fanno molto piacere a persone e istituzioni che hanno denaro da prestare, le quali normalmente posseggono più denaro di coloro che non hanno denaro da prestare o, con molte eccezioni, di coloro che prendono a prestito del denaro. È questa una verità fin troppo evidente, come abbiamo già sottolineato a sufficienza. Nel favorire in questo modo individui ed enti ricchi, una politica monetaria restrittiva è in netto contrasto con una politica fiscale restrittiva, la quale, aumentando le imposte sui redditi delle persone fisiche e giuridiche, svantaggia i ricchi.

I conservatori nei paesi industriali, specialmente in Gran Bretagna e negli Stati Uniti, hanno fornito un forte sostegno alla politica monetaria. Il loro istinto in questa materia è stato molto migliore di quello degli economisti che, assieme al grande pubblico, hanno supposto che fosse socialmente neutra. Il plauso al professor Friedman da parte dei ricchi conservatori, che è stato grande, è stato tutt'altro che immeritato.

Alla fine degli anni Settanta, l'inflazione persisteva. Aumenti delle tasse, riduzione della spesa pubblica, intervento diretto su salari e prezzi furono tutti esclusi come rimedi. Come è stato osservato a sufficienza, rimaneva solo la

politica monetaria. Perciò nell'ultima parte del decennio l'amministrazione dichiaratamente liberale del presidente Jimmy Carter negli Stati Uniti e il governo dichiaratamente conservatore del primo ministro Margaret Thatcher in Gran Bretagna avviarono una forte azione monetaristica. La Rivoluzione keynesiana fu messa in soffitta. Nella storia dell'economia l'età di John Maynard Keynes cedette il passo all'età di Milton Friedman.

A quell'epoca, però, il sistema keynesiano era padrone sia della mente degli economisti sia dei libri di testo. Il ricorso a una politica monetaria non fu perciò, nel complesso, ben accolto dagli economisti. E i suoi risultati iniziali verso la fine degli anni Settanta e all'inizio degli anni Ottanta furono tutt'altro che rassicuranti.[5] L'espansione economica fu arrestata, ma l'interazione salari-prezzi continuò, e lo stesso vale per gli effetti del cartello dell'OPEC. E anche per l'inflazione. Un'altra parola singolarmente sgradevole andò ad aggiungersi al lessico degli economisti, *stagflazione*, la quale descrive un'economia stagnante associata a una inflazione persistente.

Alla fine l'inflazione fu sconfitta. Il denaro non è connesso ai prezzi attraverso la magia misteriosa dell'equazione di Fisher e la fede di Friedman, ma attraverso gli alti tassi di interesse con cui sono controllati i prestiti concessi dalle banche (e altri enti) e la creazione di depositi. All'inizio degli anni Ottanta i tassi di interesse furono portati a livelli senza precedenti negli Stati Uniti; ora all'inflazione a due cifre si contrapposero tassi di interesse a due cifre. Questi ultimi ridussero la domanda per la costruzione di nuove case e per l'acquisto di automobili e di altri beni sostenuti da finanziamenti. E nel 1982 e 1983 portarono una brusca restrizione nelle spese d'investimento. Ne conseguì un grande aumento nella disoccupazione, che verso la fine del 1982 salì al 10,7 per cento della forza lavoro civile. Si ebbe anche il tasso di fallimenti di piccole imprese più elevato dopo gli anni Trenta[6] e gravi pressioni sui prezzi agricoli. Inoltre, gli alti tassi di interesse determinarono un forte afflusso di fondi stranieri, che fecero salire il valore del dollaro, ridussero le esportazioni americane e incoraggiarono fortemente le importazioni, specialmente dal Giappone. Ne risultò la recessione economica più profonda dopo la Grande Depressione.[7] Ma nel 1981 e 1982 ci fu un marcato declino nel tasso d'inflazione negli Stati Uniti, cui seguì un ulteriore calo nel 1983 e, verso la fine del 1984, l'indice dei prezzi al consumo era diventato quasi stabile. In conseguenza di provvedimenti monetaristici simili, ci fu una diminuzione corrispondente, anche se considerevolmente meno vistosa, del tasso di inflazione in Gran Bretagna.

Il monetarismo, o più precisamente l'effetto di restrizione indotto dagli alti

tassi di interesse sulle spese per beni di consumo e sugli investimenti in attività economiche, aveva funzionato, com'era evidente, producendo una grave crisi economica, un rimedio non meno doloroso del male. Il successo di questa politica negli Stati Uniti fu il risultato anche di una circostanza affine e poco prevista dagli economisti. Questa circostanza fu l'eccezionale vulnerabilità della moderna società industriale a una combinazione di politica monetaria restrittiva, degli alti tassi di interesse attraverso cui essa operava e dei risultanti tassi di scambio avversi. Questi effetti furono accentuati da una senilità avanzante delle aziende, con ulteriori vantaggi per la concorrenza straniera.

Che la disoccupazione — la disoccupazione indotta dalla politica monetaristica e da alti tassi di interesse — diminuisse il potere di contrattazione dei sindacati non era affatto sorprendente. L'economia ortodossa accettava che la disoccupazione avesse l'effetto di condurre a diminuzioni di salari; era in tal modo che si conseguiva la piena occupazione classica. Il sindacato era solo una forza che si opponeva a questo assestamento; se la disoccupazione era abbastanza grave, il sindacato doveva cedere.

Risultò però imprevisto l'effetto sulle imprese. Nelle industrie dell'acciaio, dell'automobile, delle macchine utensili, delle attività estrattive, nelle linee aeree e in altre industrie l'effetto complessivo di quella politica, compresa la concorrenza straniera, condusse a una riduzione delle vendite, determinò un'estesa inattività degli impianti e minacciò il fallimento e la cessazione dell'attività. In questa situazione i sindacati furono costretti non solo a dimenticarsi degli aumenti salariali ma anche a contrattare su riduzioni di salari e di forme di assistenza. Pur potendo ignorare in qualche misura le sfortune dei lavoratori disoccupati — la maggioranza era ancora occupata e aveva ancora una voce in capitolo decisiva —, non potevano ignorare la minaccia della disoccupazione per tutti i lavoratori, minaccia che si sarebbe potuta concretizzare se uno stabilimento o un'industria avessero dovuto chiudere. E quella divenne una prospettiva verosimile all'inizio del 1980 in un certo numero di industrie pesanti americane. In precedenza non ci si era resi conto che un'azione forte del sindacato richiedeva una posizione forte dell'imprenditore. L'indebolimento della posizione di quest'ultimo determinava un grave indebolimento anche del primo. Così, in modo impressionante, gli sviluppi della microeconomia incisero sulle condizioni delle imprese che stavano invecchiando.

Il compromesso keynesiano, come fu osservato ancora una volta, lasciò l'economia microeconomica al mercato classico. La dinamica salari-prezzi, con i suoi effetti macroeconomici, fu un grave attacco a questo compromesso. E ci fu

un ulteriore attacco prodotto dal carattere interno mutato e mutevole delle unità imprenditoriali partecipanti. Questo attacco, in tempi recenti, ha prodotto una letteratura economica considerevole e una discussione ancora più generale. Esso ha mostrato inoltre, ancora una volta, i poteri di resistenza dell'ortodossia classica.

In questo nuovo sviluppo ha un posto centrale il fatto piuttosto ovvio che la moderna impresa economica, la caratteristica grande azienda, richiede per condurre la sua attività un'organizzazione molto articolata. Ciò significa una complessa divisione della forza lavoro per compiti: produzione, promozione vendite, pubblicità, finanza, rapporti di lavoro, pubbliche relazioni, relazioni con il governo, sviluppo di nuovi prodotti, strategia di acquisto e molte altre cose. Deve esserci una divisione del lavoro anche in funzione dell'intelligenza. Persone diverse apportano nell'azienda qualificazioni differenti in campo scientifico, tecnico, progettazione, legge, finanza, ricerche di mercato ed economia. È l'organizzazione comprendente tutti questi specialisti a possedere il potere decisionale; questo potere non rimane più in una misura percepibile ai proprietari dell'impresa. Le conclusioni innovatrici di Berle e Means[8] sono oggi ammesse da tutti tranne che dai tradizionalisti più motivati. Le caratteristiche risultanti dell'organizzazione, a loro volta, hanno un'importanza microeconomica primaria.

C'è, in primo luogo, il rapporto con la massimizzazione del profitto dell'autorità all'interno dell'organizzazione. È chiaro che nessun economista nella grande tradizione classica può o deplorare o negare la massimizzazione del profitto. E nessuno può supporre che essa sia altro che una motivazione profondamente personale, qualcosa che si fa per se stessi e non gratuitamente per altri. Eppure si suppone che la moderna impresa richieda al suo *management* che la massimizzazione del profitto sia a vantaggio di altri, di azionisti che sono nello stesso tempo privi di alcun potere e sconosciuti. In realtà, cosa che si è spesso verificata in modo spettacolare in tempi moderni, la massimizzazione del profitto è andata a vantaggio delle persone dotate del potere decisionale. Paga, gratifiche e benefici collaterali dei dirigenti, paracadute d'oro in caso di sconfitta nel tentativo di assumere il controllo di un'organizzazione, vengono fissati dai dirigenti a vantaggio di se stessi. Questi costi non sono soggetti ad alcun calcolo che li minimizzi; essi sono accresciuti dalla più ortodossa fra le motivazioni classiche: quella di servire gli interessi dell'organizzazione.[9]

Con il passaggio dell'autorità plenaria ai dirigenti, questi ultimi ricompensano se stessi non solo con redditi ma anche con prestigio. Quest'ultimo, analogamente al loro compenso pecuniario, si accresce in misura

notevole in relazione alle dimensioni dell'impresa. Le dimensioni diventano perciò per coloro che occupano posti di grande autorità un obiettivo importante, assieme al compenso in denaro. Da questi nuovi bisogni e motivazioni sono venuti i moderni conglomerati e le manovre per il loro controllo. A parte i credenti eccezionalmente disciplinati, nessuno pensa che questi conglomerati migliorino l'efficienza, come vorrebbe far credere la teoria tradizionale. Piuttosto, tali fusioni e associazioni, in contrasto con una crescita di tipo tradizionale, sono una via molto abbreviata per il potere, per il prestigio — e anche per i compensi — che si accompagnano a dimensioni maggiori.

Dalle motivazioni precedenti derivano, a loro volta, la pianificazione strategica e la «imprenditorialità su carta»[10] che occupano una posizione centrale nelle aziende moderne. Questi sviluppi, pur avendo prodotto una discussione a largo raggio, hanno avuto, come la massimizzazione dei redditi dei dirigenti, solo un effetto marginale sulla teoria economica costituita e sull'insegnamento dell'economia. I professori Samuelson e Nordhaus, in una valutazione competente e obiettiva del problema, concludono che «gli economisti non hanno raggiunto alcun accordo su [tali questioni]. [...] La migliore politica, quindi, è forse quella di tenere gli occhi aperti».[11]

All'interno dell'impresa moderna opera un'altra potente tendenza. Prestigio e posizione personali in ogni organizzazione si fondano in misura sostanziale sul numero dei propri subordinati. E il proprio benessere e appagamento vengono notevolmente migliorati dalla disponibilità di subordinati a cui si possano affidare problemi e compiti tediosi. Perciò il primo istinto di chiunque venga nominato a un posto al di sopra del livello più basso in un'azienda è quello di procurarsi aiutanti che possano essergli utili sia per migliorare il suo prestigio sia per alleviare la sua fatica. Da ciò dipende, a sua volta, la potente dinamica dell'espansione burocratica. Nella recessione del 1981-1983, molte grandi imprese americane — di automobili, macchinari pesanti, acciaio, banche — annunciarono riduzioni di personale, in vari casi in numero di migliaia di persone. I licenziamenti furono annunciati invariabilmente come un contributo a una migliore efficienza. Non ci si chiese perché queste persone fossero state in precedenza alle dipendenze di tali imprese e perché ora, in condizioni economiche avverse, fosse così vantaggioso privarsi dei loro servigi. La risposta risiede nell'espansione organizzativa o burocratica appena descritta, e anche con questa la moderna microeconomia non è scesa a patti in alcun modo.

E neppure c'è stata una reazione alla tendenza ben riconosciuta verso la stasi e la senilità organizzative nella grande impresa moderna. L'imprenditore della

teoria economica tradizionale invecchia e viene sostituito, per quanto concerne tanto il capitale quanto la sua gestione, da nuovi venuti che cavalcano nuove ondate di innovazione. Questo è il processo — «le procelle della creazione distruttiva» — reso famoso da Joseph Schumpeter.[12] Non vale lo stesso per la grande azienda moderna. Essa soffre del grave handicap operativo dell'immortalità; non esiste una morte terapeutica.

Questi caratteri della moderna azienda burocratica sono stati spesso discussi.[13] Hanno trovato riconoscimento le prestazioni superiori delle aziende più giovani, mentalmente e quindi anche organizzativamente più flessibili e adattabili, dei più recenti paesi industriali — Giappone, Corea del Sud, Taiwan, Singapore —, così come il problema dell'immobilismo burocratico nel mondo socialista — in URSS, Cina, Polonia, Romania e altri paesi — e i diversi sforzi per superarlo. Ancora una volta, però, questi sforzi non sono riusciti a penetrare nella teoria economica convenzionale dell'azienda e della sua motivazione.

Infine, cosa che finora è rimasta in qualche misura al margine della corrente discussione, c'è la possibilità che il rapporto di comando, un elemento profondamente stabilito e accettato dell'azienda industriale sin dal tempo della Rivoluzione industriale e della nascita dell'economia classica, sia oggi superato.

All'interno dello strato dirigenziale dell'azienda moderna ci sono vari livelli di gerarchia, capi e subordinati. Vi domina però anche, come una richiesta e virtù riconosciuta diffusa dell'intera organizzazione, la disposizione al negoziato. È del tutto normale che il tecnico, il progettista o il venditore possano essere più importanti per l'impresa del loro superiore diretto. Quando si verifica questa situazione, la persona che si trova a un livello di autorità superiore non dirige, bensì deve chiedere, incoraggiare, persuadere e imparare. Un rapporto gerarchico viene a essere sostituito da un rapporto di cooperazione. Questo tipo di rapporto si estende sempre più al piano dello stabilimento; qui l'operaio è una forza originale per il controllo della qualità, per la produttività e per la guida di operazioni sempre più automatizzate. Una letteratura emergente, parte della quale guarda specialmente all'esperienza giapponese, sostiene che la tradizione e la tendenza del capo all'autogratificazione stanno proteggendo un rapporto che in realtà è esaurito.[14]

Qui viene inferto un colpo definitivo all'ortodossia microeconomica. Quando l'etica e la pratica dell'organizzazione vengono ad abbracciare un numero sempre maggiore di dipendenti, l'equivalenza classica del costo marginale dei salari e del ricavo marginale diventa una caricatura inverosimile. Tale equivalenza aveva una pertinenza intelligibile solo per una forza lavoro

generalmente omogenea, una forza lavoro che potesse essere assunta e licenziata ad arbitrio e senza gravi costi organizzativi. L'impiego di lavoratori e personale altamente specializzati nel contesto di un'organizzazione complessa e della sua gerarchia non consente un calcolo facile di costi di lavoro marginali e di ricavi marginali.

È questa la sorte della Rivoluzione keynesiana. Come molte altre cose in economia, essa fu giusta per il suo tempo, e il passare del tempo fu la sua nemesi. Gli anni ci hanno portato l'asimmetria politica e la dinamica microeconomica e il mutamento di un mondo altamente organizzato con cui il keynesianesimo non è in grado di contendere con efficacia. Ciò spiega in parte la bassa condizione in cui l'economia moderna è scesa o in cui si pensa da più parti che sia scesa. Di questa condizione e del futuro ci occuperemo ora.

[1] *Economic Report of the President*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1985. Nell'indice dei prezzi al consumo 1967 = 100.

[2] *Economic Report of the President*, p. 292.

[3] La tassa negativa sul reddito, in forma modificata, fu ripresa dall'amministrazione Nixon su richiesta di Daniel Patrick Moynihan, uno dei suoi principali fautori e in seguito senatore di New York, e dall'allora senatore George McGovern, che fece di una sua variante uno fra i principali punti programmatici nella sua campagna presidenziale del 1972. A differenza delle pensioni di vecchiaia, dei sussidi di disoccupazione e dell'assicurazione sanitaria, essa non suscitò un effettivo e duraturo sostegno politico.

[4] Vedi Milton Friedman e Anna Jacobson Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1867-1960.* Princeton University Press, Princeton 1963.

[5] Quando questa politica venne ad avere il suo pieno effetto negli Stati Uniti e in Gran Bretagna, all'inizio degli anni Ottanta, continuarono a verificarsi grandi variazioni casuali nella liquidità, nelle diverse forme in cui essa fu arbitrariamente definita. Fu questo il momento in cui Friedman fu indotto alla sua ferma condanna della competenza dello sforzo della banca centrale di organizzare un controllo. Verso la fine della sua vita Marx aveva criticato alcuni marxisti francesi che secondo lui si discostavano indebitamente dal suo sistema in un commento famoso: «Se questo è marxismo, io non sono più marxista!» Nel 1983 il professor Friedman fu indotto a dire: «Se la politica seguita dalla Federal Reserve è monetarismo, io non sono un monetarista». Si pensava che i suoi amici conservatori fossero angustiati dalla possibile natura delle sue lezioni.

[6] *Economic Report of the President*, 1985, p. 337. Nel 1940 il tasso dei fallimenti di imprese era stato di 63,0 imprese per 10.000. Nel 1982 il tasso fu di 89 e nel 1983 di 109,7 per 10.000.

[7] Le espressioni *recessione* e *depressione* non hanno un significato preciso; ciascuna di esse riflette un istinto proprio dell'economia per il camuffamento semantico. Nel secolo scorso si parlò di *panico* e di *crisi.* Questi termini vennero a sembrare però troppo duri, e persino violenti, e quindi allarmanti; al tempo della crisi economica dopo la prima guerra mondiale si cominciò perciò a usare il vocabolo meno inquietante di *depressione.* Poi, negli anni Trenta, la parola *depressione* assunse la sinistra colorazione del disastro contemporaneo e nel 1937, quando il recupero temporaneo allora in atto si interruppe, si parlò, come abbiamo visto, di una semplice *recessione.* Oggi che anche la parola recessione ha acquistato risvolti sconfortanti, sentiamo parlare di *riassetto scorrevole*, di *assestamenti di crescita* o di periodi di *pausa e attesa economica.*

[8] Vedi il capitolo XV.

[9] Vedi *Why Executives' Pay Keeps Rising.* «Fortune», 1° aprile 1985, pp. 66-68. Questo punto è entrato nei libri di testo, anche se con evidente riluttanza da parte dei loro autori. I professori Samuelson e Nordhaus, dopo aver prima assicurato che «in generale non ci sarà conflitto di obiettivi fra i dirigenti e gli azionisti», continuano ammonendo che «gli addetti ai lavori, cioè i dirigenti, possono decidere per se stessi e per i loro amici e parenti grandi stipendi, ricchi rimborsi spese, benefici e ricche pensioni a spese degli azionisti». Paul A. Samuelson e William D. Nordhaus, *Economics*, McGraw-Hill, New York 1985[12], p. 444. Il professor Campbell McConnell, dopo un commento simile sulla massimizzazione del profitto personale da parte dei dirigenti, osserva che «la separazione della proprietà e del controllo solleva problemi importanti e interessanti sulla distribuzione di potere e autorità [...] e sulla possibilità di conflitti interni fra dirigenti e azionisti». *Economics*, McGraw-Hill, New York 1984[9], pp. 102-103.

[10] L'espressione «imprenditorialità su carta» deriva da Robert Reich, *The Next American Frontier*, Times Books, New York 1983.

Un'utile rassegna di questo sviluppo si trova in Kenneth M. Davidson, *Megamergers: Corporate America's Billion-Dollar Takeovers*, Ballinger,Cambridge, Mass., 1985. Mark Green e John F. Berry, in *The Challenge of Hidden Profits: Reducting Corporate Bureaucracy and Waste*, Morrow, New York 1985, si

sono occupati energicamente, anche se un po' troppo a forti tinte, di questo problema, oltre che di altri sollevati in questo capitolo.

[11] Samuelson e Nordhaus, p. 549.

[12] Vedi Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, trad, ingl. di R. Opie, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1934 (ed. orig. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 1912; trad. it. *La teoria dello sviluppo economico*, UTET, Torino 1932).

[13] In particolare, negli ultimi tempi, in Lee A. Iacocca e William Novak, *Iacocca. An Autobiography*, Bantam, New York 1984 (trad. it. di J. Jappelli B., *Iacocca una autobiografia*, Sperling & Kupfer, Milano 1986) e in David Halberstam, *The Reckoning*, Morrow, New York 1986, i quali trattano in modo convincente di queste tendenze nell'industria automobilistica.

[14] Vedi specificatamente Samuel Bowles, David M. Gordon e Thomas E. Weisskopf, *Beyond the Wate Land: A Democratic Alternative to Economic Decline*, Anchor Press, Doubleday, Garden City, N.Y., 1983.

XXI

IL PRESENTE COME FUTURO (1)

La storia non finisce con il presente; essa continua, mutando senza limite, fino all'eternità. La differenza consiste solo nel fatto che qui non c'è lo storico ad accompagnarla; questo viaggio, per quanto affascinante, deve terminare con il presente. Ma non del tutto. Come infatti c'è molto del passato nel presente, così ci sarà molto del presente nel futuro, compreso non poco di ciò che oggi non è ancora diventato manifesto. Questa parte del presente entrerà per intero nella coscienza generale solo con l'aiuto del tempo. Su questo argomento — che cosa, del passato e del presente dell'economia, entrerà a far parte della storia del futuro — lo storico dell'economia può dire una parola.

La predizione più famosa sul futuro dell'economia fu scritta un po' più di mezzo secolo fa da John Maynard Keynes, il quale osservò: «Dai tempi più remoti di cui abbiamo conoscenza (diciamo duemila anni prima di Cristo) fino all'inizio del XVIII secolo, il livello di vita dell'uomo medio, che viveva nei centri civili del mondo, non ha subito grandi mutamenti. Alti e bassi sicuramente. Comparse di epidemie, carestie e guerre. Intervalli aurei. Ma nessun balzo in avanti, nessun cambiamento violento».[1] Passando ai grandi aumenti nella produttività e produzione industriale che si verificarono a partire dalla Rivoluzione industriale e congetturando, con una considerevole prescienza, che il progresso tecnico «si applicherà presto all'agricoltura»,[2] Keynes concluse che «il problema economico non è, se guardiamo il futuro, *il problema permanente della razza umana*».[3] Lo studio dell'economia, secondo Keynes, diventerà un'occupazione per specialisti utili ma poco spettacolari, «come l'odontoiatria». E aggiunse: «Se gli economisti riuscissero a farsi considerare gente umile, di competenza specifica, sul piano dei dentisti, sarebbe meraviglioso!».[4]

Dopo cinquant'anni la predizione di Keynes si è rivelata tutt'altro che esatta. È vero che nei paesi industriali sta attualmente diminuendo una parte delle influenze economiche già molto forti in passato. Come si ritiene al presente, la produzione di beni è oggi molto meno pressante di quanto non fosse in passato, così come è molto meno importante il modo in cui si fissano i prezzi di tali merci e, benché entro certi limiti più ridotti, il modo in cui si distribuisce il reddito di una produzione sicura e certa. Ma l'economia come disciplina ha un valore di sopravvivenza che non è connesso all'urgenza del problema economico. L'interesse egoistico accademico ed economico in senso più largo è intervenuto a sostenerne la forma tradizionale o classica e la sua apparente pertinenza. E nuovi problemi sono emersi: in particolare, come abbiamo visto, quello della certezza o incertezza con cui sono forniti l'occupazione e il reddito risultante.

Ai risultati positivi conseguiti dalla grande organizzazione — dalla burocrazia — si sono accompagnate inoltre le tendenze socialmente ed economicamente regressive di quest'ultima, tendenze che non erano state previste da Keynes. Né Keynes vide o indicò in alcun modo le differenze spaventevoli e crescenti nel benessere fra i paesi ricchi e i paesi poveri. Né, come del resto è abbastanza ovvio, previde le differenze nell'efficienza produttiva, come quelle fra i paesi industriali tradizionali e i paesi di nuova industrializzazione — Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong e, ovviamente, Giappone — e gli effetti devastanti, su cui dovremo tornare in seguito, che sarebbero stati esercitati dalle industrie nascenti di questi ultimi sulle industrie burocratiche e talvolta senili dei loro concorrenti entrati prima di loro nell'epoca industriale.

Più in generale Keynes, nel contemplare il futuro dell'economia, non previde la fedeltà profonda degli economisti tradizionali verso i valori e i concetti classici e il modo in cui essi avrebbero continuato ad asserirne la validità e importanza di fronte all'irruzione del nuovo. L'intensità del loro impegno deriva, come abbiamo notato, dal fatto di essere al servizio di interessi professionali e di interessi economici più vasti, degli interessi costituiti il cui potere Keynes giudicava inferiore a quello delle idee. Nel contemplare il futuro dell'economia, dobbiamo prima di tutto sottolineare il persistere della presa dell'economia classica.

L'economia viene mantenuta nella tradizione classica o neoclassica prima di tutto dall'impegno intellettuale verso le idee stabilite. Questa è una costrizione molto forte. Ben pochi economisti sono disposti a rifiutare ciò che hanno accettato nella loro formazione anteriore e successivamente difeso ed elaborato

nel loro proprio insegnamento, nei loro scritti e nelle loro conferenze. Abbandonare ciò che si è imparato e insegnato significa ammettere un errore precedente, una cosa a cui noi tutti opponiamo resistenza, così come resistiamo al pensiero esigente che si richiede per adattarsi al mutamento. Gli economisti non sono certo gli unici a trovare un compito del genere non solo scomodo ma addirittura doloroso.

La resistenza all'adattamento a una realtà mutevole è dovuta anche, come in passato, al desiderio di considerare l'economia una scienza. Nel mondo accademico, dove viene insegnata l'economia, la norma della precisione intellettuale è fissata dalle *hard sciences.* Economisti e altri scienziati sociali aspirano, forse inevitabilmente, alla reputazione intellettuale di chimici, fisici, biologi e microbiologi. Ciò richiede che le proposizioni di validità assoluta dell'economia siano essenzialmente date, come la struttura di neuroni, protoni, atomi e molecole. Una volta che esse siano state scoperte appieno, saranno conosciute per sempre. Si ritiene che sia immutabile anche la motivazione umana in un'economia di mercato concorrenziale. Proprio l'esistenza di siffatte verità fisse e permanenti è ciò che permette agli economisti di considerare la loro disciplina una scienza. È il paradosso della disciplina che sia il desiderio di vedere se stessa in questo modo a condannare l'economia all'obsolescenza, in un mondo la cui mutevolezza deve essere deplorata in relazione a ogni criterio scientifico.

La disciplina viene tenuta ancorata al passato e al modello classico anche da quella che si potrebbe chiamare la fuga tecnica dalla realtà. L'assunto centrale dell'economia classica — la concorrenza pura nel mercato, una concorrenza che va dai prezzi dei prodotti alla fissazione del prezzo dei fattori di produzione — si presta mirabilmente all'affinamento tecnico e matematico. Questo, a sua volta, viene verificato non attraverso la rappresentazione che dà del mondo reale bensì in relazione alla sua logica interna e alla competenza teorica e matematica che viene fatta valere nell'analisi e nell'esposizione. Da questo esercizio intellettuale chiuso, che è affascinante per coloro che vi partecipano, sono esclusi intrusi e critici, spesso per loro propria scelta, non avendo la necessaria qualificazione tecnica. E, cosa più significativa, è esclusa anche la realtà della vita economica, la quale purtroppo, nel suo variato disordine, non si presta a essere replicata con gli strumenti della matematica.

Un'altra forza che tiene l'economia legata all'ortodossia classica e che continuerà a farlo è il potere — sottolineato in precedenza — dell'interesse economico. La grande dialettica del nostro tempo non è, come si supponeva in passato e come suppongono alcuni ancora oggi, quella fra capitale e lavoro,

bensì quella fra l'impresa economica e lo Stato. Forza lavoro e sindacati non sono più i nemici primari dell'impresa e di coloro che ne dirigono le operazioni. Il nemico, se si trascura il ruolo mirabilmente e pericolosamente remunerativo della produzione militare, è il governo.

È il governo a riflettere gli interessi di un corpo elettorale che va molto oltre gli operai: un corpo elettorale composto dai vecchi, dai poveri urbani e rurali, dalle minoranze, dai consumatori, dagli agricoltori, dagli ambientalisti, dai fautori dell'azione pubblica in settori così abbandonati a se stessi dai privati come quelli delle abitazioni, dei trasporti di massa e della sanità, da coloro che premono a favore dell'istruzione e dei servizi pubblici in generale. Alcune fra le attività così raccomandate pregiudicano l'autorità o l'autonomia dell'impresa privata; altre sostituiscono l'attività privata con quella pubblica; tutte, in misura più o meno grande, vanno a danno dell'impresa privata o dei suoi partecipanti. Il conflitto moderno è quindi fra impresa e governo.

Per la difesa dell'impresa privata contro lo Stato è di vitale importanza tener fermo al mercato classico. Se il mercato è in grado di funzionare in modo quasi ottimale, l'obbligo della prova ricade su coloro che raccomandano l'intervento pubblico o la regolamentazione pubblica.

Mentre questo libro sta andando in stampa, governi dichiaratamente conservatori sono in carica in un certo numero di paesi industriali maggiori e una ripresa particolarmente forte della retorica del mercato si è avuta negli Stati Uniti con il presidente Ronald Reagan e in Gran Bretagna con il primo ministro Margaret Thatcher. Questo fenomeno è a un tempo plausibile e prevedibile. La retorica del mercato del conservatorismo attuale è radicata saldamente e con grande efficacia nell'interesse economico; la fedeltà al mercato classico, il suo insegnamento e la sua diffusa presenza nella coscienza pubblica sono fortemente al servizio di tale interesse, e questa situazione ha una qualità teologica che si erge ben al di sopra di un qualsiasi bisogno di una prova empirica.[5]

Infine, l'economia classica durerà perché risolve il problema del potere nell'economia e nella politica. Che la moderna grande impresa sia uno strumento per l'esercizio del potere — potere, più o meno grande, sui suoi dipendenti e sui loro salari, sui suoi prezzi a fornitori e consumatori e, attraverso la pubblicità, sulla risposta del mercato dei beni di consumo — è fuori di dubbio. Ma la tradizione classica serve ad avvolgere questo esercizio di potere in una luce molto soffusa. Il potere è in realtà subordinato al mercato. È il mercato, si dice, a fissare salari, stipendi, interessi e prezzi per i fornitori e per il consumatore sovrano. Essendo il mercato ad avere questa autorità, è chiaro che non la posseggono né l'individuo né l'impresa. All'accusa di cattivo uso del potere c'è

la risposta semplice, di validità universale: la colpa è sempre del mercato; è con il mercato che bisogna prendersela. Il paradosso del potere nella tradizione classica è ancora una volta che, benché tutti siano d'accordo sul fatto che il potere esiste, esso non esiste in linea di principio.

Nel valutare il futuro dell'economia, sarebbe imprudente disconoscere i servigi e quindi la capacità di durare della tradizione classica e neoclassica. La sua influenza non è però totale né lo sarà in futuro. Anche la realtà ha le sue rivendicazioni da far valere sul pensiero, una presenza persistente, invadente, che si impone in virtù della sua pertinenza pratica e, per alcuni, in virtù della sua stessa scomodità. Consideriamo ora la realtà nelle sue intrusioni nella conformità neoclassica.

C'è, innanzitutto, un fatto che non è certo una novità: il ruolo dominante, visibilissimo, nell'economia moderna della grande impresa e dell'appropriazione da parte sua di una grande quota dell'intera produzione in tutti gli stati industriali avanzati. Come è stato spesso osservato, due terzi circa della produzione industriale degli Stati Uniti provengono da un migliaio di aziende industriali di dimensioni molto grandi.

La concorrenza fra queste aziende americane e le loro controparti d'oltreoceano continua. Ma nel fissare i prezzi dei loro prodotti esse si preoccupano della reazione che i loro prezzi susciteranno da parte delle loro rivali. Il risultato di questo atteggiamento, e similmente i prezzi negoziati con i fornitori e con i sindacati, non hanno alcun rapporto teorico con ciò che ha luogo nel mercato concorrenziale. Questo fatto non è negato dalla teoria neoclassica, ma è piuttosto accettato come una caratteristica basilare dell'oligopolio. Quel che si sottolinea è che la grande azienda dominante e le sue coorti — la General Motors, la General Electric, la General Dynamics, la General Mills — rappresentano in qualche modo un caso speciale e quindi sono al di fuori della corrente principale della discussione teorica classica.[6]

In conseguenza dell'intrusione della realtà nell'ortodossia neoclassica, l'economia si occuperà in misura crescente della dinamica esterna e anche interna della grande azienda: esternamente in quanto l'azienda influenza o controlla i suoi prezzi e rapporti di mercato fino a guidare e plasmare le reazioni dei suoi consumatori, non esclusi gli atteggiamenti e le azioni del governo; internamente in quanto essa organizza l'esperienza e l'intelligenza dei suoi dipendenti.

L'organizzazione è uno dei grandi fatti della vita contemporanea. Essa spiega i risultati più significativi conseguiti dall'industria e dal governo moderni in

compiti che vanno molto oltre il raggio d'azione tanto fisico quanto intellettuale dell'individuo. Essa consegue questo risultato combinando varie qualificazioni intellettuali diversamente specializzate per raggiungere risultati superiori a quelli che sarebbero altrimenti accessibili. E poiché molte qualificazioni scientifiche, tecniche e d'esperienza diverse vengono a incidere su ciascuna decisione, l'organizzazione abbraccia il potere cruciale della decisione. La futura teoria dell'azienda, per essere pertinente, dovrà essere di necessità una teoria primariamente della struttura e dell'organizzazione burocratiche. La teoria classica dell'azienda potrà restare in vita solo in quanto ha attinenza al settore economico più piccolo, della piccola impresa. Il singolo imprenditore, l'eroe dell'economista, sarà ancora celebrato, ma solo in quanto operante in un settore secondario di un'economia che è dominata dalla grande impresa.

Quando il ruolo della grande organizzazione sarà apprezzato più compiutamente nella vita economica, si comprenderà la natura di un altro curioso moderno accomodamento alla realtà. In università e istituti secondari nell'intero territorio degli Stati Uniti e anche in altri paesi, l'economia nei suoi diversi campi di specializzazione è un oggetto di studio popolare. Ma non si pensa più che essa sia importante per una carriera nella vita economica. A questo scopo lo studente studia direzione aziendale.[7] Nelle scuole commerciali, fra gli studenti come nel corpo docente, l'impresa è vista come esiste nella realtà. Qui l'assunto è quello dell'organizzazione, della burocrazia: l'istruzione nella direzione aziendale mira appunto alla sopravvivenza, ai progressi e alla soluzione di problemi nella burocrazia. È all'interno di una tale struttura organizzativa che lo studente vede il proprio futuro.

Non si deve supporre che questi argomenti vengano ignorati. C'è infatti una generazione più giovane di economisti[8] che sta mettendo in discussione i dogmi del sistema neoclassico e che sta proponendo con insistenza una serie notevole di correzioni e modificazioni: riforme della direzione burocratica e statica dell'impresa; partecipazione della forza lavoro alla gestione e alla proprietà; un ruolo di investimenti attivi dello Stato, specialmente per quanto riguarda l'innovazione tecnologica; un programma assistenziale rafforzato; un più forte sostegno all'istruzione e allo sviluppo del capitale umano; e molto altro ancora.

Nessuna di queste cose si è ancora consolidata in un sistema, ma esse formano una corrente di pensiero che, come è nei voti, sarà una parte importante del futuro.

L'ottica classica dei manuali di economia subirà negli anni a venire un colpo più comune, un colpo che è evidente anche oggi ma che si tende a ignorare. Questo colpo sarà inferto alla preoccupazione tradizionale dell'economia per il valore e per la distribuzione, per come si determinano i prezzi di beni e servizi e per come si divide il reddito risultante. I determinanti dei prezzi dei singoli prodotti, in quanto distinti dalle variazioni dei prezzi in generale — dall'inflazione o, meno spesso, dalla deflazione —, hanno già perso in misura considerevole interesse e importanza. In futuro l'economista interessato in modo troppo esclusivo a quella che in passato è stata chiamata teoria del prezzo si contrarrà in effetti a una statura pubblica non superiore a quella del dentista di Keynes.

Il fatto determinante, qui, è semplicemente che in un paese ricco i singoli prezzi non sono socialmente molto importanti. Nel mondo del passato caratterizzato da una grande povertà, il costo del cibo, degli indumenti, del combustibile e dell'abitazione era una misura importante della sofferenza o del godimento della vita. Un prezzo alto per ogni bene necessario, in una situazione in cui erano pochi i beni non necessari disponibili, significava doversi privare necessariamente di qualcuno dei beni in concorrenza fra loro, dover scegliere quale bisogno soddisfare. La conseguenza di questo stato di cose era l'attenzione dettagliata che l'economia accordava alla determinazione dei prezzi; il problema che essa si trovava ad affrontare aveva una grande importanza individuale e sociale. Di chiara e pressante rilevanza era qualsiasi inefficienza o incompetenza suscettibile di interventi correttivi nella produzione di beni, o qualsiasi potere monopolistico nella fissazione dei prezzi.

Oggi tutto questo non vale più. Nei moderni paesi industriali il tenore di vita, a tutti i livelli di reddito tranne quelli più bassi, comprende una vasta gamma di prodotti e servizi fino a voci di considerevole, e a volte estrema, frivolezza e futilità. Soltanto il prezzo delle abitazioni continua a essere la fonte di una considerevole preoccupazione e ansia per il consumatore, specialmente negli Stati Uniti. La disponibilità limitata di abitazioni a un costo modesto rispetto a quella, per esempio, di automobili e cosmetici, può essere considerata il difetto singolo più grave del moderno capitalismo.

I bisogni sono plasmati oggi in grande misura dalla pubblicità fatta dalle ditte produttrici che forniscono i prodotti o servizi. Che una situazione del genere sia possibile è un'indicazione del fatto che il singolo prodotto o servizio ha di per sé poca importanza. Quando il prezzo per un particolare prodotto è notevolmente alto, il risultato può essere la lamentela o l'indignazione, ma oggi non ci sono più sofferenze o privazioni come in passato. Perciò, benché l'intero meccanismo

della formazione dei prezzi sia ancora l'argomento centrale nei libri di testo, neppure il futuro difensore di maggior talento dell'ortodossia classica potrà accordare al problema l'urgenza che esso ha avuto un tempo.

Un'ulteriore conseguenza sarà che il monopolio nelle sue varie forme e la sua correzione declineranno in importanza come problema pubblico. Negli Stati Uniti la legge antitrust finirà nel dimenticatoio; in realtà, sotto il regime di Reagan, ciò sta accadendo già oggi.

Tanto basti sui prezzi. Il tempo e il crescente benessere verranno a capo anche delle preoccupazioni sul modo in cui i loro proventi sono distribuiti. Possiamo dare per scontato anche questo, giacché è quanto sta già accadendo. Nei paesi industriali la maggior parte delle persone, *quando hanno un lavoro*, non si preoccupano primariamente dell'entità dei loro redditi. Esse cercano di accrescerli, spesso con grande impegno, ma l'apprensione per l'insufficienza delle proprie entrate non è la preoccupazione più importante nella vasta generalità della vita industriale. Il loro principale timore concerne il pericolo di perdere la totalità o la maggior parte del loro reddito: di perdere l'impiego e quindi di essere privati di tutti o quasi tutti i loro mezzi di sussistenza. Questo timore affligge uomini e donne a quasi tutti i livelli: nello stabilimento e nell'intera struttura media dell'amministrazione e della dirigenza. Perciò i fattori che incidono sulla sicurezza dell'occupazione sono ora socialmente molto più importanti di quelli che determinano il livello della remunerazione. Stando così le cose oggi, sarà così anche in futuro.

Durante la grave recessione dell'inizio degli anni Ottanta, negli Stati Uniti e altrove nel mondo industriale ci fu un declino nella produzione di una vasta gamma di beni e servizi. Non si pensava però che qualcuno avrebbe sofferto a causa di ciò che non veniva prodotto, eccezion fatta di nuovo per le abitazioni. Le privazioni di questo genere non ricevettero alcuna menzione. I casi di vera sofferenza venivano identificati nell'interruzione del flusso di reddito, ossia nella disoccupazione o nella perdita dell'impiego. Quest'ultima, non i prezzi elevati o la diseguaglianza della distribuzione del reddito, è chiaramente il timore sociale primario del nostro tempo. Nella moderna economia industriale l'importanza suprema della produzione consiste non nei beni che essa produce ma nell'occupazione e nel reddito che fornisce.

[1] John Maynard Keynes, *Essays in Persuasion*, Harcourt Brace, New York 1932, p. 360 (trad. it. di S. Boba, *Esortazioni e profezie*, Il Saggiatore, Milano 1968, p. 275).

[2] Keynes, p. 364 (trad. it., p. 277). Su questo argomento Keynes, per usare la sua famosa frase concernente una decisione del presidente Roosevelt, aveva splendidamente ragione.

[3] Keynes, p. 366 (trad. it., p. 278). Il corsivo è suo.

[4] Keynes, p. 373 (trad. it., p. 283).

[5] Come abbiamo visto a sufficienza, l'interesse economico produce tradizionalmente una risposta economica consacrante, e così è sempre stato in America. Quella che si chiama economia dal lato dell'offerta fu proposta negli Stati Uniti specificatamente per autorizzare le riduzioni di tasse e i tagli alle attività assistenziali ricercati dall'amministrazione Reagan. Essa non ha però conseguito, si dovrebbe dirlo, una presa significativa nell'insegnamento e nel pensiero economico costituiti. I suoi intenti erano troppo chiari: un adattamento troppo rozzo all'interesse pecuniario.

[6] «Nonostante i dubbi che tanto Schumpeter quanto Galbraith hanno tentato di impiantare nella mente dei loro colleghi, gli economisti — quali che siano le altre differenze fra di loro — sono ancora inclini a considerare la mega-azienda e la struttura di mercato oligopolistica che ad essa si accompagna come un distacco dall'ideale di una moltitudine di imprese in concorrenza fra loro in mercati atomistici». Alfred S. Eichner, *Toward a New Economics*, M.E. Sharpe, Armonk, N.Y., 1985, p. 23.

[7] O, sempre più, giurisprudenza, dalla quale proviene la conoscenza necessaria per comprendere le fusioni, l'acquisto di un'azienda da parte di un'altra e l'imprenditorialità su carta menzionata nel capitolo XX.

[8] Fra gli altri Samuel Bowles, Herbert Gintis e Barry Bluestone all'Università del Massachusetts, Bennett Harrison al Massachusetts Institute of Technology e Stephen Marglin a Harvard. Si dovrebbe menzionare anche il marginalmente più ortodosso ma abile, diligente e prolifico Lester Thurow, anche lui al MIT.

XXII

IL PRESENTE COME FUTURO (2)

I paesi industriali di tradizione anteriore, come è divenuto evidente, insegnarono ai nuovi paesi industriali la loro economia, non tralasciando, come è altrettanto chiaro, ciò che andava a loro vantaggio in questioni commerciali. Di qui le lezioni della Gran Bretagna alla Germania e agli Stati Uniti sul mercato classico e sul libero scambio, il posteriore insegnamento, meno specifico, della Germania sul metodo storico a una generazione di studiosi americani alla fine del secolo scorso e l'istruzione americana, ampiamente generalizzata, in tempi moderni. Nella prossima fase sarà il Giappone, che è stato finora un consumatore primario di idee economiche americane, a diventare la fonte di pensiero economico per altri paesi, ancora più nuovi, che si presenteranno sulla scena industriale e, in flusso inverso, per gli Stati Uniti e l'Europa.

Di nuovo, possiamo vedere il futuro nel presente. Il mondo industriale, non ultimi gli Stati Uniti, ha già concepito un profondo interesse per le idee economiche e più specialmente per la loro attuazione pratica in Giappone, facendo di quel paese e della sua vita economica un campo di studio importante.

Le idee centrali al pensiero economico giapponese derivano estesamente dalla tradizione americana e britannica, ma con una componente marxiana più forte di quanto si ritenga conveniente nei paesi di lingua inglese. Si è spesso osservato che i giapponesi che diventano dirigenti d'azienda e alti funzionari civili hanno preso di frequente l'avvio da posizioni marxiste. In Giappone non c'è una seria attesa di una rivoluzione, ma l'influenza marxiana ha una conseguenza significativa: essa libera il pensiero economico e politico giapponese dalla nozione di una dicotomia sociale, e persino di un conflitto, fra l'economia di mercato privata e lo Stato, un conflitto teorico che ha una forte presa sull'intero pensiero economico americano e britannico. In Giappone lo

Stato è in realtà, come riteneva Marx, il comitato esecutivo della classe capitalistica; questo è un fatto normale e naturale. Ne risulta una cooperazione accettata fra industria e governo — investimenti pubblici, pianificazione e sostegno all'innovazione tecnologica — che è impensabile, nella misura in cui non sia considerata addirittura sovversiva, nella tradizione americana e britannica.

Ci sono altre lezioni che dovranno venirci e che stanno venendoci dal Giappone. Una visione perspicace della necessità di investimenti nel capitale umano — nell'istruzione nel senso più vasto — è implicita negli atteggiamenti economici giapponesi. Di qui derivano la forza lavoro estremamente competente e il vasto talento tecnico e amministrativo del Giappone.

Nel successo giapponese ha un'importanza centrale anche l'assenza di investimenti, relativamente sterili e improduttivi, in operazioni e prodotti militari. L'uso di un flusso abbondante di risparmio per la formazione di un capitale civile in opposizione a fini militari e la disponibilità di talento tecnico, scientifico e imprenditoriale per l'industria civile spiegano in grande misura il successo industriale e l'eminenza del Giappone, come pure della Germania, dopo la seconda guerra mondiale. Il pensiero economico, la politica economica e lo sviluppo americani risentirono in modo decisivo, come abbiamo visto, dell'influenza della guerra, e lo stesso vale, anche se in modo diverso, per i giapponesi. Fra il 1941 e il 1945 essi scoprirono che l'aggressività militare non è la via che conduce alla grandezza nazionale, e oggi essi perseguono invece lo sviluppo industriale.

Un'altra influenza proveniente dal Giappone è e sarà una comprensione migliore della dinamica e delle motivazioni nelle grandi aziende moderne. Oggi è evidente che queste operano con maggiore efficacia in Giappone che non nei paesi industriali occidentali. Un adattamento più flessibile al mutamento, forse un riconoscimento più acuto delle doti personali e senza dubbio un senso più diffuso di identificazione con i fini dell'azienda di appartenenza, che si estende sino agli operai di fabbrica, sono altrettanti elementi di grande importanza nei risultati ottenuti dal Giappone, ma l'ultimo ha forse un'importanza speciale. Abbiamo visto che nella concezione classica si assumeva un nuovo operaio quando il suo contributo marginale era superiore al suo costo. Il lavoratore giapponese viene assunto come parte integrante dell'impresa, e viene assunto per tutta la vita. Non sorprende che questa situazione crei una lealtà che non è probabile e neppure plausibile nella tradizione occidentale.

Gli economisti giapponesi della generazione presente — Hirofumi Uzawa dell'Università di Tokyo, che è considerato il principale economista giapponese;

Shigeto Tsuru, che ha studiato a Harvard ed è molto noto e ammirato negli Stati Uniti (e che in gioventù fu un importante studioso marxista); Ryutaro Komiya, che ha studiato anche lui in America e che insegna all'Università di Tokyo; e Kazushi Ohkawa, il pianificatore della contabilità nazionale delle entrate e dei prodotti del Giappone — avranno negli anni a venire un riconoscimento crescente in tutto il mondo, assieme ad altri e ai loro successori. E, a differenza dei loro colleghi americani o britannici, essi avranno il sostegno di un'economia che funziona alla perfezione. Come rivelò l'esperienza americana nei decenni di prosperità seguiti alla seconda guerra mondiale, nulla può essere altrettanto utile alla reputazione e alla stima di sé degli economisti.

L'ascesa e il successo del capitalismo giapponese e di quello degli altri paesi di industrializzazione recente contribuiranno a rivolgere una maggiore attenzione alle circostanze della concorrenza internazionale. Le organizzazioni imprenditoriali, più rigide, dei paesi di più vecchia industrializzazione, come quelle degli Stati Uniti e della Gran Bretagna, sono e saranno minacciate dalle imprese più giovani, più flessibili e meno sclerotiche del Giappone, e anche da quelle della Corea, di Singapore, del Brasile e, potenzialmente, dell'India.

Ci sono diversi progetti per sottrarsi alla disciplina di mercato, compresa quella imposta da competitori più giovani, più adattabili, più aggressivi. Il primo è quello di un ritorno a una protezione tariffaria. Di fronte alla concorrenza straniera, la grande azienda industriale ricerca tariffe e anche quote che la liberino dalla pressione delle costrizioni del mercato. Dopo un elogio cerimoniale del libero mercato, si tende a far valere il bisogno di un'eccezione. Una ripresa di sentimenti e leggi protezionistici nei paesi industriali di più vecchia tradizione, che è già in corso attualmente, si affermerà in grado ancora maggiore in futuro. Una volta le tariffe protezionistiche si proponevano di proteggere industrie ai primi passi; oggi esse devono proteggere industrie vecchie e presumibilmente senili.

Un secondo progetto ben affermato per venire a capo della concorrenza è semplicemente quello di assumerne il controllo. Questo è lo scopo delle società internazionali o multinazionali. Queste società sono considerate da molto tempo uno strumento di aggressione, e persino di imperialismo, sulla scena mondiale. Molto più importante è il loro scopo protettivo, l'intento di sottrarsi alle costrizioni del mercato.

La volontà di sottrarsi alla disciplina del mercato è ancora più evidente in un terzo disegno; questo consiste, nel caso di imprese più vecchie, burocraticamente e intellettualmente più rigide, nell'assegnare a ditte nei nuovi paesi industriali

lavoro che non può più essere compiuto in modo competitivo nei vecchi paesi industriali. Di qui gli accordi, oggi numerosi, fra aziende americane dell'automobile, dei computer e di altre apparecchiature elettroniche e le loro controparti giapponesi, in virtù dei quali una produzione costosa e difficile viene eseguita in Giappone, e le cose prodotte sono importate negli Stati Uniti a costi inferiori che se la produzione venisse eseguita all'interno.

Un ultimo modo disponibile a imprese senescenti e inefficienti per sottrarsi al mercato consiste nel ricercare un intervento diretto del governo. Una misura del genere si spinge in pratica molto oltre la protezione dalla concorrenza straniera. Negli Stati Uniti l'amministrazione Reagan ha ripetutamente messo da parte la sua retorica del libero mercato per andare in aiuto di banche sull'orlo del fallimento e di esportatori in difficoltà e per proteggere dal libero mercato, a costi senza precedenti, certe categorie di agricoltori. Ancora una volta, prima si parla delle verità eterne della libera impresa e poi si argomenta a favore di una particolare eccezione. Il socialismo, al nostro tempo, non è una conquista dei socialisti; il socialismo moderno è il figlio degenere del capitalismo. E così sarà negli anni a venire.

Altri tre sviluppi in economia fanno parte del presente e lotteranno contro la tradizione neoclassica per ottenere riconoscimento in futuro. La distinzione fra microeconomia e macroeconomia si offuscherà sino a sparire. Questa distinzione che, per ricordarlo, fu l'eredità di Keynes, attribuiva la responsabilità per il funzionamento globale dell'economia allo Stato e alla banca centrale, lasciando il ruolo tradizionale del mercato classico ai singoli settori dell'economia. Inflazione e disoccupazione erano riservate all'attenzione della macroeconomia; se si riusciva a controllarle con gli strumenti di questa parte della teoria economica, la prestazione microeconomica del mercato poteva essere lasciata così come discendeva fedelmente dall'ortodossia classica.

In tempi recenti la distinzione fra microeconomia e macroeconomia è stata attaccata dai partecipanti a un convegno economico impeccabilmente nella tradizione classica, i quali hanno sostenuto che, quando si sa che stanno per essere adottate certe misure macroeconomiche — mutamenti nella tassazione, nella spesa pubblica, nella politica della banca centrale —, le si anticipa con il risultato di annullarne l'effetto. Un'attesa microeconomica razionale del mutamento macroeconomico sconfiggerà quindi la politica macroeconomica. In questa particolare posizione — la scuola delle attese razionali — c'è una qualità mistica che ne limita l'accettazione persino fra coloro che sono altrimenti favorevoli all'ortodossia classica. Essa rappresenta nondimeno un interessante

indebolimento della dicotomia fra microeconomia e macroeconomia.

La dinamica dei prezzi e dei salari come fattore determinante sia nell'inflazione sia nella disoccupazione contribuirà a offuscare ancor più la distinzione fra microeconomia e macroeconomia. Prezzi e salari, quali sono stabiliti dall'interazione fra sindacati e imprese, sono stati in passato una chiara fonte d'inflazione. Questo fatto, però, non fu mai accettato appieno dalla teoria microeconomica classica del mercato, la quale ritiene che prezzi e salari siano determinati dal mercato, indipendentemente dal potere dei singoli venditori e acquirenti di forza lavoro. Quel che è evidente in realtà viene negato ancora una volta almeno in parte in linea di principio. In tempi recenti, come si è detto in precedenza, i paesi di lingua inglese — che sono legati alla microeconomia classica molto più fortemente di quanto non lo siano l'Austria, la Svizzera, la Germania e il Giappone — hanno fatto fronte all'inflazione dei salari e dei prezzi con efficacia molto minore. Essi non hanno avuto la libertà di intervenire attraverso restrizioni a salari e prezzi — una politica dei redditi e dei prezzi — contro una fonte di inflazione che nella teoria microeconomica accettata non esiste. I paesi europei e il Giappone hanno invece accettato che venissero condotte contrattazioni salariali nella cornice dei prezzi esistenti, e tali restrizioni negoziate direttamente, non la disoccupazione e l'inattività degli impianti, sono state la loro risposta socialmente migliore alla dinamica dei salari e dei prezzi e all'inflazione risultante. Prima o poi i paesi di lingua inglese saranno indotti a riconoscere questo fatto, e con tale riconoscimento sparirà la distinzione fra microeconomia e macroeconomia, che, come sarà fra poco evidente, è uno degli errori intellettualmente soffocanti dell'economia moderna.

La disoccupazione è stata vista in passato, prevalentemente, come un problema di macroeconomia, un fenomeno che veniva causato o a cui si rimediava al livello di una progettazione e gestione complessiva della politica fiscale e monetaria. Anche in questo caso la situazione è destinata a mutare, e si vedrà sempre più che la disoccupazione deriva dalle prestazioni non ottimali e dal mutare della posizione concorrenziale di particolari industrie: negli Stati Uniti di vecchie imprese come quelle attive nell'industria estrattiva, nella produzione dell'acciaio, nell'industria automobilistica, nella manifattura dei tessuti e dell'abbigliamento. Benché la politica macroeconomica possa attenuare o accentuare la disoccupazione generale, non può eliminarla, data la specificità di tali industrie.

Come l'inflazione richiede una considerazione di carattere generale delle sue cause, lo stesso vale per la disoccupazione. La compartimentazione dell'economia fra microeconomia e macroeconomia cela la causa più tenace

della disoccupazione attuale nei paesi industriali maturi: il declino delle vecchie industrie. E cela anche le soluzioni pertinenti. La disoccupazione, quale esiste al livello microeconomico, può essere corretta in qualche misura dalla riqualificazione professionale, dalla creazione di posti di lavoro nei servizi pubblici, da tariffe protettive e da un'azione rivolta ad affrontare i problemi di rapporti di lavoro e di competenza manageriale non ottimali. Non è possibile risolvere radicalmente questo problema per mezzo di una tassa generale, della spesa pubblica o di una politica monetaria.

Un altro problema di pressante importanza in futuro sarà il rapporto fra la politica monetaria e la politica fiscale interne e la posizione internazionale di una nazione. Anche questo è già evidente oggi negli Stati Uniti. L'amministrazione Reagan, riflettendo gli atteggiamenti liberalizzati della Rivoluzione keynesiana su questioni di bilancio e la tendenza non sorprendente a restituire vantaggi economici al suo ricco corpo elettorale attraverso la riduzione delle tasse, iniziò e continuò una serie di disavanzi di bilancio dello Stato senza precedenti in tempo di pace. Questi avrebbero dovuto avere un effetto di forte espansione e stimolazione. Tassi di interesse reali relativamente alti — un residuo dell'esperimento monetaristico —, assieme a una reputazione di porto sicuro attribuita agli Stati Uniti, attrassero però un grande flusso finanziario dall'estero. Per qualche tempo questo afflusso di capitale rilanciò fortemente il dollaro nel cambio di valuta con l'estero. In combinazione con l'obsolescenza industriale appena menzionata, questo fatto fece degli Stati Uniti un mercato facile in cui vendere merci, ostacolando invece l'esportazione di merci americane, che risultavano troppo costose. Ne conseguì un grande disavanzo della bilancia commerciale, paragonabile per grandezza al disavanzo del bilancio dello Stato.[1]

La differenza fra il denaro speso all'estero per merci e servizi e per viaggi da cittadini americani e quello speso da cittadini stranieri negli Stati Uniti ebbe un effetto economico esattamente opposto a quello di un esteso disavanzo pubblico. L'effetto keynesiano del disavanzo del bilancio dello Stato fu così cancellato alla metà degli anni Ottanta dall'effetto negativo del disavanzo commerciale. Il grande disavanzo del bilancio dello Stato finì così con l'avere un effetto stimolante molto modesto. Ovviamente anche questo è un effetto destinato a cambiare quando queste grandezze nei loro vari rapporti muteranno in futuro. Questo fatto, assieme ai trasferimenti di reddito ad altri paesi che si richiedono per far fronte al cresciuto debito pubblico (e anche privato), sarà oggetto di gran parte della futura discussione economica.

Come queste pagine hanno senza dubbio chiarito in misura sufficiente, l'economia non ha un'esistenza utile separata dalla politica, e non l'avrà, così si spera, neppure in futuro. L'asimmetria politica della Rivoluzione keynesiana — l'asimmetria delle azioni politiche che si richiedono per ovviare alla generale sotto-occupazione, in contrapposizione a quelle che si richiedono per metter fine a un eccesso generale di domanda — è stata presa adeguatamente in considerazione. Il fatto di non avere riconosciuto le conseguenze pratiche di questo stato di cose fu, e rimane, uno dei maggiori errori di giudizio nell'economia moderna. Un altro grave errore è stato la convinzione che la politica monetaria sia politicamente e socialmente neutra: che le entrate che gli alti tassi di interesse portano a coloro che prestano denaro sia stato qualcosa di diverso da una manifestazione razionale dell'interesse personale di coloro che hanno del denaro da prestare. È stato un errore anche il non aver riconosciuto il ruolo politico dell'economia stessa nella dialettica fra l'impresa e lo Stato. Il persistere della sopravvivenza della teoria classica può essere inteso solo quando ci si renda conto che le idee classiche proteggono l'autonomia dell'impresa e il suo reddito e servono a celare il potere economico esercitato come cosa ovvia dall'impresa moderna dichiarando che in realtà l'unico potere si trova nel mercato.

La separazione dell'economia dalla politica e dalla motivazione politica è una cosa sterile. Essa è anche una copertura per occultare la realtà del potere e della motivazione economici. Ed è una fonte primaria di giudizi sbagliati e di errori nella politica economica. Nessun volume sulla storia dell'economia può concludersi senza la speranza che l'economia possa essere riunita alla politica a formare ancora una volta la disciplina maggiore dell'economia politica.

Siamo giunti così al termine del nostro viaggio. Alcune cose, si spera, dovrebbero essere chiare. Il passato, come abbiamo visto, non dev'essere oggetto solo di un interesse passivo; esso plasma attivamente e potentemente non solo il presente ma anche il futuro. Là dove è implicata l'economia, la storia è altamente funzionale. Non si può intendere il presente ignorando il passato.

Sarà anche, si confida, abbastanza chiaro che l'economia non esiste separata da un contesto, separata dalla vita economica e politica contemporanea che le dà forma o che le conferisce gli interessi, impliciti o espliciti, che la plasmano secondo i loro bisogni. Le idee economiche, come sostenne Keynes, guidano la politica. Ma le idee sono anche i prodotti della politica e degli interessi che questa serve.

Il lungo corso della storia stabilisce un'altra verità. Questa è il modo in cui il

mutamento nella vita economica e nelle istituzioni economiche incide su tutto il pensiero economico. L'economia non è interessata, come spesso si ritiene, a costruire un sistema finale e immutabile. Essa è impegnata in un adattamento costante e spesso riluttante al mutamento. Il mancato riconoscimento di questo fatto è una formula che conduce all'obsolescenza e all'accumulo di errori. Anche di questo ci parla la storia.

Infine, si desidera vivamente credere che l'economia e la sua storia non debbano essere necessariamente un'attività spietata e inevitabilmente solenne. Noi abbiamo osservato qui una sequenza di eventi tutt'altro che monotoni, una parata di personalità e di talenti tutt'altro che banali. Scrivendo su questi argomenti ho avuto momenti molto gradevoli; spero che il piacere da me provato sia condiviso in una qualche misura, anche piccola, dal lettore.

[1] Nell’anno civile 1986, il disavanzo del bilancio dello Stato fu di 205 miliardi di dollari. Il disavanzo della bilancia commerciale, che copriva gran parte del primo, fu di 140 miliardi di dollari.

SOMMARIO

Ringraziamenti

I. Uno sguardo al paesaggio
II. Dopo Adamo
III. Il lungo intervallo
IV. I mercanti e lo Stato
V. Il «Tableau économique»
VI. Il nuovo mondo di Adam Smith
VII. Perfezionamento, affermazione... e i semi della rivolta
VIII. La grande tradizione classica (1)
IX. La grande tradizione classica (2)
X. La grande tradizione classica (3)
XI. Il grande assalto
XII. La distinta personalità della moneta
XIII. Preoccupazioni americane
XIV. Completamento e critiche
XV. La forza primordiale della Grande Depressione
XVI. La nascita dello Stato assistenziale
XVII. John Maynard Keynes
XVIII. Affermazione con l'aiuto di Marte
XIX. Meriggio
XX. Crepuscolo e vespro
XXI. Il presente come futuro (1)
XXII. Il presente come futuro (2)

Indice analitico