

Dispense tratte da: **Marc Lavoie, *L'Économie postkeynésienne***, La Découverte, 2004, pp. 122 [edizione inglese: *Introduction to Post-Keynesian economics*, Palgrave Macmillan, 2006, pp. 150]

Traduzione a cura di Stefano Lucarelli (con la collaborazione di Marco Passarella)

I/ L'eterodossia postkeynesiana

Chi sono i postkeynesiani?

La scuola postkeynesiana è una delle molte scuole di pensiero eterodosse nel campo della scienza economica. Tra questi economisti eterodossi, che per lo più si oppongono decisamente all'economia dominante neoclassica, si ritrovano gli economisti marxisti, gli sraffiani (o neoricardiani), gli strutturalisti (dello sviluppo), gli istituzionalisti, i regolazionisti, gli economisti umanisti o sociali, gli anti-utilitaristi, i comportamentisti, gli economisti delle convenzioni, gli schumpeteriani (o evolucionisti), le economiste femministe, ed altri ancora.

Le scuole eterodosse subiscono l'influenza di due forze opposte. Da una parte sono soggette all'esplosione generalizzata delle scienze e della scienza economica in particolare, dato che ciascuna scuola ha la tendenza a specializzarsi nello studio di questioni particolari e a volersi distinguere dalle altre. Queste diverse eterodossie sono rivali, pur essendo complementari, giacché tutte mirano le loro analisi su un aspetto particolare della scienza economica.

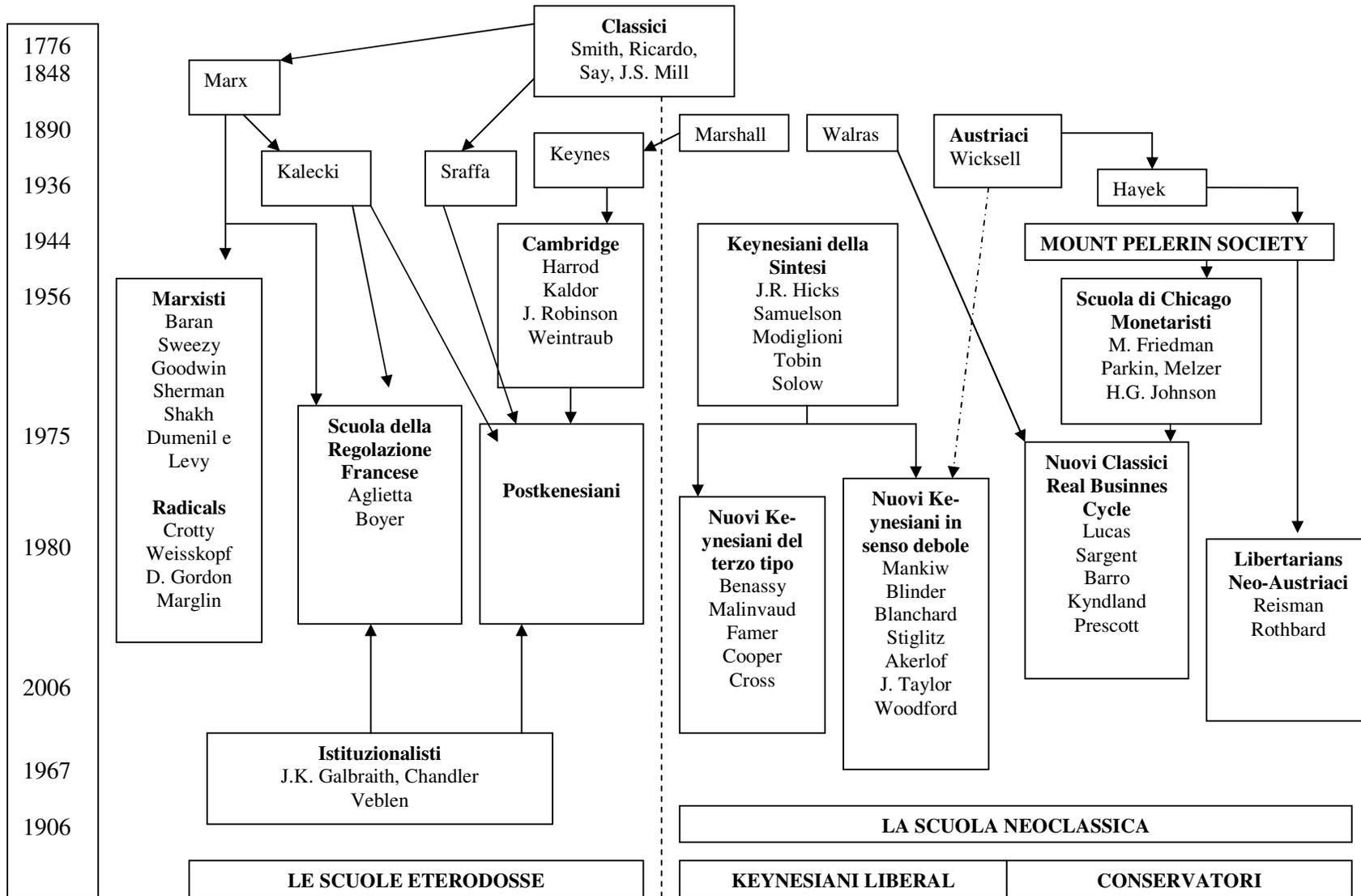
Tuttavia esiste allo stesso tempo una contro-tendenza, dovuta probabilmente ad una situazione di minoranza a rischio, che incoraggia alcuni ricercatori appartenenti ad eterodossie differenti ad interagire e a riavvicinarsi.

Questo è particolarmente evidente nel caso dei postkeynesiani e dei neoricardiani (e marxisti) americani, nel campo della macroeconomia e dell'economia monetaria. In effetti, esiste un'organizzazione che raggruppa tutte le eterodossie e le loro istituzioni o riviste, l'*International Confederation of Associations for Pluralism in Economics* (ICAPE). Pertanto i confini che si possono stabilire fra le diverse scuole sono in parte arbitrari.

Come indica il loro nome, i postkeynesiani si ispirano al lavoro di John Maynard Keynes, il famoso economista dell'università di Cambridge in Inghilterra. Si è soliti dire che la sua opera più nota, pubblicata nel 1936, *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, abbia dato i natali alla teoria macroeconomica. Tuttavia quel libro ha anche suscitato parecchie interpretazioni divergenti [Combemale, 2003]. Gli economisti postkeynesiani avanzano un'interpretazione differente rispetto a quella dei «keynesiani della sintesi», come Paul Samuelson o James Tobin, che a sua volta differisce dal punto di vista dei «Nuovi Keynesiani» (neoclassici), come Gregory Mankiw, Alan Blinder o Joseph Stiglitz.

I postkeynesiani moderni si ispirano principalmente ai lavori e ai metodi sviluppati dagli economisti che hanno affiancato Keynes all'epoca in cui redigeva la sua *Teoria generale* all'università di Cambridge, come Roy Harrod o Joan Robinson, o che hanno contribuito tra gli anni Cinquanta e Sessanta alla formazione di quella che da allora in poi è stata chiamata scuola di Cambridge, ossia Nicholas Kaldor, Michael Kalecki e Piero Sraffa. I postkeynesiani, come i regolazionisti (le cui radici sono tutto sommato abbastanza vicine [Boyer 1987]), sono in egual modo strettamente legati alle ricerche degli economisti istituzionalisti, in particolare quelli che si ispirano alle idee di Thorstein Veblen o a quelle di John Kenneth Galbraith. Tengono in considerazione anche gli studi sui comportamenti delle imprese, avviati nel 1936 dall'*Oxford Economists' Research Group*. Tuttavia, come Keynes, gli economisti postkeynesiani si dedicano principalmente alle questioni macroeconomiche.

Figura 1.1: Le scuole di pensiero in macroeconomia



Box 1.1: I postkeynesiani in Inghilterra

La scuola di Cambridge

Harrod, Kalecki, Sraffa, Robinson, Kahn, Kaldor, Pasinetti: tutti questi economisti sono associati alla scuola di Cambridge, anche se i primi due non hanno mai lavorato all'università di Cambridge, ma piuttosto all'università di Oxford. Prima che l'Impero britannico crollasse e che le università americane imponessero la loro egemonia, questa scuola aveva un'influenza considerevole sul mondo e rappresentava per l'eterodossia un luogo alto. Oggi, solo i college e i dipartimenti di economia applicata hanno conservato una certa tradizione eterodossa. Il dipartimento di scienza economica a Cambridge è in tutto e per tutto neoclassico, al punto che gli studenti di dottorato hanno firmato una petizione simile a quella degli studenti francesi delle scuole normali superiori, richiedendo un maggiore pluralismo negli insegnamenti [Fullbrook, 2003, p. 36]

I fondatori: brevi cenni

Roy Harrod è stato il primo biografo di Keynes. Come **Richard Kahn**, che è diventato in seguito uno stretto collaboratore di Joan Robinson, Harrod aveva commentato ogni singolo capitolo della *Teoria generale* durante la redazione dell'opera. Harrod è diventato noto per i suoi lavori innovativi, risalenti al 1939, sulla dinamica economica, in particolare per il suo principio di instabilità dinamica e la sua concezione del progresso tecnico, che si ritrova anche nei lavori di Robinson, Kaldor e Kalecki, e in generale nei lavori degli autori postkeynesiani. Egli ha anche partecipato agli studi di Oxford sul comportamento delle imprese che hanno condotto ad una rimessa in discussione della teoria microeconomica dominante.

Joan Robinson si è dapprima fatta conoscere per il suo studio del 1933 sulla concorrenza imperfetta, studio ben accolto dagli economisti neoclassici, che tuttavia ella ha in seguito disconosciuto. Estremamente prolifica, *L'Accumulazione del capitale* [1972] è la sua opera maggiore, che tratta contemporaneamente della scelta delle tecniche, dei problemi monetari, delle questioni distributive e delle difficoltà di crescere ad un tasso regolare e senza disoccupazione. È un classico, alla stessa stregua della *Teoria generale* di Keynes, anche se a volte la sua lettura può risultare di difficile comprensione. La Robinson, con Sraffa, ha dato avvio alla «controversia cantabrigense sul capitale», rimettendo in discussione il concetto neoclassico di capitale la sua teoria della distribuzione.

Nicholas Kaldor è stato con Joan Robinson il principale artefice della rivoluzione cantabrigense. Di origine ungherese, arrivò in Inghilterra nel 1927. Le idee di Kaldor erano in costante evoluzione. I suoi contributi innovativi spaziano in diversi campi, dalle teorie della speculazione agli equilibri multipli, ai cicli virtuosi, all'elaborazione di molti modelli di crescita o di sviluppo. Ha anche dedicato tanti contributi ai problemi monetari e fiscali. Sebbene egli non abbia mai offerto una sintesi dei suoi scritti, i suoi lavori teorici ed empirici ispirano oggi molti ricercatori.

Michal Kalecki era un economista polacco. È vissuto in Inghilterra tra il 1936 e il 1946, dove divenne molto amico di Joan Robinson. Parecchi economisti gli attribuiscono la reale paternità del principio della domanda effettiva. Inoltre, al contrario di Keynes, i fondamenti microeconomici delle teorie macroeconomiche di Kalecki sono esenti da influenze neoclassiche. Kalecki è stato innanzitutto un econometrico e i suoi lavori sono mirati allo studio dei cicli economici. Molti dei primi modelli econometrici keynesiani si ispirano ai suoi lavori.

Piero Sraffa dall'Italia emigrò anch'egli in Inghilterra nel 1927. Sraffa era allora noto per la sua critica della teoria marshalliana dell'offerta in situazione di concorrenza pura. Poco abile nell'insegnamento, gli venne affidata la cura dell'edizione delle opere complete di Ricardo. Negli stessi anni, tentò di risolvere i problemi sollevati da Ricardo (si spiega allora come mai si parli di teoria *sraffiana* o *neoricardiana*), in particolare il famoso problema della misura invariabile di valore, legato alla determinazione dei prezzi relativi in un mondo dove la produzione di merci è il risultato di un processo circolare, lavoro che riuscirà a completare nel 1960, con la pubblicazione del suo libro *Produzione di merci a mezzo di merci* [1960], che Sraffa considera come il preludio a una critica dell'economia neoclassica. Dei molti economisti italiani che andarono a studiare a Cambridge sotto la sua influenza, i più noti sono **Pierangelo Garegnani** [1990] e **Luigi Pasinetti** [1981, 1993], le cui ricerche hanno come argomento, rispettivamente, la teoria del capitale e la crescita settoriale sproporzionata. L'influenza di questi autori è stata talmente grande che per qualche anno la scuola postkeynesiana divenne nota come scuola anglo-italiana. Pasinetti [2005] ha proposto l'appellativo "Cambridge School of Keynesian Economics".

Altre informazioni sugli autori postkeynesiani possono essere trovate nelle biografie a cura di Arestis e Sawyer [2002]. Nel suo libro sulla storia dell'economia postkeynesiana, King [2002] traccia attentamente la storia degli autori postkeynesiani sino a i giorni nostri, e offre, in King [1995b], una ricca bibliografia. Oltre al libro a cura di Holt e Presman [2001] e i vari dizionari postkeynesiani [per esempio King, 2003; Arestis e Sawyer, 1994] esistono alcuni manuali sull'economia postkeynesiana. Si consigliano i seguenti, in ordine di difficoltà: Reynolds [1987], Arestis [1992], Lavoie [1992a], Eichner [1987] e Palley [1996]. Infine esiste una rassegna completa dell'economia monetaria postkeynesiana [Arestis e Sawyer, 2006].

Le caratteristiche delle scuole eterodosse

Prima di esaminare gli aspetti specifici della scuola postkeynesiana, mettiamo in rilievo in cosa le scuole eterodosse si distinguono dalla teoria neoclassica. Definire la teoria neoclassica non è affatto un esercizio facile. Qual è l'elemento che accomuna gli economisti che trattano la teoria neowalrasiana dell'equilibrio generale, quelli che utilizzano la teoria dei giochi, o ancora i keynesiani della sintesi neoclassica? Proprio i neoclassici si riferiscono spesso al principio della massimizzazione vincolata. Questo è senza dubbio un elemento essenziale del metodo neoclassico. Poco tempo fa si sarebbe potuto dire che il principio dei rendimenti decrescenti, dal momento che è presente negli insegnamenti di microeconomia tradizionale, costituisca anch'esso un elemento ineliminabile della teoria neoclassica, ma i nuovi modelli neoclassici di crescita (detta endogena) fanno a meno di questo principio.

Definire l'eterodossia in rapporto alla teoria neoclassica dominante richiede dunque un approccio più globale. Occorre innanzitutto fare un passo indietro. Un famoso economista, Axel Leijonhufvud [1976], ha proposto di studiare ciò che egli chiama i *presupposti*. Questi rappresentano i concetti essenziali di una scuola di pensiero, che non possono essere formalizzati e che precedono la costruzione delle ipotesi e delle teorie che si elaborano nel quadro di queste. Taluni affermano che i presupposti sono i credo metafisici che reggono un paradigma (un programma di ricerca). Sono proprio i presupposti ciò che ci apprestiamo ad identificare.

Si può distinguere l'approccio neoclassico dagli approcci eterodossi – che includono la teoria postkeynesiana – ricorrendo a quattro categorie metodologiche, a cui si aggiungerà un elemento politico (Tabella 1.1). Tra i presupposti della teoria neoclassica, si trova un'epistemologia strumentalista, l'individualismo metodologico, l'iper-razionalità (o razionalità sostanziale), e una descrizione del sistema economico come economia di scambio basata sulla scarsità dei beni.

Il programma di ricerca eterodosso, dal canto suo, è caratterizzato dal realismo, dall'olismo, da una razionalità procedurale, e da una descrizione del sistema economico come economia di produzione. Queste distinzioni non possono considerarsi arbitrarie; si ritrovano, di fatto quasi identiche, nelle descrizioni di vari metodologi e di molti autori eterodossi [Lavoie, 1992b; Setterfield, 2003]. Il presupposto politico sarà discusso più avanti.

Tabella 1.1: *Presupposti dei programmi di ricerca neoclassico ed eterodosso*

Paradigmi		
Presupposti	Approccio Eterodosso	Approccio Neoclassico
Epistemologia	Realismo	Strumentalismo
Ontologia	Olismo	Individualismo
Razionalità	Razionalità procedurale	Iper-razionalità
Cuore dell'analisi	Produzione, crescita	Scambio, scarsità
Nucleo politico	Intervento dello Stato	Libero mercato

Realismo e strumentalismo

Lo strumentalismo è l'epistemologia (la scienza del sapere o filosofia della scienza) dominante nell'economia neoclassica. Per gli strumentalisti, un'ipotesi è feconda se consente di fare delle previsioni o di calcolare le coordinate di un nuovo equilibrio. Il suo realismo non ha alcuna importanza. Le teorie non sono che degli strumenti; non devono pretendere di scoprire il reale funzionamento dei sistemi economici. È questa l'epistemologia difesa da Milton Friedman e assunta dalla maggioranza degli autori neoclassici.

Al contrario, la gran parte degli economisti eterodossi considera molto importante il realismo delle ipotesi. Il fine dell'economia, secondo gli eterodossi, è di fornire delle spiegazioni, raccontare

una storia che permetta di comprendere ciò che avviene. Per questo è necessario partire dalla realtà, dai suoi principali fatti stilizzati, e non da una situazione ipotetica ideale. Ogni teoria è un'astrazione, e ogni astrazione è imperfetta e semplificatrice, ma queste semplificazioni devono essere, ciononostante, descrittive; è necessario dipingere il mondo così come esso è, e non un mondo immaginario.

Infatti, non c'è dubbio che la critica più frequentemente rivolta alla teoria neoclassica riguardi l'assenza di realismo. Gli economisti neoclassici possono anche introdurre dei fatti realistici nelle loro teorie, ma questi tendono ad essere ipotesi ausiliarie che non trovano posto nella fondazione teorica della teoria neoclassica che si basa su un mondo ideale inesistente. Secondo gli economisti eterodossi, questo approccio è ingannevole e non permette di descrivere il mondo reale in modo appropriato, poiché si erge su fondamenta immaginarie; le fondamenta sono nel vuoto.

Olismo e individualismo metodologico

L'individuo, l'agente economico, è il cuore della teoria neoclassica. La cosa era già evidente nella teoria walrasiana dell'equilibrio generale, ma lo è ancora di più con la ricostruzione della nuova macroeconomia. Questa esige basi microeconomiche, fondate su un agente rappresentativo, allo stesso tempo consumatore e produttore, che massimizza una qualche funzione sotto vincolo. Le istituzioni, come le banche o le imprese, non fanno che velare le preferenze degli individui. Si tratta di un mondo di agenti atomizzati, il mondo dell'individualismo metodologico.

L'approccio eterodosso è tutto un altro mondo. Per le teorie eterodosse, l'individuo è un essere sociale, influenzato dall'ambiente in cui vive, comprese la cultura e le classi sociali, come sottolineato dagli autori marxisti. Inoltre, le decisioni microeconomiche degli individui possono condurre a paradossi macroeconomici, come il noto paradosso del risparmio. Le istituzioni hanno una loro vita, non sono il semplice riflesso dei desideri degli individui che le compongono, e hanno dei loro specifici obiettivi. Il tutto non è la somma delle parti. L'organicismo o l'olismo, o ancora una versione moderata di questi metodi, regna tra gli eterodossi. Le nuove matematiche della dinamica caotica, fondate sulla non linearità e sugli attrattori non standard, hanno dato nuova linfa a questa concezione della scienza, dal momento che l'analisi della dinamica caotica richiede un approccio globale.

Le istituzioni non sono considerate delle imperfezioni o degli impedimenti per il mercato. Al contrario, le istituzioni danno stabilità al sistema economico. Diventano importanti le relazioni di potere, i rapporti di forza, le asimmetrie. Ciò incoraggia a studiare la distribuzione del reddito tra le diverse classi sociali, o tra le diverse istituzioni che detengono il potere nella società – per esempio le banche o le *corporations* – come anche le relazioni tra i settori economici e i vincoli mesoeconomici che ne derivano.

Razionalità procedurale e Iper-razionalità

Nella teoria neoclassica, la razionalità è assoluta ed irragionevole. Gli agenti dispongono di informazioni e capacità di calcolo pressoché illimitate. Anche l'introduzione di informazioni imperfette in taluni modelli neoclassici serve solamente a rinforzare l'irragionevole abilità degli agenti a calcolare ed ottimizzare l'informazione. Si perviene così ad un'iper-razionalità, come nel caso dell'ipotesi di aspettative razionali dei nuovi macroeconomisti classici e dei nuovi keynesiani.

Per quanto riguarda gli eterodossi, la razionalità è procedurale, nel senso di Herbert Simon [1976]. Gli agenti o le istituzioni dispongono di capacità limitate nell'acquisire e nel trattare le informazioni. Questa incapacità oltrepassa il concetto di informazione imperfetta degli economisti neoclassici, secondo la quale gli agenti calcolano il tempo necessario all'ottenimento della quantità di informazione ottimale. Secondo gli eterodossi, l'informazione ottenuta è spesso insufficiente o addirittura inesistente, e questo costringe gli individui e le imprese a rinviare le decisioni. Le deci-

sioni sono tanto più difficili da prendere, quanto più dipendono dalle aspettative sul futuro, che a loro volta dipendono dalle decisioni e dai comportamenti assunti nel presente.

In questo quadro, gli agenti cercano il più delle volte delle soluzioni soddisfacenti, dal momento che non conoscono, né possono conoscere, la soluzione ottimale. In un mondo del genere, o piuttosto per affrontare questa situazione, gli individui si attribuiscono delle norme da seguire, seguono delle convenzioni, delle regole di comportamento, delle abitudini, oppure imitano i comportamenti assunti dai loro vicini o da quegli individui che ritengono meglio informati; o ancora creano delle istituzioni per ridurre le conseguenze nefaste dell'incertezza. Le regole di comportamento che si danno i consumatori o le imprese non sono regole *ad hoc*; sono piuttosto risposte razionali ad un ambiente incerto e complesso.

Produzione e scarsità

L'economia, secondo la definizione tradizionale che si deve a Lionel Robbins, la più comune, è la scienza dell'allocazione ottimale delle risorse scarse. Questa definizione non può che essere confinata all'economia neoclassica, che considera la scarsità dei beni il principio che regola il comportamento economico; ogni cosa che abbia un valore deve essere scarsa e quindi confrontata con un costo opportunità. I prezzi riflettono unicamente la scarsità.

Il concetto di scambio domina la teoria neoclassica. Le ipotesi ausiliarie che si trovano nei modelli più sofisticati relativi alla produzione semplicemente rafforzano ulteriormente le condizioni e i risultati di un'economia di puro scambio. I produttori seguono le leggi dell'arbitraggio ed operano dentro un'economia di scambio portata al parossismo.

Al contrario, per gli economisti eterodossi, il concetto di riproduzione sostituisce il concetto di scarsità. Come nei lavori dei Classici, in Adam Smith o in Karl Marx, gli economisti eterodossi sono interessati innanzitutto alla creazione delle risorse e all'accrescimento della produzione e della ricchezza. I problemi essenziali riguardano la genesi di un sovrappiù e le cause dell'aumento dell'occupazione, della produzione e del progresso tecnico che determinano un aumento della qualità della vita, problemi discussi altresì dai teorici neoclassici della crescita endogena. Tuttavia per gli economisti eterodossi, dal momento che la piena occupazione delle risorse non costituisce un postulato, la stessa discussione sull'allocazione efficiente delle risorse è secondaria. Piuttosto, ciò che i postkeynesiani enfatizzano è il grado in cui le risorse sono utilizzate. In tal senso, l'economia solitamente opera dentro i confini della frontiera delle possibilità produttive, che è essa stessa piuttosto flessibile. Ne deriva che non è sempre necessario compiere dei sacrifici: in altri termini, è sempre possibile un pasto gratis!

Inoltre, persino se si assume il raggiungimento della piena occupazione, gli autori eterodossi sostengono che l'introduzione di innovazioni è in grado di abbattere le barriere naturali. Il problema economico non consiste allora nella scarsità delle risorse, ma nella ricerca dei modi attraverso i quali superare la scarsità, quando si è in presenza d'essa, se mai ciò si verificasse.

Il presupposto politico: il punto di vista sui mercati

L'elenco dei presupposti non sarebbe completo se non considerassimo il punto di vista degli economisti neoclassici e degli economisti eterodossi in relazione ai mercati. Mentre gli autori eterodossi riconoscono che l'ideologia guida la ricerca economica e persino la raccolta dei dati, gli autori neoclassici pretendono che le loro teorie siano libere da ogni ideologia.

La maggior parte degli economisti neoclassici guarda con favore alla libera impresa e al *laissez-faire*, poiché ha fede nella capacità dei meccanismi di mercato – la cosiddetta mano invisibile – di condurre l'economia a risultati ottimali. Se questa è la posizione generale, occorre senz'altro riconoscere che alcuni economisti neoclassici hanno costruito dei modelli in grado di mostrare che le economie capitalistiche basate su un sistema di prezzi di libero mercato possono condurre all'instabilità e a risultati sub-ottimali. Tuttavia, questi modelli sono considerati delle anomalie. In

effetti, tutti gli economisti neoclassici credono che se fosse possibile eliminare le varie imperfezioni presenti sui mercati che limitano la concorrenza e l'accesso alla piena informazione, i prezzi flessibili riporterebbero l'economia ad un perfetto equilibrio.

Spesso gli economisti neoclassici presentano le loro argomentazioni nel modo seguente: nel breve periodo, a causa della presenza di alcune imperfezioni o delle esternalità, l'intervento pubblico può essere necessario. Nel lungo periodo, comunque, i mercati sono perfettamente flessibili, capaci di garantire in modo autonomo l'equilibrio, quindi è ottimale un livello minimo di intervento pubblico, dal momento che lo stato è nel lungo periodo una fonte di inefficienze.

Alla fede che i neoclassici ripongono nei meccanismi di mercato e nella mano invisibile, si oppone la sfiducia degli eterodossi. Questi mettono in discussione, con gradi diversi, tanto l'efficienza, quanto l'equità dei meccanismi di mercato, così come la loro stessa esistenza. L'iniquità dei mercati è messa particolarmente in risalto dagli economisti sociali e dalla scuola umanista e antiutilitarista. D'altro canto è impossibile lasciare a loro stessi i mercati, dal momento che non sono in grado di auto-regolarsi. La cosa è particolarmente evidente se si considerano le gravi frodi finanziarie che hanno per protagoniste le *corporation*, come dimostrano i casi Enron e Worldcom del 2002. Ciò conduce gli eterodossi a sostenere decisamente che i mercati – specialmente i mercati finanziari – devono essere regolati dallo stato, proprio come la proprietà privata – che è la base del capitalismo – deve essere protetta dallo stato.

Di conseguenza, gli economisti eterodossi considerano la concorrenza perfetta, ottimale per tutti, soltanto uno stato transitorio. La concorrenza degenera molto in fretta in forme di oligopolio o di monopolio. I governi devono intervenire o entrare direttamente nei mercati privati, che saranno altrimenti affetti da instabilità, e che porteranno in breve tempo ad uno spreco di risorse. Lo stato deve regolare i mercati, e a livello macroeconomico, deve regolare la domanda aggregata.

Gli elementi postkeynesiani essenziali

Le grandi scuole di pensiero eterodosse concordano sui presupposti appena discussi. Cosa distingue, allora, la scuola postkeynesiana dagli altri approcci eterodossi?

Si possono evidenziare sette caratteristiche su cui si sono soffermati alcuni tra gli autori postkeynesiani più prolifici e che hanno redatto una rassegna della letteratura [Eichner e Kregel, 1975; Arestis, 1996; Palley, 1996; Pasinetti, 2005].

Le prime due caratteristiche sono probabilmente quelle essenziali: si tratta del principio della domanda effettiva e del tempo storico. Questi due elementi si ritrovano in tutte le varianti della scuola postkeynesiana. Gli altri cinque possono considerarsi elementi ausiliari, e sono il risultato dei due elementi precedenti o dei presupposti su discussi. Di conseguenza, non tutti i postkeynesiani attribuiscono loro la stessa importanza; inoltre anche altre scuole adottano alcuni di questi elementi.

Il principio della domanda effettiva

Il principio della domanda effettiva stabilisce che la produzione si adegua alla domanda. L'economia è trainata dalla domanda e non dai vincoli derivanti dall'offerta e dalle dotazioni esistenti. Questo principio è incontestabilmente al centro di tutte le correnti postkeynesiane.

Molti economisti riconoscono la validità di questo principio, ma solo nel breve periodo. In questo caso, sia gli economisti marxisti che i neo-keynesiani, per esempio, ammettono che la domanda globale regolerà il livello della produzione e del reddito nazionale. Nel breve periodo, l'economia è trainata dalla domanda. Al contrario, i marxisti e i neoclassici restano convinti che nel lungo periodo l'economia sia strettamente vincolata dalle condizioni relative all'offerta.

Nel modello neoclassico di domanda/offerta aggregate, ciò è espresso dal fatto che nel lungo periodo la curva di offerta aggregata è verticale: l'economia non può produrre di più, qualunque sia il livello dei prezzi. Se ci riferiamo alla curva di Phillips, questo stesso ragionamento è espresso da una curva di Phillips verticale fissata al livello del tasso naturale di disoccupazione (il così detto

NAIRU, *non-accelerating inflation rate of unemployment*). Questo tasso naturale è unico e indipendente dai livelli, passati o presenti, del tasso di disoccupazione.

Nel modello di crescita di Solow, la crescita di lungo periodo è limitata dal tasso di crescita della popolazione attiva e dal tasso di progresso tecnico, considerati esogeni.

Nei modelli di crescita marxisti, il tasso di crescita di lungo periodo è fissato dal tasso di risparmio sui profitti e dal saggio di profitto normale, che sono entrambi variabili fissate a partire dal lato dell'offerta.

Ciò che distingue gli economisti postkeynesiani, è il loro rifiuto di credere che i fattori dell'offerta possano costituire un vincolo anche nel lungo periodo. Per i postkeynesiani, il principio della domanda effettiva si applica in ogni momento, sia nel breve che nel lungo periodo. L'investimento determina sempre i risparmi, e non vale il nesso causale contrario. Così, nel lungo periodo, esiste un'infinità di equilibri possibili, che dipende dai vincoli imposti dalla domanda effettiva e dalle istituzioni esistenti. È il lato dell'offerta che alla fine si adeguerà al lato della domanda.

Il tempo storico dinamico

I postkeynesiani distinguono spesso il tempo storico dal tempo logico, una distinzione che risale agli scritti di Joan Robinson [1980]. Nel caso del tempo logico, gli economisti non si chiedono come possa l'economia transitare da una posizione di equilibrio ad un'altra. Se si modifica un parametro, si muovono le curve di domanda e di offerta. Si assume che il movimento da una posizione ad un'altra avvenga quasi istantaneamente. Una volta raggiunto il nuovo punto di intersezione – il cosiddetto equilibrio – gli economisti si preoccupano di confrontare le proprietà della nuova posizione con quelle della vecchia, e derivano da questa analisi ogni genere di conclusioni. Quando il parametro viene riportato al suo precedente valore, l'economia ritorna esattamente nella posizione precedente, dal momento che il tempo non è trascorso. [Il contenuto proprio del passaggio da un punto di intersezione ad un altro rappresenta una zona d'ombra]. Il tempo logico non ha profondità.

Nel caso del tempo storico ci sono delle differenze. Il tempo è irreversibile: una volta che la decisione è presa e implementata, non si può tornare indietro, a meno forse di non sostenere costi ingenti. Questo avviene particolarmente nel caso di costi fissi, come quelli che si affrontano quando si fanno investimenti in nuovi impianti. Se esiste una vera risorsa scarsa, questa è proprio il tempo.

Da ciò si può solamente concludere che ogni data posizione di lungo periodo non è indipendente dalle posizioni di breve periodo [Kalecki, 1971, p. 165]. Secondo i postkeynesiani, il sentiero imboccato da un'economia durante la transizione, in seguito ad un dato shock, è estremamente importante. Come sostenuto da Halevi e Kriesler [1991, p. 86], l'analisi di lungo periodo in relazione al tempo logico è rilevante solo quando 'può essere specificato un processo di aggiustamento dinamico coerente, in grado di descrivere il passaggio da una posizione di equilibrio ad un'altra senza che il passaggio influenzi la posizione di equilibrio finale, cioè, senza che l'equilibrio sia dipendente dal sentiero'. In generale, allora, i postkeynesiani credono che il lungo periodo non esista indipendentemente dal sentiero imboccato durante la transizione da una posizione di equilibrio ad un'altra.

Ciò conduce in modo abbastanza diretto alla necessità, espressa dai postkeynesiani, di sviluppare modelli dinamici che enfatizzino l'evoluzione attraverso il tempo degli stock di attività fisiche e della ricchezza finanziaria. Questi modelli dovrebbero anche spiegare i cambiamenti della struttura produttiva dell'economia. È questa la vera essenza del tempo dinamico.

A ben vedere, l'idea che la posizione di equilibrio non sia indipendente dal sentiero seguito dall'economia non è un'idea nuova. Infatti, Keynes, e un buon numero di autori postkeynesiani, come Kaldor e Hyman Minsky, assunsero questo punto di vista molto tempo fa. Sebbene queste intuizioni furono considerate allora molto difficili da formalizzare, oggi sono al centro dei più recenti sviluppi della matematica non lineare, basata sul concetto di isteresi, path-dependency, irreversibilità ed effetti lock-in (come l'adozione delle tastiere QWERTY o AZERTY). Questi concetti implicano molto spesso la possibilità che esistano equilibri multipli. Benché i postkeynesiani non siano

gli unici economisti che assumono questi punti di vista, queste idee sono intrinsecamente legate alla loro visione del processo economico.

In aggiunta ai presupposti eterodossi appena discussi, consideriamo le caratteristiche chiave della teoria postkeynesiana, riportate in tabella 1.2.

Tabella 1.2: Le principali caratteristiche dell'economia postkeynesiana, e i presupposti dell'economia eterodossa

Caratteristiche essenziali	
Domanda Effettiva	L'economia è determinata dalla domanda sia nel breve che nel lungo periodo; l'offerta si adatta alla domanda. In ogni momento è l'investimento a determinare il risparmio, piuttosto che il contrario.
Tempo storico e dinamico	Si devono considerare le transizioni da una posizione ad un'altra, e riconoscere che le condizioni sotto le quali queste transizioni avvengono possono influenzare la posizione di equilibrio finale.
Caratteristiche ausiliarie	
Possibile impatto negativo dei prezzi flessibili	Dati gli effetti di reddito, la flessibilità dei prezzi può peggiorare la situazione che si intendeva correggere.
Economia monetaria di produzione	I modelli devono descrivere il fatto che i contratti sono stipulati in moneta; le imprese hanno debiti e le famiglie delle attività che possono imporre dei vincoli finanziari non trascurabili.
Incertezza radicale	Il futuro è necessariamente diverso dal passato. Il futuro è ignoto e non conoscibile, poiché le decisioni assunte nel presente modificheranno gli scenari futuri.
Una microeconomia moderna e rilevante	La microeconomia postkeynesiana comporta delle decisioni di natura lessicografica e delle curve di costo ad "L" (si rinvia al capitolo 2).
Pluralismo di teorie e metodi	La realtà può assumere forme diverse. Pertanto, ci sono metodi differenti e teorie differenti che possono apparire rivali tra loro.

Gli elementi ausiliari della teoria postkeynesiana

In aggiunta alle due caratteristiche essenziali appena discusse, spesso i postkeynesiani quando descrivono il loro approccio prendono in considerazione delle caratteristiche specifiche addizionali. Si tratta di cinque caratteristiche, che sono: i possibili effetti destabilizzanti della flessibilità nei prezzi; l'incertezza radicale; una microeconomia rilevante; infine, un approccio teorico pluralistico. Ci occuperemo nel prossimo capitolo dei fondamenti microeconomici.

I postkeynesiani rifiutano l'assunto delle virtù dei prezzi flessibili che rappresenta il cuore della teoria neoclassica. Tendono a ridimensionare l'importanza degli effetti di sostituzione – che stabiliscono che le scelte dei consumatori e dei produttori siano legate ai cambiamenti nei prezzi relativi –

e preferiscono invece prestare una maggiore attenzione agli effetti reddito, che stabiliscono che le stesse scelte siano innanzitutto determinate dai cambiamenti che riguardano il reddito e il progresso tecnologico.

I postkeynesiani sostengono che i prezzi flessibili possono essere destabilizzanti. Per esempio, mentre gli economisti neoclassici credono che [in presenza di risorse inutilizzate, ovvero di disoccupazione] una diminuzione dei salari nominali e reali condurrà l'economia al pieno impiego, i postkeynesiani pensano che questo intervento creerà solamente maggiori problemi. Infatti, una riduzione dei salari nominali o reali avrà un impatto negativo sulla domanda effettiva dato che ridurrà il potere d'acquisto dei lavoratori, e aumenterà i debiti contratti dalle imprese.

Questi debiti in un'economia monetaria di produzione sono inevitabili. Le economie contemporanee si basano sull'esistenza di contratti in moneta, in dollari o sterline, per esempio. Non sono misurati in termini di quantità. Le famiglie non possiedono direttamente le attività fisiche delle grandi imprese. Piuttosto possiedono attività finanziarie, e il loro desiderio di detenere liquidità può determinare una crisi finanziaria.

Al centro dell'economia postkeynesiana sta l'investimento. Le decisioni di investimento sono assunte dagli imprenditori e dalle imprese, indipendentemente dal livello di risparmio nell'economia. In tal senso, il ruolo delle banche è di grande importanza, dato che queste mettono a disposizione delle imprese i fondi necessari ad avviare il processo produttivo. I postkeynesiani sostengono che le banche anticipano alle imprese i fondi necessari in base alla credibilità che attribuiscono a queste ultime – una valutazione dalla quale dipende l'ammontare del debito contratto dalle imprese. È questo il principio del rischio crescente di Kalecki, che nelle economie capitalistiche è di importanza cruciale. L'ammontare dei finanziamenti concessi alle imprese – così come il tasso di interesse sui debiti – dipenderà dal fatto che l'economia sia o meno in espansione. In questo si sostanzia la preferenza per la liquidità delle banche.

L'incertezza radicale

La preferenza per la liquidità è spesso associata all'incertezza radicale, quella di Keynes e di Frank Knight. L'incertezza radicale si distingue dal rischio probabilistico delle teorie neoclassiche [Moureau e Rivaud-Danset, 2004]. Nel caso dell'incertezza radicale, non si può applicare il calcolo delle probabilità dato che non si conoscono né le probabilità che dovrebbero essere assegnate, né l'insieme degli stati di natura possibili. Il futuro è ignoto e non prevedibile. Ciò che conta, allora, è la fiducia del decisore, i suoi *animal spirits*.

Il concetto di incertezza radicale è evidentemente legato al concetto di tempo storico e a quello di ragionevolezza, cioè alla razionalità dotata di una conoscenza limitata. Nel tempo storico, il futuro non può essere identico al presente o al passato. Utilizzando i termini della fisica teorica, il mondo è *non ergodico*, il che significa che i movimenti e le fluttuazioni osservate nel passato non possono riprodursi in modo identico per ogni periodo di tempo [Davidson, 1988]. Ogni decisione *cruciale*, come la definì G.L.S. Shackle, distrugge i processi ergodici che possono essere esistiti nel momento in cui le decisioni furono prese. Il concetto di *non ergodicità* relativizza le previsioni che si potrebbero trarre dalle analisi statistiche o dagli studi econometrici. È poco verosimile che le regolarità osservate si ripetano nel futuro.

I più fondamentalisti tra gli economisti postkeynesiani, per esempio Davidson e Minsky, pensano che l'incertezza radicale rimetta completamente in questione tutta la teoria neoclassica. Sebbene l'incertezza radicale sia onnipresente, gli autori neoclassici in effetti si comportano come se questa non esistesse, e continuano ad utilizzare le funzioni di densità delle probabilità. In effetti, il premio Nobel Robert Lucas [1981, p. 224] ha dichiarato che 'in caso di incertezza, il ragionamento economico non avrebbe alcun valore', riferendosi al modo di ragionare proprio della teoria neoclassica. È riferendosi a queste parole che Davidson [1984, p. 574] scrive che il motto degli economisti postkeynesiani è: 'è meglio avere ragione in modo approssimativo, che aver torto in modo preciso'. È me-

glio descrivere il mondo reale con qualche approssimazione che descrivere un mondo immaginario con estrema precisione.

Alcuni autori credono che introdurre l'incertezza radicale conduca al nichilismo. Questo argomento si basa sull'idea che siccome il futuro non può essere identico al passato, è impossibile conoscere se una certa politica economica avrà gli effetti previsti. Si può al contrario affermare che, eccezion fatta per un periodo di crisi, l'incertezza tende a creare una certa continuità, perché gli agenti o le istituzioni non saranno inclini a modificare i loro comportamenti a fronte di notizie e imprevisti di ogni sorta [Heiner, 1983]. Poste di fronte ad informazioni imperfette, le persone esiteranno ad agire.

Le diverse tendenze presenti nella scuola postkeynesiana

Il pluralismo di idee e di metodi

La realtà è multiforme. Ciò spiega il motivo per cui gli economisti eterodossi, che adottano un'epistemologia realista, accettino una grande varietà di teorie e di approcci. Secondo Dow [2001], questo è senz'altro il caso degli economisti postkeynesiani. Questo può rappresentare tanto un vantaggio, quanto uno svantaggio, poiché può dare spesso l'impressione che la teoria postkeynesiana manchi di coerenza. È questo per esempio il senso della critica avanzata da Walters e Young [1999].

L'ultima caratteristica dell'economia postkeynesiana è dunque il suo pluralismo, pluralismo di idee e di approcci. I postkeynesiani accettano volentieri i contributi che provengono dalle altre scuole, come per esempio quella degli economisti umanisti nel caso della teoria del consumatore, o quella degli economisti istituzionalisti nel caso della teoria dell'impresa.

Un po' come gli economisti appartenenti alla scuola della regolazione francese, o alla scuola convenzionalista francese, i postkeynesiani traggono ispirazione da diverse fonti: dagli economisti come Marx, Keynes, Kalecki, Kaldor, Leontief, Sraffa, Veblen, Galbraith, Andrews, Georgescu-Roegen, Hicks o Tobin, o da altre discipline (sociologia, storia, scienza politica, psicologia e antropologia). Il credo comune è che la verità può assumere diverse forme. Tutti i metodi, formali o letterari, sono accettabili.

Fondamentalisti, sraffiani e kaleckiani

La scuola postkeynesiana è dunque lungi dal costituire un approccio omogeneo. Al suo interno si distinguono tradizionalmente tre tendenze: i fondamentalisti, i kaleckiani e gli sraffiani [Hamouda e Harcourt, 1988].

I fondamentalisti, come Davidson [1972] e Minsky [1976], traggono la loro ispirazione principale da Keynes. Pongono l'accento sull'incertezza radicale, sulla moneta, sulla preferenza per la liquidità, sull'instabilità finanziaria, come pure su questioni metodologiche. Questi autori, ai quali ci si riferisce talora con l'appellativo "postkeynesiani americani", credono che la teoria postkeynesiana sia più generale della teoria neoclassica. Per dimostrare questa tesi, sono pronti ad accettare alcune dubbie asserzioni neoclassiche, come la "legge" dei rendimenti decrescenti.

Gli sraffiani si ispirano ovviamente al lavoro di Piero Sraffa, e indirettamente a Marx. Si interessano soprattutto ai problemi posti dallo studio dei prezzi relativi, della scelta delle tecniche e delle interdipendenze proprie di un sistema di produzione circolare multisettoriale. Problemi che si affrontano ricorrendo alle tavole input-output. La teoria sraffiana è anche chiamata "approccio del sovrappiù", dato che i modelli di produzione circolare conducono ad un sovrappiù come risultato della produzione intermedia.

Gli studi sraffiani sono anche dedicati all'analisi della produzione congiunta (per esempio la carne e la lana), la misura del capitale fisso e la scelta di una misura invariabile di valore. Queste questioni altamente tecniche hanno suscitato un grande interesse negli anni '70 tra gli economisti etero-

dossi e persino nel dibattito pubblico (quanto meno in Europa), e questo per due ragioni. In primo luogo, la teoria sraffiana invalida la teoria neoclassica della distribuzione [Benetti, 1976; Garegnani, 1990; Pasinetti, 1977]. In secondo luogo, essa mette in discussione una versione semplificata della teoria marxista del valore lavoro [Steedman, 1977]. La teoria sraffiana, così come è sviluppata in Pasinetti [1981, 1993], può nondimeno essere considerata come un estremo tentativo di preservare la teoria del valore lavoro, secondo un approccio più coerente e sofisticato.

Infine, c'è il terzo filone dei kaleckiani – i più noti sono senza dubbio Malcom Sawyer [1989] e Amit Badhuri – che si ispirano a Kalecki, dunque indirettamente a Marx (specialmente quella parte del lavoro di Marx che riguarda il problema della realizzazione dei profitti), e direttamente a Kaldor e agli istituzionalisti. I kaleckiani sono piuttosto eclettici [King, 2002, p. 219], si interessano tanto dei processi microeconomici relativi alla formazione dei prezzi, quanto ai grandi aggregati macroeconomici e alle relazioni finanziarie mesoeconomiche. In contrasto con i fondamentalisti postkeynesiani, i kaleckiani non considerano il loro approccio più generale di quello neoclassico, ma lo considerano semplicemente più realistico e rilevante, in grado di essere applicato in un numero maggiore di circostanze.

Se molti postkeynesiani si riconoscono in un approccio ben preciso, alcuni invece ammettono senza problemi di essere influenzati da tutti e tre i filoni di ricerca. Tra i postkeynesiani più eclettici ci sono Alfred Eichner [1987] ed Edward Nell [1998]. Le maggiori differenze tra i postkeynesiani sorgono quando si confrontano i punti di vista sraffiani con quelli dei fondamentalisti [Arena, 1992], in particolare quando si tratta di decidere in che modo criticare la teoria neoclassica. Per i fondamentalisti, la teoria neoclassica è sbagliata perché non comprende l'incertezza radicale, l'instabilità delle aspettative (dunque l'ergodicità) e le caratteristiche proprie di un'economia di produzione con moneta. Per gli sraffiani, d'altro canto, la teoria neoclassica dovrebbe essere rigettata perché il lato "reale" della teoria è scorretto, dal momento che la teoria neoclassica prevede un meccanismo di aggiustamento che comporta la flessibilità dei prezzi dei fattori (salari reali, saggi di interesse reali), i quali riflettono le scarsità relative; ma gli Sraffiani hanno dimostrato che questo credo è errato, non rappresenta un caso generale.

Come è stato osservato da Robinson [1980], i fondamentalisti e i kaleckiani ridimensionano la portata della critica sraffiana, poiché si tratta di una critica interna della teoria neoclassica, che inoltre non prende in considerazione alcune caratteristiche essenziali della teoria postkeynesiana, per esempio il tempo storico.

Box 1.2: Un premio Nobel postkeynesiano?

Un buon numero di economisti è del parere che Joan Robinson e Nicholas Kaldor, scomparsi rispettivamente nel 1983 e nel 1986, avrebbero meritato di vincere il premio Nobel. Eppure un altro economista postkeynesiano ha effettivamente ottenuto il premio Nobel: si tratta di William Vickrey. Americano, nato in Canada, è stato premiato nel 1996 per i suoi primi lavori, di fattura ortodossa, sul ruolo dell'informazione. È morto tre giorni dopo l'annuncio della sua vittoria. I membri della giuria sarebbero stati senza dubbio stupefatti di ascoltare il suo discorso di accettazione. Da più di una dozzina d'anni, Vickrey partecipava a tutti i seminari organizzati dai più eminenti rappresentanti della corrente fondamentalista postkeynesiana, Paul Davidson, co-fondatore insieme al suo maestro Sidney Weintraub del *Journal of Post Keynesian Economics*. Vickrey [1997] era convinto che le economie contemporanee soffrissero di una insufficienza strutturale della domanda globale, e che di conseguenza la piena occupazione avrebbe richiesto dei deficit pubblici considerevoli. Vickrey si era opposto decisamente alle restrizioni sui deficit di bilancio europei imposti dal trattato di Maastricht.

Quali correnti escludere e quali privilegiare?

Alcuni studiosi postkeynesiani, fondamentalisti, credono che tentare di integrare tutti e tre i filoni postkeynesiani sia un errore strategico [Davidson, 2005].

Alcune recenti rassegne della teoria postkeynesiana, per esempio Arestis [1996] oppure Holt e Pressman [2001], non prendono in considerazione gli sraffiani, poiché giudicano i loro temi e i loro metodi troppo distanti dalla scuola postkeynesiana. Sebbene in questa sede non tratterò specifica-

mente i temi chiave della scuola sraffiana, io preferisco includerli nella mia definizione dei postkeynesiani, per due motivi. Primo, esistono forti legami sul piano sia storico che personale tra gli sraffiani e altre correnti postkeynesiane. Secondo, e questo è forse il motivo più importante, quando gli sraffiani affrontano problemi concreti di macroeconomia, adottano dei modelli che si avvicinano a quelli proposti dai postkeynesiani.

Quando andiamo al di là dell'apporto critico e consideriamo il contributo positivo delle varie correnti, ci accorgiamo che esiste un forte consenso, in particolare rispetto al ruolo assunto dal principio della domanda effettiva [King, 1995°, pp. 244-5]. Per esempio, il modello di occupazione usato dallo sraffiano Gary Mongiovi [1991], fondato sulla domanda effettiva, dà risultati simili a quelli del modello kaleckiano [si veda il capitolo 4]. Dal canto suo, l'economista sraffiano Heinz Kurz [1994] usa un modello di crescita anch'esso fondato sul principio della domanda effettiva, che rappresenta una variante del modello di crescita kaleckiano [si veda il capitolo 5]. Dutt e Amdeo [1990] nella loro analisi dei nessi tra tutti e tre gli approcci, parlano d'altronde di 'neo-ricardiani keynesiani'.

Ci sono anche altri punti di convergenza. Quando si discute della forma delle curve di costo delle imprese (si metta a confronto per esempio il lavoro degli economisti sraffiani Roncaglia [1995] e Schefold [1997, cap. 17] con il contenuto del nostro capitolo 2) oppure del funzionamento di un'economia monetaria, possiamo constatare che esistono forti affinità fra sraffiani e postkeynesiani. Alcuni sraffiani, come Carlo Panino [1988] credono che la moneta sia endogena e che le banche centrali possano controllare soltanto i tassi di interesse di breve periodo – due temi che sono centrali sia per i fondamentalisti che per i kaleckiani. Inoltre, taluni sraffiani, come Roncaglia [2003] propongono un'analisi del prezzo delle risorse naturali, in particolare del petrolio, che non è affatto fondata sul concetto di scarsità e che chiama in causa l'incertezza radicale e il tasso di progresso tecnico, concetti tipici della teoria postkeynesiana.

I capitoli seguenti privilegiano l'approccio kaleckiano rispetto a quello fondamentalista. Esiste più di una ragione per questo. In primo luogo, il modello kaleckiano offre una presentazione chiara, realista e coerente del principio della domanda effettiva. In secondo luogo, il grado di formalizzazione che esso richiede è ideale per il lettore, e costituisce perciò l'antidoto adeguato contro il 'pensiero unico' (TINA). In terzo luogo, il modello kaleckiano è estremamente flessibile. Si dimostra che esso rappresenta un terreno comune per molti economisti eterodossi (marxiani, sraffiani, strutturalisti e regolazionisti) che lo hanno modificato proponendo diverse varianti. Quarto, il modello kaleckiano si adatta bene alla ricerca empirica ed econometrica, essendo stato sviluppato da un autore – Kalecki – che era egli stesso un econometrico. Infine, come i kaleckiani, tenteremo di essere eclettici occupandoci dei temi che interessano tutte le correnti postkeynesiane.

Box 1.3: Postkeynesiani o Nuovi Keynesiani?

Nell'ultimo decennio, si è sviluppata all'interno della scuola neoclassica una corrente che in alcuni casi ha assunto toni piuttosto critici nei confronti della nuova economia classica e dei sostenitori del libero mercato ad ogni costo. Quali sono allora i punti di contatto fra nuovi keynesiani e postkeynesiani? Si tratta di una domanda alla quale non è affatto facile rispondere [Rothein 1996]. A prima vista, si può concludere che i nuovi keynesiani sono degli autori neoclassici dato che utilizzano gli stessi strumenti d'analisi utilizzati dai loro avversari neoclassici. Tuttavia, proprio come i postkeynesiani, i nuovi keynesiani non costituiscono un approccio teorico coeso.

Si possono identificare dentro la scuola Nuovo-Keynesiana tre principali filoni. Gli appartenenti ai primi due filoni sono talora chiamati nuovi keynesiani in senso debole (Fig. 1.1). Gli studiosi del primo filone tentano di spiegare le rigidità nominali e credono che siano dovute ad imperfezioni che amplificano le fluttuazioni economiche. Pertanto le proposte di politica economica che ne derivano sono molto simili a quelle avanzate dai loro cugini della Nuova Macroeconomia Classica.

Il secondo filone nuovo-keynesiano, all'interno del quale si può ricondurre Stiglitz, cerca di spiegare le rigidità reali, solitamente riconducendole alla presenza di informazioni imperfette o asimmetriche. Per i nuovi keynesiani del secondo tipo, nel breve periodo la rigidità dei salari e dei prezzi non aiuta a realizzare le proprietà ottimali del sistema economico.

Infine, si possono incontrare i nuovi keynesiani del terzo tipo, che Colander [2003] propone di chiamare postwalrasiani. Gli autori riconducibili a questo filone hanno costruito dei modelli ad equilibri multipli, che sono solitamen-

te attribuiti a problemi di coordinamento. Sebbene quest'ultimo approccio sia influenzato dalla teoria dell'equilibrio generale e spesso si affidi alle aspettative razionali, è nondimeno il più vicino alla teoria postkeynesiana dato che finisce col mettere in discussione l'esistenza di un tasso naturale di disoccupazione o di un unico tasso naturale di crescita [Van Ees e Garretsen, 1993]. In effetti, poiché questi modelli generano dinamiche complesse e caotiche, si potrebbe sostenere, come fa Rosser [1998, p. 293], che siano auto-distruttivi perché dimostrano l' "improbabilità delle aspettative razionali che si ottengono nel mondo reale", e che inoltre mettano a disposizione delle basi evidenti per sostenere l'incertezza radicale.

Esiste anche una certa convergenza per quanto riguarda i lavori empirici, in particolare quando si guarda alla politica monetaria e alle funzioni di investimento. Oggi, infatti, questi due campi di indagine incorporano i vincoli di liquidità, sotto la chiara influenza di Kalecki. Uno degli specialisti più in vista di questo campo di ricerca, Steven Fazzari, che è noto come autore empirico tra i suoi colleghi *mainstream*, è in realtà un economista kaleckiano!

Ciononostante, è chiaro che i nuovi keynesiani e i postkeynesiani differiscono significativamente se si considera il ruolo giocato dall'ottimizzazione vincolata e dalla domanda effettiva nei loro rispettivi modelli [Dutt, 2003]. Per i postkeynesiani, la domanda effettiva è un concetto dominante ed essenziale, laddove per i nuovi keynesiani la domanda aggregata è solitamente esogena; i vincoli appaiono principalmente dal lato dell'offerta.

II/La microeconomia eterodossa

La teoria microeconomica neoclassica è strettamente legata a due importanti concetti economici: il marginalismo e l'utilità marginale decrescente, la quale suggerisce che maggiore è la quantità che acquistiamo di un dato bene, minore è l'utilità addizionale che ne deriviamo. Ne consegue che, se l'importanza che noi assegniamo ad un bene è legata direttamente alla sua utilità totale, il prezzo di quel bene è legato all'utilità addizionale che noi ne riceviamo – l'utilità marginale. Questo è il marginalismo.

I primi economisti neoclassici modellarono la teoria della produzione sulla teoria del consumatore. Il principio dei rendimenti decrescenti è la copia-carbone del principio dell'utilità marginale decrescente. Ancora, mentre gli studenti rimangono spesso meravigliati delle somiglianze che intercorrono tra le leggi che governano i consumatori e le leggi che governano le imprese, queste non sono il risultato di alcun processo naturale; piuttosto sono una costruzione teorica artificiale che deriva dal gusto per la simmetria dei primi autori neoclassici.

La teoria post-keynesiana rifiuta le curve di indifferenza così come gli isoquanti convessi neoclassici assieme alle loro famose curve dei costi "ad U". Inoltre, le regole ed il comportamento che governano imprenditori e consumatori sono completamente differenti da quelle che troviamo nella teoria neoclassica.

2.1 La teoria della scelta del consumatore [ATTENZIONE: leggere solo]

Al fine di sviluppare la loro teoria della scelta del consumatore, i postkeynesiani utilizzano un notevole numero di fonti, che includono il lavoro di psicologi, socio-economisti, istituzionalisti, esperti di marketing e il lavoro di economisti come Nicholas Georgescu-Roegen (1966) o Herbert Simon e della scuola comportamentista. Invero, Drakopoulos (1992) ha mostrato come Keynes stesso possa essere associato a questa teoria alternativa del consumo, che non si limita ad un approccio assiomatico, partendo invece dal comportamento osservato. Infatti, Fontana e Gerrard (2004) mostrano come il risultato di studi sperimentali recenti effettuati da economisti e psicologi sul processo decisionale in condizioni di incertezza supportino chiaramente l'approccio post-keynesiano.

Prima di discutere la teoria post-keynesiana della scelta del consumatore, tuttavia, è importante distinguere chiaramente tra desideri [*wants*] e bisogni [*needs*]. I moderni economisti neoclassici si mostrano sovente confusi quando si tratta di distinguere tra i due concetti, il che, ironicamente, non era il caso dei loro predecessori, come Alfred Marshall e Carl Menger. Molto semplicemente, i bisogni possono essere sempre classificati e ordinati – c'è una scala gerarchica dei bisogni – laddove i desideri si sviluppano dai bisogni e costituiscono 'le svariate preferenze all'interno della categoria *comune* o livello di bisogno' (Lutz e Lux, 1979, p. 21). Questa distinzione può essere meglio rappresentata attraverso la seguente analogia: mentre la sete è un bisogno, la scelta tra Coca-Cola e Pepsi-Cola è unicamente il risultato del desiderio per un tipo di cola rispetto all'altro.

I sette principi nella scelta del consumatore

Come mostrato in Tabella 2.1, vi sono sette principi che stanno alla base della teoria post-keynesiana della scelta del consumatore. La razionalità procedurale è stata discussa per esteso in precedenza. È uno dei presupposti dell'economia eterodossa. La grande maggioranza delle decisioni dei consumatori sono istintive (o automatiche) e sono il risultato di *routine* e di abitudini, o sono prese soltanto sulla base su pochi criteri. Per esempio, nella scelta, diciamo, di una sedia, la preferenza circa il colore può essere insignificante rispetto alla qualità della pelle richiesta dai consumatori. Le famiglie non possono prendere in considerazione tutte le possibili opzioni, tran-

ne forse che nel caso degli acquisti più importanti. Infatti, i criteri di decisione non-compensativi consentono ai consumatori di prendere decisioni in modo rapido.

Inoltre, i consumatori sovente presentano una *soglia* (o limite); si tratta del principio della sazietà dei bisogni. Oltre una certa soglia, acquistare unità addizionali di un dato bene non comporta alcuna soddisfazione (aggiuntiva). Mentre ciò può ricordare il principio neoclassico dell'utilità marginale decrescente (il principio neoclassico di non-sazietà), è in realtà assai differente. Infatti, il principio post-keynesiano di sazietà si manifesta in corrispondenza di un prezzo positivo e di un reddito finito.

Tabella 2.1: *I sette principi della teoria post-keynesiana della scelta*

Razionalità procedurale (Simon)	I consumatori tenderanno a seguire le abitudini, trovare scorciatoie, usare regole non-compensative, cercare la propria soddisfazione (invece di massimizzare).
Desideri saziabili (Georgescu-Roegen)	Oltre una certa soglia, il bisogno viene soddisfatto, e ulteriori beni non porteranno alcuna soddisfazione addizionale.
Separazione dei bisogni (Lancaster)	Il consumatore suddivide i bisogni o le spese in diverse categorie, soltanto genericamente legate le une alle altre.
Gerarchia dei bisogni (Georgescu-Roegen)	I bisogni vengono spesso classificati in ordine gerarchico, poiché [in cui] ciascun bisogno è subordinato ad un altro.
Crescita dei bisogni (G.-Roegen e Pasinetti)	Il trascorrere del tempo e gli incrementi nel reddito consentono movimenti da un bisogno all'altro all'interno della gerarchia dei bisogni.
Non-indipendenza (Galbraith)	I bisogni sono influenzati da pubblicità, moda, eroi, cultura, famiglia, amicizie, ecc.
Ereditarietà (Georgescu-Roegen)	Le scelte correnti dipendono dalle scelte effettuate in passato.

La divisibilità (o separazione o separabilità) dei bisogni. I due principi considerati in precedenza sono certamente i più importanti dato che possono avere notevoli ripercussioni. Secondo il principio della divisibilità dei bisogni, i bisogni o le categorie di spesa dei consumatori possono essere chiaramente distinte l'una dall'altra.

Sarebbe quasi impossibile prefiggersi il compito di allocare con cura il nostro reddito tra i vari beni di consumo tenendo conto al contempo dei prezzi relativi di tutti i beni presi in considerazione. Piuttosto, al fine di fronteggiare tale complessità, i consumatori prendono una serie di decisioni che semplificano e suddividono il loro compito. Per esempio, essi assegnano specifici *budget* ai vari componenti, come cibo, abbigliamento, servizi, tempo libero, abitazione e trasporto. All'interno di ciascuna di queste categorie, essi poi valutano le diverse sotto-categorie o sottogruppi, indipendentemente dalle altre. Conseguentemente, possiamo immaginare un certo numero di flussi di spesa, ciascuno con una varietà di possibilità, ciascuna delle quali rappresenta un sottogruppo di spesa.

I cambiamenti nei prezzi relativi all'interno di un sottogruppo non influiranno sulle decisioni riguardanti i beni ed i servizi appartenenti ad un altro sottogruppo. I cambiamenti nei prezzi relativi influenzeranno soltanto le decisioni riguardanti i beni all'interno dello stesso gruppo. Per esempio, una diminuzione nel prezzo, diciamo, delle camicie, può influenzare la domanda di pantaloni, ma non influirà sulla domanda di servizi o di computer. Solo un incremento globale o generalizzato del prezzo di tutti i beni all'interno di un sottogruppo può avere quindi un impatto sui fondi assegnati ad un altro sottogruppo. Per esempio, un incremento generalizzato nel prezzo dell'abbigliamento può avere un effetto sulla spesa per alimenti.

In effetti, gli studi empirici mostrano chiaramente che le elasticità di prezzo per i maggiori sottogruppi sono estremamente deboli (tra il -0.003 e il -0.072 secondo uno di tali studi) e le elasticità incrociate di prezzo si approssimano allo zero (di fatto, inferiori a 0.02, 30 volte su 36; cfr. Eichner, 1987, cap. 7). In altre parole, gli effetti di sostituzione tra i sottogruppi sono virtualmente nulli. Infatti, gli effetti di sostituzione, che sono assolutamente centrali nella teoria neoclassica, sono confermati solamente quando i beni sono simili l'uno all'altro (succhi di frutta e bibite gasate, per esempio).

La gerarchia (o subordinazione) dei bisogni. Gli effetti di sostituzione possono essere ancora più indeboliti se consideriamo un altro importante principio: la gerarchia (o subordinazione) dei bisogni. Questo principio viene infatti sovente associato con la piramide dei bisogni proposta da Abraham Maslow e dalla sua scuola umanistica di psicologia (nell'ordine, i bisogni psicologici, quindi i bisogni materiali, di lusso, sociali e morali). L'allocazione dei fondi è fatta in ordine gerarchico: i bisogni essenziali sono finanziati per primi fino a che non vengono soddisfatti. Se rimane del reddito, allora la spesa restante (disponibile) viene allocata presso gli altri sottogruppi, in ordine di priorità. È in questo senso che le scelte vengono considerate lessicografiche.

Secondo questo principio, l'utilità non può essere rappresentata da un unico valore; se l'utilità esiste, dovrebbe essere considerata piuttosto come un vettore in cui ciascun elemento è collegato ad un bisogno. Questo è ciò che Georgescu-Roegen (1966) chiama principio di irriducibilità, che possiamo anche chiamare principio di incommensurabilità.

Non c'è alcun possibile arbitraggio tra beni che appartengono a sottogruppi differenti. Non c'è più alcuna possibile sostituzione tra queste categorie di spesa. Gli assiomi di Archimede e la nozione di sostituzione lorda, assolutamente essenziali per la teoria neoclassica, non valgono più. I postulati secondo cui 'ogni cosa ha un prezzo' e 'ogni bene può essere sostituito con un altro', sono infondati. La sola possibile sostituzione interviene all'interno di un sottogruppo.

Box 2.1: I postkeynesiani e l'ordinamento di natura lessicografica

Mentre i postkeynesiani non hanno mai realmente sviluppato la loro visione della scelta del consumatore in modo sistematico, possiamo nondimeno trovare alcune intuizioni interessanti e coerenti provenienti da un certo numero di postkeynesiani assai noti e prolifici, come Joan Robinson (1956), Luigi Pasinetti (1981, cap. 4), Edward Nell (1992, cap. 17), Alfred Eichner (1987, cap. 9) e Philip Arestis (1992, cap. 5). Ma il lavoro più interessante da ricordare è stato realizzato da Peter Earl (1983). In Lavoie (1992a, cap. 2), possiamo ritrovare una discussione di cinque dei sette principi qui descritti, e possiamo anche trovare una presentazione formale di ordinamenti di natura lessicografica in Drakopoulos (1994).

Se dovessimo formalizzare i principi di separabilità (o divisibilità) e di subordinazione (o gerarchia) dei bisogni, molti postkeynesiani sarebbero tentati di adottare l'analisi di Kevin Lancaster (1971) in merito alle caratteristiche dei beni.

Secondo Lancaster, i consumatori sono interessati alle caratteristiche di un bene particolare, non al bene stesso. Ciascun bene offre un vettore di caratteristiche; quindi tutti i beni presi assieme possono essere rappresentati da una matrice di consumo. Quando la matrice è scomponibile, ciò implica che uno specifico bisogno può essere attribuito a ciascun gruppo di caratteristiche. Si tratta del principio di separabilità (o divisibilità), che è accettato anche da alcuni autori neoclassici.

Di qui in avanti, se vogliamo discutere il principio di subordinazione, dobbiamo introdurre ordinamenti di natura lessicografica, i quali suggeriscono che noi ordiniamo e attribuiamo priorità a gruppi di caratteristiche. Lancaster (1971, p. 154) segue questo approccio, che chiama 'dominanza', ma non vi ripone molta fiducia, laddove Ironmonger (1972), che simultaneamente propone questo approccio, si mostra assai favorevole.

Crescita, dipendenza ed ereditarietà. Ammettendo che esista davvero una gerarchia dei bisogni, com'è organizzata tale gerarchia? E come possiamo muoverci da un bisogno all'altro? I principi di crescita, dipendenza ed ereditarietà aiutano a spiegare tali questioni. Il principio di crescita afferma che le famiglie scaleranno la piramide dei bisogni mano a mano che il loro reddito cresce.

Gli effetti di reddito spiegano l'evoluzione all'interno della piramide dei bisogni. Noi assumiamo che la vetta della piramide sia costituita da bisogni morali, che includono le questioni ambientali.

Box 2.2: René Roy: il primo sostenitore della teoria post-keynesiana della scelta del consumatore

Nel 1943, René Roy, professore presso l'École des Ponts et Chaussées, e collega di Maurice Allais, pubblicò un notevole articolo su *Econometrica*, intitolato 'La hiérarchie des besoins et la notion de groupe en économie des choix' ['La gerarchia dei bisogni e il concetto di gruppo nella teoria della scelta del consumatore'], che ha presentato nel 1940. In questo scritto, Roy sviluppa molti aspetti di tale teoria alternativa del consumatore, in particolare i principi di sazietà, separabilità (o divisibilità) e subordinazione (o gerarchia), come mostrano i seguenti estratti.

Questi gruppi sono concepiti e potrebbero in apparenza essere istituiti sulla base del fatto che, prima di consumare beni relativi all'estremo superiore della gerarchia dei bisogni, gli individui anzitutto destinano il loro reddito ai beni o servizi che sono essenziali per sopravvivere nelle condizioni dettate dal loro stato psichico, dalla loro provenienza, dalle peculiari caratteristiche della loro abitazione e dai vincoli sociali. È perciò possibile classificare in gruppi tutti i beni e i servizi e asserire che i consumatori non accedono a un gruppo di un certo livello fino a che essi hanno soddisfatto pienamente i bisogni che i gruppi di livello inferiore sono in grado di appagare ...

Nell'analisi finale, e con particolare riferimento ai fenomeni del consumo, pensiamo che il concetto di urgenza nel soddisfacimento dei bisogni umani serva a creare una graduatoria dei beni di consumo tale che essi possono essere classificati in gruppi, laddove il concetto di gusto è espresso all'interno di ciascun gruppo in termini di scelta di consumo individuale di oggetti che incontrano la loro preferenze personali ...

Soltanto all'interno di ciascun gruppo i prezzi relativi, combinati con i gusti individuali, hanno degli effetti sulla domanda indirizzata verso merci specifiche, attraverso il meccanismo della sostituzione.

(Roy, 2005, pp. 50, 51, 54)

Inoltre, come si formano i bisogni che abbiamo? Come prendiamo coscienza dei nostri bisogni? Le scelte e l'evoluzione dei bisogni sono influenzate dalla società in cui viviamo, dalle tendenze della moda e dalle campagne pubblicitarie. Questo è ciò che Galbraith (1958) chiama effetto di dipendenza: i consumatori osservano gli altri membri della società – quelli più noti o quelli che essi cercano di emulare – e tentano di imitare il loro comportamento in fatto di consumi. Il principio di dipendenza dei bisogni, talvolta chiamato principio di non-indipendenza, è anche strettamente legato al consumo ostentativo. Viene sottolineato il fatto che gli individui spesso consumano più per soddisfare gli altri che per sé stessi, come è stato dimostrato da Veblen, Bordieu ed altri.

Ma esiste ancora un altro tipo di effetto dipendenza, il più essenziale, che è stato denominato principio di ereditarietà. È uno dei fatti testati con i migliori risultati nell'ambito della psicologia sperimentale. Mostra che le scelte non sono indipendenti dall'ordine in cui vengono effettuate. Georgescu-Roegen sostiene che le scelte compiute per abitudine sono soggette a tale principio di ereditarietà. La soddisfazione che si ricava da una particolare esperienza dipende, per esempio, dalle esperienze passate, dal tempo che intercorre tra questi eventi, ma anche dalla durata e dall'intensità delle esperienze passate. Il principio di ereditarietà è l'equivalente del tempo storico applicato alla teoria della scelta del consumatore: le scelte passate influenzeranno le scelte future. È un particolare tipo di effetto-isteresi: la situazione corrente dipende dal percorso intrapreso nel passato. La scelta iniziale, poniamo, di una X-Box, farà venir meno la necessità di acquistare un lettore-DVD in futuro.

Le implicazioni per la teoria e la politica economica

Il principio di irriducibilità, che deriva dalla combinazione del principio di separabilità (o divisibilità) e di subordinazione (o gerarchia), implica che i beni non possano essere trattati allo stesso modo. In altre parole, esiste una asimmetria con riguardo all'impatto dei cambiamenti di prezzo sulla quantità domandata. Per esempio, ogni cambiamento nel prezzo di un bene appartenente ad un gruppo discrezionale (gingilli di ogni sorta) non avrà alcun impatto sulle quantità domandate di un bene associato con un bisogno essenziale (come il pane). Tuttavia, ogni cambiamento nel

prezzo di un bene essenziale avrà un effetto sulla quantità domandata dei beni di lusso o dei beni ritenuti meno essenziali.

Il principio di irriducibilità di fatto giustifica alcuni interventi dello Stato, in particolare il controllo dei prezzi ed il sovvenzionamento dei beni di prima necessità che soddisfano i bisogni essenziali della popolazione. Lo stesso si potrebbe dire di politiche quali il controllo degli affitti o l'edilizia popolare.

Le implicazioni per gli studi sull'ambiente

La teoria del consumo post-keynesiana ci consente di spiegare un fenomeno che si osserva di frequente nell'ambito degli studi sull'ambiente. Alcuni autori usando modelli di valutazione contingente cercano di stimare l'ammontare di moneta che i consumatori sarebbero disposti a pagare o accettare a compensazione di un ambiente migliore o peggiore o per la salvaguardia della natura. Tali autori hanno potuto esaminare per anni un incredibile numero di risposte – offerte (proposte, dichiarazioni) spontanee – che sono incompatibili con la teoria neoclassica e le sue curve di indifferenza.

Molti individui rispondono che non accetterebbero alcuna compensazione, mentre altrove nel questionario, essi ammettono prontamente che sono preoccupati per le questioni ambientali. Altri intervistati forniscono risposte che implicano un ammontare di denaro inverosimile.

Ancora, queste risposte hanno un senso compiuto se accettiamo che tali consumatori considerino l'ambiente un bisogno primario, soggetto a vincoli di reddito assai blandi. Nessun possibile ammontare di moneta è sufficiente per compensarli per il degrado ambientale; sicché per esprimere il loro sentimento sulla questione, essi non offrono alcunché oppure offrono un ammontare quasi infinito. Si tratta di offerte di protesta (Spash e Hanley, 1995).

2.2 I mercati oligopolistici e gli obiettivi delle imprese

Le caratteristiche dell'impresa post-keynesiana

La teoria neoclassica dell'impresa è in sostanza pura funzione: assume una piccola impresa che consegue rendimenti decrescenti, che massimizza i profitti nel breve-periodo in un contesto perfettamente concorrenziale, spingendo la produzione fino al punto in cui il prezzo di mercato eguaglia il costo marginale. L'impresa rimane a galla fino a che il prezzo si mantiene al di sopra del costo variabile medio. Se aumenta la domanda, aumentano del pari i prezzi.

L'impresa post-keynesiana è di natura alquanto differente. Opera in un contesto di concorrenza imperfetta, più specificamente in mercati oligopolistici, dove poche grandi imprese, le grandi *corporations* (o *megacorps*), esercitano il proprio dominio su una serie di piccole imprese.

Box 2.3: Jean Anouilh: una fine conoscitrice delle preferenze lessicografiche

Jean Anouilh, autore di un certo numero di opere teatrali, è per definizione un'analista esperta del comportamento umano. Nel brano seguente, descrive la discussione tra Messerchmann, un ricco industriale, e Isabelle, una giovane, promettente ma povera ballerina che Mr. Messerchmann vorrebbe corrompere affinché lasci il castello, poiché la sua presenza offende la figlia (dell'industriale) che è innamorata del signore feudale. Si consideri il passo che segue:

M: Quanto vuole per andarsene senza rivederlo mai più?

I: Nulla, Signore. Non intendo rivederlo mai più.

M: Signora, non mi piace quando le cose sono gratuite.

I: La spaventano le cose gratuite?

M: Mi sembrano assurde [*priceless*] ... La trovo assai simpatica e sono disposto ad essere molto generoso con lei. Quanto vuole?

I: Nulla, Signore.

M: È troppo caro.

(Jean Anouilh (1972)[1951], *L'invitation au château*, Paris: Éditions de la Table Ronde (Folio), Paris, Act IV, pp. 325-8)

Il testo è un eccellente esempio di ordinamento lessicografico. Quando Messerschmann chiede a Isabelle quanto denaro dovrebbe ricevere per lasciare il Castello, lei risponde 'nulla'. Questa è una offerta di protesta. La sua partenza non può essere comprata, ovvero se potesse, l'ammontare richiesto di denaro sarebbe infinito. Le sue preferenze sono lessicografiche. Messerschmann non è sciocco e lo capisce fin troppo bene. Sicché quando Isabelle risponde che il suo prezzo per accettare è zero – nulla – egli replica: 'È troppo caro'!

Le imprese sono anche interdipendenti, dato che le decisioni prese da un'impresa producono conseguenze sulle altre imprese. Ciò suggerisce che le imprese debbano tenere in considerazione le imprese rivali, incluse le imprese che potrebbero potenzialmente entrare nel mercato. Come tale, la strategia è una componente sostanziale degli affari: le imprese devono anticipare gli sviluppi futuri e adottare una strategia con un occhio al lungo periodo. Questo è particolarmente vero per quel che riguarda le decisioni di fissazione dei prezzi, come è mostrato in Tabella 2.2, in cui sono delineate le diverse tassonomie post-keynesiane dei meccanismi di definizione dei prezzi e delle forme di mercato.

Box 2.4: Le scelte di natura lessicografica all'interno dell'economia dell'ambiente

Si assuma che gli individui debbano scegliere tra la qualità (o l'estensione) delle foreste e il loro consumo privato, f e y . Assumeremo che fino a che il loro reddito è inferiore a y^* , essi preferiscano il paniere con il più elevato reddito netto (il loro consumo massimo), indipendentemente dall'estensione delle foreste. Tuttavia, a parità di reddito netto, gli individui preferiscono il paniere che contiene la maggiore estensione di foreste. Ditemmo quindi che il consumo privato è la prima scelta dell'individuo mentre la foresta è la seconda scelta. Tutto ciò è rappresentato in Figura 2.1 con curve di quasi-indifferenza orizzontali a forma di freccia. Più alta è la curva, maggiore è il livello di soddisfazione. Ma per una data curva orizzontale, ogni movimento verso destra determina una soddisfazione ancora maggiore.

Tuttavia, per un reddito netto uguale o superiore a y^* , la prima preoccupazione è la dimensione delle foreste, e il reddito netto diventa la seconda preoccupazione. Le curve di quasi-indifferenza sono ora verticali. Più gli individui si spostano a destra, più sono contenti. Sono diventati consumatori 'verdi'. Quindi, con riferimento alla Figura 2.1, essi preferirebbero (nell'ordine) le seguenti situazioni: $A > C > B > D > E > G$.

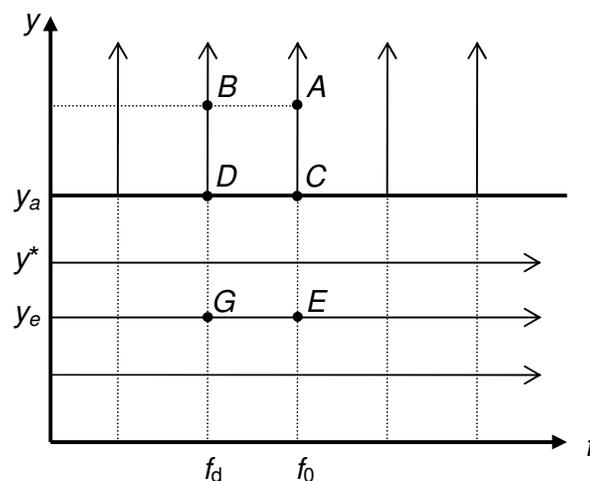


Figura 2.1: Giudizio di valore contingente con scelte di natura lessicografica

Si assuma che un individuo si trovi in corrispondenza del punto A, circondato da una foresta di una certa grandezza f_0 , con un reddito y_a . sotto queste condizioni cosa sarebbe disposta a pagare tale persona per impedire una riduzione della foresta? Questo ammontare è ovviamente pari a $y_a - y^*$, dato che al di sotto di y^* il reddito netto diventerebbe

la prima preoccupazione. Eppure tale ammontare sottostima fortemente il vero valore della foresta. Se la foresta fosse considerevolmente ridotta e i consumatori si trovassero in quel momento al punto B, la loro soddisfazione sarebbe molto inferiore rispetto a quella fornita dal punto C. Inoltre, quale ammontare di denaro compenserebbe a sufficienza ciascuno di essi per consentire la scomparsa di parte della foresta? Di fatto, questo ammontare sarebbe indeterminato o infinito.

Di conseguenza, nel caso di individui per i quali la foresta è diventato il criterio primario per il loro ordinamento lessicografico, le valutazioni contingenti non riflettono adeguatamente uno scambio liberamente sottoscritto, come avverrebbe in ogni mercato, finanche in uno ipotetico. Piuttosto, la transazione proposta assomiglia ad un ricatto più che ad ogni altra cosa. Ancora, in ogni situazione di ricatto, una persona non può mai essere indifferente tra il valore (monetario) del riscatto pagato e il valore dei beni o delle persone riscattati. La teoria neoclassica del *welfare* viene quindi invalidata. Independentemente dal livello di riduzione della foresta, l'individuo può offrire solo $y_a - y^*$.

In questo senso, i prezzi non sono determinati dalle 'forze del mercato' o da un banditore fittizio e onnisciente. I prezzi sono *fissati* dalle imprese. Se esse sono *price takers*, si adegueranno semplicemente alle politiche di prezzo delle imprese dominanti dell'industria. Queste ultime sono quindi le *price leaders*. Tali imprese dominanti o barometriche devono decidere in merito al prezzo che faranno pagare, e questo prezzo diventa il punto di riferimento per il resto del mercato. Una cosa è certa: i prezzi possono non portare i mercati all'equilibrio (o, come si dice, *pulire* i mercati); non vengono fissati con l'intento di eguagliare l'offerta e la domanda.

Tabella 2.2: Due differenti approcci alla fissazione del prezzo e ai mercati

Autore	La teoria post-keynesiana	La teoria neoclassica
Kalecki (1971)	Prezzi determinati dai costi	Prezzi determinati dalla domanda
Means (1936)	Prezzi rigidi Prezzi amministrati	Prezzi flessibili Prezzi <i>market-clearing</i>
Sawyer(1995)	Prezzi determinati dalle imprese Prezzi strategici di lungo/termine	Prezzi determinati dal mercato Prezzi di breve/periodo
Okun (1981)	Imprese <i>price maker</i> Mercati <i>price-tag</i>	Imprese <i>price taker</i> Prezzi d'asta [<i>auction-market prices</i>]
Hicks (1974)	Mercati con prezzi rigidi	Mercati con prezzi flessibili
Chandler (1977)	Mano visibile del <i>management</i>	Mano invisibile del mercato

Alcuni postkeynesiani, come Galbraith (1967), sottolineano la separazione tra proprietari e manager come una delle caratteristiche delle imprese post-keynesiane. Ma al pari della Robinson (1956, cap. 7), assumiamo piuttosto che sia i proprietari che i manager condividano lo stesso obiettivo: la sopravvivenza della impresa nel lungo periodo (tranne che in circostanze eccezionali, come è stato il caso dell'euforia finanziaria dei mercati degli anni novanta). Al fine di sopravvivere, svilupperanno un certo numero di strategie e di obiettivi.

Una delle caratteristiche delle grandi *corporation* è la loro proprietà di numerosi fattori o di impianti (e stabilimenti), che offrono una grande varietà di beni e di servizi. I loro costi variabili medi sono naturalmente costanti, come discuteremo più avanti.

Il potere e la crescita

Molti studi hanno mostrato che la dirigenza (o *management*) abbia di fatto obiettivi multipli. Ma per sopravvivere, le imprese devono acquisire i mezzi per controllare il loro ambiente economico, per esempio, prevenendo l'entrata di imprese nuove e rivali nell'industria, sviluppando ricer-

ca&sviluppo, ed esercitando un monitoraggio su fornitori, finanziatori, sulle prospettive dell'industria e sulla legislazione del governo. Per esercitare il controllo, le imprese devono avere potere, che è il mezzo che garantisce la loro sopravvivenza. Il potere assicura altresì che la dirigenza d'impresa occupi un posto elevato nella gerarchia sociale e che si assicuri il rispetto dei suoi pari. Ma siccome quello di potere è un concetto vago e dalle molte sfaccettature, alcuni studi hanno mostrato che le imprese hanno espliciti obiettivi multipli intermedi.

Ma come fanno le grandi corporation ad ottenere il potere? Un'impresa con cifre di vendita impressionanti e un'ampia quota di mercato ha più potere. Il potere è perciò collegato alla dimensione dell'impresa ed alla quota di mercato che essa occupa. Per guadagnare potere e quote di mercato, le imprese devono crescere. Perciò, la crescita è il mezzo attraverso cui un'impresa acquista potere addizionale. Ciò implica che se sosteniamo che le imprese veramente massimizzano qualcosa, dobbiamo concludere che esse cerchino di massimizzare la crescita.

Tra i postkeynesiani, la crescita ha sempre giocato un ruolo essenziale. Secondo la Robinson (1962, p. 38), 'il meccanismo centrale dell'accumulazione è lo stimolo delle imprese a sopravvivere e crescere'. Ciò è vero in ogni tempo nelle società capitalistiche, oggi, al tempo di Veblen 100 anni fa, o al tempo di Galbraith 50 anni fa.

Per i postkeynesiani, non c'è né una dimensione ottimale delle imprese, né rendimenti decrescenti. Le imprese sono vincolate dai loro tassi di crescita, non dalla loro dimensione assoluta.

Il principio kaleckiano del rischio crescente

Cosa possiamo dire sui profitti quindi? Qual è il loro ruolo nel capitalismo? La risposta elementare è che i profitti consentono alle imprese di crescere permettendo loro di prendere a prestito (ossia di finanziarsi) sia sui mercati finanziari che presso le banche. Inoltre, i profitti non distribuiti (chiamati anche utili accantonati) consentono alle imprese di finanziare buona parte delle loro spese in conto capitale come la ricerca e lo sviluppo interni.

Secondo la teoria neoclassica, ogni imprenditore può reperire i fondi per espandere la propria attività. Tutto ciò che è richiesto è di dimostrare la serietà e la profittabilità futura attesa dell'investimento progettato. Ciò ricorda molto da vicino la moda della 'new economy', con le sue imprese neo-nate (le cosiddette *start-up*) legate ad internet o alla produzione di software, che sono durate pochi anni, rapidamente oscurate dalla realtà della fine di ogni illusione.

Nel mondo reale, tuttavia, le imprese incontrano importanti vincoli finanziari. La teoria postkeynesiana delle imprese rimane solidamente ancorata al principio del rischio crescente di Kalecki (1971, cap. 9), che è legato alla nozione di incertezza fondamentale. L'ammontare massimo di fondi che un'impresa può ottenere sia dalle banche che dai mercati finanziari dipende dalle vendite dell'impresa, più specificamente dai suoi utili accantonati, dato che il finanziatore vuole limitare i propri rischi. Perciò, i fondi che vengono concessi all'impresa saranno un multiplo del suo livello corrente di utili accantonati. Inoltre, i veri imprenditori (contrapposti ai truffatori) vorranno altresì limitare la proporzione dei capitali presi a prestito, temendo la possibilità di ritrovarsi in una situazione di illiquidità o di inadempienza che potrebbe compromettere la sopravvivenza dell'impresa. Questo è il rischio di chi ricorre al prestito.

I profitti consentono così alle imprese di incrementare il proprio capitale, di assicurarsi una posizione finanziaria robusta, e di avere accesso al credito bancario o al mercato dei titoli. I profitti sono la soluzione al fabbisogno finanziario che vincola l'obiettivo di massimizzazione della crescita perseguito dall'impresa.

La frontiera di espansione (o di sviluppo o di crescita)

Qual è dunque la relazione tra il saggio del profitto e il tasso di crescita perseguito dalle imprese? I postkeynesiani, seguendo Wood (1975), credono che le imprese fronteggino essenzialmente due vincoli. Da una parte, c'è una frontiera del finanziamento, che combina ciascun tasso di cre-

scita perseguito dalle imprese con il tasso di profitto *minimo* richiesto per finanziare tale espansione, soggetto al principio kaleckiano del rischio crescente. Dall'altra parte, c'è la frontiera di espansione, che mette in relazione ciascun tasso di crescita con il tasso *massimo* di profitto che le imprese possono sperare di raggiungere. Queste frontiere devono essere pensate come vincoli operanti sulle imprese e le loro prospettive di lungo termine.

La frontiera di espansione a forma di campana, come mostrato di seguito in Figura 2.2, suggerisce che la crescita di una istituzione può portare con sé effetti sia positivi che negativi. Assumiamo che quando i tassi di crescita non sono troppo elevati, gli effetti positivi superino gli effetti negativi. Quando le imprese investono molto, sono maggiormente in grado di adottare le più recenti tecnologie e perciò riducono i loro costi di produzione e aumentano il loro tasso di profitto. Tuttavia, con una crescita più rapida, diventa più difficile istruire i dipendenti alla filosofia e alle tecniche di management dell'impresa. Questo è ciò che chiamiamo effetto Penrose, così denominato da Edith Penrose (1959), una collega di Joan Robinson. Inoltre, una crescita rapida implica spesso la diversificazione verso linee di prodotti meno familiari, il che comporta notevoli spese di marketing, o la riduzione dei margini di profitto. Tutto ciò porta a ridurre il massimo tasso di profitto conseguibile, spiegando così la parte inclinata verso negativamente della frontiera di espansione.

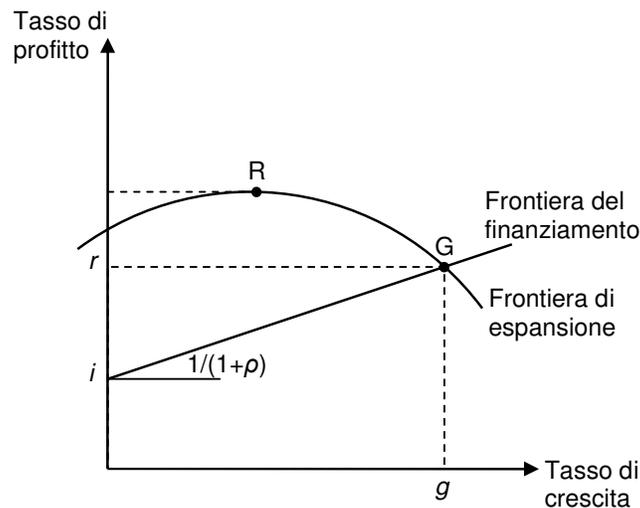


Figura 2.2: La frontiera del finanziamento e la frontiera di espansione di una singola impresa

La frontiera del finanziamento

La frontiera del finanziamento mostra le opportunità di finanziamento interne ed esterne delle imprese. L'investimento può essere finanziato internamente (auto-finanziamento) o esternamente, tramite il debito, prendendo a prestito dalle banche oppure ricorrendo ai mercati finanziari mediante il collocamento di titoli azionari. Assumiamo che i fondi presi a prestito siano un multiplo, ρ , degli utili accantonati. Perciò, assumendo che le imprese conseguano profitti, P , e che i sia il tasso medio di interesse e il dividendo pagato sul capitale, K , l'equazione seguente indica il valore massimo dell'investimento:

$$I = (P - iK) + \rho(P - iK)$$

Se dividiamo ciascun lato per K , otteniamo I/K , il tasso di crescita dello stock di capitale, g , e P/K , che è il tasso di profitto sul capitale. Riordinando, otteniamo la frontiera del finanziamento (Marris, 1964; Sylos Labini, 1971), che definisce il tasso minimo di profitto, r , che un'impresa deve conseguire in modo da crescere al tasso g , quando il tasso di interesse e il dividendo unita-

rio sono uguali ad i . Tutte e tre le variabili possono essere espresse in termini nominali o reali, quando vengano deflazionate sulla base del tasso di inflazione. Dopo alcuni passaggi, la frontiera del finanziamento è data dall'equazione seguente:

$$r = i + g / (1 + \rho)$$

Quando le due frontiere si incontrano...

Le frontiere di espansione e di finanziamento sono rappresentate in Figura 2.2. L'intersezione di queste due frontiere, nel punto G , corrisponde al tasso di crescita massimo dell'impresa, sotto il vincolo dato dalla concorrenza e dal fabbisogno finanziario. Tale punto è differente da R , che corrisponde alla soluzione neoclassica e alla massimizzazione del saggio del profitto. Le imprese che soffrono di X-inefficienze, per usare l'espressione di Harvey Leibenstein (1978), sarebbero da qualche parte nello spazio tra queste due frontiere, che è l'unica zona accessibile oltre alle due stesse linee di frontiera.

Se i manager vogliono far crescere l'impresa ad un tasso maggiore, cioè, per spostare il punto G sulla destra, ci sono due possibilità. Anzitutto, la dirigenza può provare a spingere la frontiera di espansione verso l'alto tagliando i costi dell'impresa rispetto a quelli dei suoi concorrenti, o sviluppando nuovi prodotti che diano un vantaggio decisivo (un monopolio temporaneo) sui suoi concorrenti. In secondo luogo, la dirigenza dell'impresa può sperare di spostare verso il basso la frontiera del finanziamento, mediante da una diminuzione del tasso di interesse e di dividendo, o mediante l'adozione di debiti e di norme di prestito meno penalizzanti.

2.3 La forma della curve di costo

I postkeynesiani adottano in genere tecnologie di produzione di tipo Leontief. I coefficienti di produzione, che sono il collegamento tra il numero di macchinari utilizzati e il numero di lavoratori, da un lato, e il prodotto delle imprese, dall'altro, sono coefficienti tecnici fissi, fino a che l'impresa produce al di sotto della propria capacità effettiva (definita di seguito). Perciò i postkeynesiani rifiutano la funzione di produzione neoclassica tradizionale (come la funzione Cobb-Douglas), assieme alla assunzione di sostituibilità tra capitale e lavoro.

Ciascuna impresa ha di solito un certo numero di impianti fisici, che sono in genere divisi in un certo numero di segmenti o di linee di assemblaggio. Il livello di capacità *effettiva* è definito come la capacità di produzione di un impianto o di un segmento di impianto, misurata dagli ingegneri, la cosiddetta capacità *engineer-rated* (Eichner, 1976, p. 62). Ciascun segmento viene progettato per operare con un determinato numero di lavoratori e per un determinato numero di ore. Per esempio, soltanto un singolo impiegato lavora con un singolo computer in ogni ora. Anche se è possibile una certa dose di flessibilità, le regole burocratiche e le normative, come gli accordi contrattuali collettivi, così come gli usi e i costumi, determinano il numero di occupati per ciascun macchinario. I coefficienti tecnici fissi sono la migliore descrizione delle probabili condizioni di produzione nel breve periodo.

I fatti stilizzati

Possiamo derivare da quanto detto sopra i seguenti quattro fatti stilizzati, che costituiscono il nucleo della teoria post-keynesiana dell'impresa (Eichner e Kregel, 1975):

- I costi diretti unitari e i costi marginali di un impianto sono approssimativamente costanti, fino alla capacità effettiva definita dagli ingegneri.
- Il costo unitario di un prodotto è in genere decrescente finché l'impresa non raggiunge la propria capacità effettiva (si veda il Box 2.5 riportato di seguito).
- È possibile produrre al di sopra della capacità effettiva, ma a costi marginali crescenti.

- La somma di tutte le capacità sostenibili o *engineer-rated* è ciò che chiamiamo capacità massima (o piena) di un'impresa (q_{fc}); le imprese di solito operano al di sotto della propria capacità massima. In questo senso, le imprese opereranno, salvo casi eccezionali, in corrispondenza del punto in cui i costi medi di produzione sono costanti.

Quando si considerino il tempo storico ed il progresso tecnico, si deve dunque riconoscere che il costo diretto unitario è maggiore per un impianto vecchio che per un impianto più recente che fornisce un prodotto identico. In questo senso, è impossibile asserire che il costo diretto unitario per tutti gli impianti di una impresa singola è perfettamente costante. Tuttavia, ignoreremo tale complicazione e supporremo che un'impresa divida la fabbricazione dei suoi prodotti tra tutti gli impianti, considerando non solo il costo di produzione ma anche il costo di trasporto e di consegna.

La capacità in eccesso

Le imprese operano generalmente al di sotto del livello di capacità massima, q_{fc} , come mostrato in Figura 2.3. In effetti, le imprese di solito operano dovunque dal 70 per cento all'80 per cento della capacità. Questi fatti stilizzati sono stati confermati da numerosi studi effettuati dagli istituti di statistica o dalle società di sondaggio, come dai ricercatori e dagli specialisti che hanno scoperto che le imprese considerano 'normali' o 'standard' i tassi di utilizzo della capacità attorno all'80 per cento. Ma perché le imprese non cercano di produrre più vicino ai tassi di capacità massima, cioè al 100 per cento? Dopo tutto, è lì che i costi unitari sarebbero al loro minimo, come si può vedere in Figura 2.3. Perché preferiscono produrre con un margine di capacità inutilizzata (e cioè con capacità di riserva)?

Box 2.5: Costi diretti, costi generali [*overhead*] e costi unitari

Gli autori britannici spesso si riferiscono ai *costi diretti* o *costi primari*, e quindi ad un *costo diretto unitario* che possiamo scrivere come *UDC*. Questi includono i salari, il costo delle materie prime, e dei beni intermedi legati direttamente alla fabbricazione del prodotto. Finché sono costanti, i costi diretti unitari e i costi marginali sono uguali. Infatti, possiamo affermare che i costi diretti unitari sono quasi identici ai costi variabili medi della microeconomia tradizionale.

Per trovare il *costo unitario*, indicato con *UC*, dobbiamo considerare le spese generali di esercizio e di impresa. Queste sono spesso chiamate *costi generali* o *costi indiretti*. Essi includono i costi collegati alla supervisione del processo di produzione, così come i costi amministrativi e gli altri possibili costi legati alla fabbricazione del prodotto, come i costi sostenuti per portare il prodotto ai suoi acquirenti. Il *costo unitario* è in tal modo la somma del *costo diretto unitario* e del *costo generale unitario*. Esso diminuisce fino alla piena capacità produttiva (Adreus, 1949).

Il costo unitario è simile al costo totale medio della microeconomia tradizionale (che è la somma del costo variabile medio e del costo fisso medio). Eppure, contrariamente al costo totale medio, il costo unitario non include i profitti normali per unità di prodotto, che si suppone che coprano per lo meno l'ammortamento del capitale fisso.

A prescindere da una possibile spiegazione basata sul concetto di indivisibilità (un impianto ottimale può essere troppo grande per il mercato esistente), l'incertezza fondamentale ci offre ancora una volta la migliore spiegazione possibile. La capacità in eccesso pianificata gioca per le imprese un ruolo che ricorda quello della liquidità monetaria per gli agenti individuali. Le famiglie detengono scorte di moneta o hanno accesso a linee di credito così che esse possono assorbire una fluttuazione inattesa nei loro flussi di cassa; analogamente le imprese non possono prevedere con certezza la domanda futura. Le imprese si garantiscono una soglia produttiva per fronteggiare cambiamenti inattesi nella domanda o nella sua composizione. Quindi, avere impianti o segmenti di impianto temporaneamente inattivi permette alle imprese di adattare l'offerta al cambiamento nelle condizioni della domanda molto più agevolmente (Steindl, 1952, cap. 1).

Questa flessibilità è acquisita anche attraverso le scorte di merci giacenti in magazzino. Il problema, tuttavia, è che le scorte possono essere usate una sola volta, come risposta ad un au-

mento imprevisto della domanda. Altre fonti di flessibilità sono il lavoro straordinario, pagato con un salario maggiore, e l'aggiunta di un altro turno di lavoro (*work shift*). Entrambi spingono la produzione oltre la capacità effettiva, fino al livello di capacità teorica, q_{th} . Ma, sotto tali condizioni, i macchinari sono soggetti a rotture più frequenti – che possono essere costose; ciò interromperà la produzione e infine comporterà per l'impresa la perdita di una parte della sua clientela.

Se la domanda è sistematicamente maggiore di quanto atteso, e se cresce più rapidamente e in modo continuo, le imprese potrebbero essere incapaci di tenere il passo nel medio periodo. La costruzione di impianti e di stabilimenti aggiuntivi, così come quella dei macchinari e dell'attrezzatura richiesti, richiede tempo. Senza la pianificazione di capacità in eccesso, la maggiore domanda potrebbe essere soddisfatta da imprese rivali o da imprese che producono merci affini. La capacità di riserva è quindi parte della strategia globale dell'impresa atta a prevenire l'entrata sul mercato delle imprese rivali.

Le imprese perciò preferiscono produrre con un eccesso di capacità, che consente una migliore risposta ai mutamenti improvvisi nella domanda di prodotti specifici e che permette loro di soddisfare maggiormente i bisogni della loro clientela. Le imprese sanno che i loro clienti, nei paesi capitalistici, non hanno pazienza per lunghi tempi di consegna e ritardi. Se i clienti non possono comprare uno specifico prodotto ora, probabilmente compreranno un prodotto leggermente diverso fabbricato da una impresa rivale. Ciò nondimeno, le imprese vogliono preservare la propria quota di mercato; è un obiettivo fondamentale di ogni impresa che aspiri a sopravvivere. È per questo che le imprese preferiscono tenere capacità di riserva, anche se essa sembra, di primo acchito, qualcosa di inefficiente.

Box 2.6: Domande riguardanti l'utilizzo della capacità

Statistic Canada, l'agenzia statistica nazionale canadese, effettua un'indagine annuale (*l'Indagine sulle spese di capitale e di riparazione*) in cui vengono sottoposte a 7000 società domande riguardanti i loro tassi di utilizzo della capacità (c'è un'indagine annuale simile effettuata dall'US Census Bureau, chiamata *Indagine sull'utilizzo della capacità di impianto*). Nell'analisi di tali imprese, viene posta la domanda seguente: 'Per [il 2006], in corrispondenza di quale percentuale della sua capacità è stato operativo questo impianto?' L'indagine specifica che 'La capacità è definita come la produzione massima ottenibile in condizioni normali', tenendo in considerazione i normali giorni festivi. Statistic Canada offre due esempi.

L'impianto 'A' opera normalmente un turno al giorno, cinque giorni a settimana e dato questo schema operativo, la capacità di produzione è di 150 unità di prodotto mensili. In quel mese, la produzione effettiva era di 125 unità. Il tasso di utilizzo della capacità per l'impianto 'A' è $(125/150) * 100 = 83\%$.

Ora si supponga che l'impianto 'A' debba aprire per un turno di Sabato per soddisfare una fluttuazione anomala nella domanda del suo prodotto. Dato questo normale piano operativo di impianto, la capacità produttiva rimane di 150 unità. La produzione effettiva è cresciuta a 160 unità, così l'utilizzo di capacità sarebbe $(160/150) * 100 = 107\%$.

2.4 La fissazione del prezzo

Tutti i modelli postkeynesiani fanno affidamento sul metodo di fissazione del prezzo *cost-plus* (*cost-plus pricing*). Allo scopo di arrivare ad un prezzo specifico, l'ufficio incaricato di fissare i prezzi procede determinando un costo unitario, a cui aggiunge un margine di ricarico (*costing margin*) (sarebbe meglio mantenere l'espressione margine di 'profitto' per misurare il margine effettivo, realizzato o ex post, che nel mondo reale può risultare diverso dal margine di ricarico ex ante). Tale prezzo è sempre determinato anticipatamente, ben prima che i prodotti arrivino al loro mercato (Brunner, 1975). Possiamo perciò dire che il prezzo è 'amministrato', come direbbe Means (1936). Di certo c'è interdipendenza tra i prodotti. Il prezzo dei beni intermedi venduti da

un'impresa ad altre imprese di un settore diverso diviene un costo per queste imprese (questa interdipendenza è un elemento cruciale nei modelli sraffiani).

Il metodo del mark-up (o mark-up pricing)

La più semplice teoria post-keynesiana di formazione dei prezzi è la teoria kaleckiana del metodo del *mark-up*. È in effetti il più antico metodo di fissazione del prezzo, che è tuttora usato da un certo numero di piccole e medie imprese, dato che esso implica scarse conoscenze contabili. Data la sua semplicità, è anche la versione utilizzata più di frequente nei modelli macroeconomici postkeynesiani.

Secondo questo approccio, i prezzi dipendono dai costi diretti unitari. Viene quindi aggiunto un margine di ricarico lordo – che copre tutti i costi generali e altre retribuzioni, come i profitti attesi – al costo diretto unitario, giungendo così al prezzo del prodotto.

Dato che i costi unitari diretti sono approssimativamente costanti, qualunque sia il livello di produzione (fino a che esso è inferiore alla capacità piena), segue che non è necessario che la contabilità richiesta da questo metodo di determinazione dei prezzi sia sofisticata.

Il metodo del costo normale (o normal-cost pricing)

Il metodo che sembra il più realistico e quello più comunemente adottato tra le grandi imprese è ciò che viene chiamato *metodo normale* o *metodo del costo normale*. Questo approccio prende in considerazione gli sviluppi recenti nelle procedure contabili, che permettono alle imprese di assegnare agevolmente una parte dei costi generali di produzione a ciascun bene prodotto. Secondo Frederic Lee (1998), le grandi imprese stanno utilizzando il metodo del costo normale, in opposizione al semplice approccio del *mark-up*, almeno dagli anni venti. I metodi del costo normale sono anche conosciuti come *metodo del costo pieno* e furono esplorati per primi da Hall e Hitch (1939) nel loro studio sul comportamento delle imprese condotto ad Oxford.

Con il metodo del costo normale, le imprese debbono prima calcolare un costo unitario *normale* a cui aggiungono poi un margine di ricarico netto che copra i profitti. I costi unitari normali includono tutti i costi diretti e indiretti (generali), che possono essere attribuiti alla produzione in questione, ma essi sono calcolati per un livello di produzione normale o standard, che non coincide con il livello di produzione stimato o atteso per quel periodo. Piuttosto il livello normale è un livello convenzionale di produzione, fissato dall'impresa seguendo modelli e norme della società o quelli del settore, dati i suoi usi o le convenzioni dell'industria o dei fabbricanti. Il livello di produzione normale è di solito il prodotto della capacità piena per il tasso normale (o standard) di utilizzo della capacità.

Il vantaggio di questo approccio è che le imprese non hanno bisogno di conoscere i loro costi unitari per tutti i livelli di produzione. Piuttosto, esse necessitano soltanto di conoscere il loro costo unitario per un singolo livello di produzione, che corrisponde al tasso normale di utilizzo della capacità. Questo è il metodo del costo normale. Questo costo unitario normale è indipendente dai cambiamenti nella domanda.

Il metodo del rendimento-obiettivo (o target-return pricing)

Numerosi studi hanno confermato che sia le imprese di grandi dimensioni che le imprese di medie dimensioni oggi preferiscono utilizzare un metodo in base al quale esse designano un tasso di rendimento. Come discusso da Lanzillotti (1958) nei suoi studi di *Brooking Institution*, il metodo del rendimento-obiettivo è una versione più precisa del metodo del costo normale. Come nel caso dei costi normali, viene aggiunto un margine di ricarico netto ai costi unitari normali. Questo margine netto include un tasso-obiettivo di rendimento sul capitale dell'impresa, quando le vendite sono precisamente uguali alla produzione derivante da un livello normale di utilizzo

della capacità. Questo metodo è sicuramente il più sofisticato tra tutti i metodi di fissazione dei prezzi *cost-plus*, perché gli addetti alla contabilità devono formulare un giudizio appropriato in merito al valore del capitale impiegato dall'impresa.

Il metodo del rendimento-obiettivo è molto vicino alla teoria sraffiana dei prezzi di produzione utilizzata nei modelli multisettoriali. In effetti, il saggio di rendimento designato è equivalente al saggio di profitto normale utilizzato nella teoria dei prezzi di produzione. Nei modelli sraffiani, il saggio di profitto normale è il medesimo in tutte le industrie o settori, al pari del salario unitario del lavoro. Con il metodo del rendimento-obiettivo, tuttavia, il saggio di profitto ed il saggio di salario possono essere differenti da un settore all'altro. Possiamo così concludere che il modello sraffiano è la versione idealizzata di un modello multisettoriale basato sul metodo del rendimento-obiettivo.

Box 2.7: La formalizzazione delle procedure *cost-plus* di fissazione del prezzo

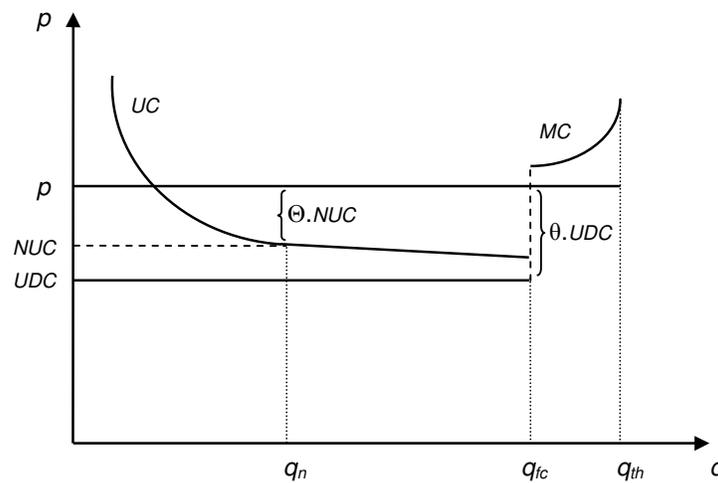


Figura 2.4: La fissazione dei prezzi normali

Possiamo formalizzare i diversi metodi di fissazione del prezzo *cost-plus* nel modo seguente:

Il metodo del mark-up

$$p = (1 + \theta)(UDC)$$

UDC indica i costi diretti unitari (costi variabili medi), θ è il margine di ricarico lordo.

Il metodo del costo normale

$$p = (1 + \Theta)(NUC)$$

Θ è il margine di ricarico netto, laddove *NUC* è il costo unitario normale (il costo totale medio normale), calcolato ad un livello di produzione standard o normale, $q_n = u_n q_{fc}$, dove u_n è il tasso standard o normale di utilizzo della capacità massima o piena, q_{fc} .

Il metodo del rendimento-obiettivo

L'equazione è la medesima del metodo del costo normale, ma il valore del margine di ricarico netto, Θ , è definito precisamente da:

$$\Theta = r_n v / (u_n - r_n v)$$

dove u_n è definito come sopra; r_n è il saggio di ritorno designato; e v è un indice tecnologico, cioè il rapporto tra il

valore del capitale dell'impresa e il valore del suo prodotto in corrispondenza della capacità piena, q_{fc} .

I prezzi di produzione

I prezzi di produzione sraffiani (cfr. Pasinetti, 1977), escludendo i beni intermedi, sono dati dalla equazione seguente. Essa dice che il valore di un prodotto è la somma dei costi in termini di salari e profitti sul capitale:

$$\mathbf{p} = w\mathbf{n} + r\mathbf{M}\mathbf{p}$$

dove \mathbf{p} è un vettore-colonna dei prezzi, w è il salario unitario, \mathbf{n} ed \mathbf{M} sono un vettore e una matrice dei coefficienti tecnici che rappresentano rispettivamente il lavoro per unità di prodotto e l'ammontare di ciascun tipo di macchinario (o bene-input o fattore produttivo) per unità di prodotto. Infine, r è il saggio del profitto uniforme.

Possiamo riscrivere l'equazione di cui sopra:

$$\mathbf{p} = w\mathbf{n}[\mathbf{I} - r\mathbf{M}]^{-1}$$

Questa equazione è molto simile a quella del metodo del rendimento-obiettivo nel caso della singola impresa. Ma integrando il valore di Θ nella equazione del metodo del costo normale, e assumendo che i costi diretti siano i salari per unità di prodotto, si ottiene:

$$p = u_n w n (u_n - r_n v)^{-1}$$

Le ultime due equazioni sono essenzialmente identiche, una volta che consideriamo che Sraffa assume che il tasso standard di utilizzo della capacità, u_n , sia unitario. Inoltre il saggio di profitto uniforme sraffiano r è ciò che gli sraffiani chiamano anche saggio normale di profitto, che non è diverso dal tasso di rendimento obiettivo r_n del metodo di fissazione del prezzo basato sul costo normale.

Il problema rimanente ora è di spiegare come – ed anzi se – questi prezzi di produzione hanno mai luogo (con o senza un saggio unico di rendimento). Questo è il problema della gravitazione attorno ai prezzi di produzione o quella della convergenza verso i prezzi di produzione.

Sono stati proposti due approcci dominanti. Uno è basato sulla cosiddetta dinamica *cross-dual*, in cui i prezzi reagiscono a discrepanze tra quantità offerte e domandate, come sostenuto da molti sraffiani e marxisti (Duménil e Lévy, 1993). Il secondo approccio si fonda sui metodi di fissazione del prezzo basati sul costo normale, in cui i cambiamenti di costo vengono tradotti in cambiamenti di prezzo. Quest'ultimo approccio è proposto da altri sraffiani, come Boggio (1980), ed è vicino alla corrente kaleckiana.

2.5 Le determinanti del margine di ricarico

Sono del tutto realistici i prezzi basati sui costi?

Molti economisti hanno messo in discussione la validità del metodo di fissazione dei prezzi *cost-plus*, probabilmente perché sembra minare le virtù del capitalismo e la sua fede sottostante nella concorrenza tra le imprese. Dopo tutto, sembra difficile credere che tutte le imprese possano sempre decidere semplicemente di cambiare i loro prezzi ogniqualvolta cambiano i loro costi unitari.

Di certo, non è questo il caso. Dobbiamo capire che i prezzi sono una funzione dei costi unitari *normali*. Mentre nel medio periodo i costi unitari normali sono strettamente legati ai costi unitari realizzati, nel breve periodo essi possono divergere significativamente, indipendentemente dalle cause dei cambiamenti nei costi unitari realizzati. Quando i costi cambiano, le possibilità sono che questi cambiamenti implicino una modificazione del margine di ricarico piuttosto che un cambiamento nel prezzo. Tutto dipende dal tipo di strategie perseguite dall'impresa in ogni momento. In effetti, studi condotti da Coutts ed altri studiosi (1978) e da Sylos Labini (1971) mostrano che le imprese recuperano soltanto gradualmente gli incrementi nei loro costi unitari.

Lo stesso fenomeno si ha nel contesto dei mercati globali contemporanei. Nelle industrie in cui la concorrenza è particolarmente feroce, o nei mercati in cui i prodotti d'importazione rappresentano solo una piccola componente, le imprese straniere fissano i loro prezzi sulla base dei

prezzi nazionali. Queste società conseguono perdite oppure registrano profitti inattesi quando fluttuano i tassi di cambio. D'altra parte, nelle industrie in cui dominano le imprese straniere, queste ultime tendono a trascurare con riguardo ai clienti stranieri i loro incrementi di costo nazionali per effetto delle variazioni nei tassi di cambio – il cosiddetto effetto attraversamento (Bloch e Olive, 1995).

Imprese price leader ed imprese price taker

L'intera discussione ci conduce a distinguere tra l'impresa *price leader*, che fissa i prezzi, e l'impresa *price taker*, che segue la scia del *price leader*. L'approccio *cost-plus* spiega come i prezzi dipendano essenzialmente dai costi unitari diretti o costi unitari normali, assunti entrambi costanti nel breve periodo, qualunque sia il cambiamento nella domanda. Eppure, come ha sostenuto Kalecki (1971), le imprese determinano i loro prezzi sulla base di qualche misura di costo unitario, ma esse tengono anche in considerazione i prezzi fissati dalle altre imprese. Infatti, sia in un contesto concorrenziale che in un contesto oligopolistico, tutte le imprese tenderanno a fissare lo stesso prezzo per un dato prodotto.

I metodi del *mark-up* e del costo normale spiegano come le imprese *price leader* – quelle imprese che o dominano il mercato oppure si comportano come leader – determinino i propri prezzi. Le imprese più piccole, o quelle ritenute *price taker*, possono ben adottare lo stesso metodo, ma esse devono considerare altresì i prezzi stabiliti dalle loro *price leader*. Ciò aiuta a spiegare perché le imprese straniere possono o non possono trascurare i maggiori costi, a seconda che esse siano *price leader* ovvero *price taker* sui mercati esteri.

Le imprese meno efficienti fronteggiano costi unitari più elevati. Come tali, esse non saranno in grado di fissare dei margini di ricarico tali da generare un saggio di rendimento normale. Esse dovranno adottare dei prezzi concorrenziali, simili a quelli delle loro rivali. Nel breve periodo, esse saranno così in grado di mantenere la loro quota di mercato e di rispondere a un incremento imprevisto nella domanda. Ma nel medio e lungo periodo, le forze di mercato prenderanno il sopravvento, a meno che l'impresa sia in grado in un modo o nell'altro di modificare il suo prodotto e di ridurre i costi unitari. Solo in questo caso l'impresa *price taker* meno efficiente sarà in grado di generare dei margini di ricarico normali.

In caso contrario, la concorrenza imporrà vincoli finanziari alle imprese inefficienti limitando la loro capacità di effettuare investimenti nella loro capacità produttiva o in ricerca&sviluppo (Steindl, 1952; Kaldor, 1985, p. 47). L'intersezione della frontiera di espansione e del vincolo finanziario imporrà alle imprese meno efficienti [*high-costs firms*] di ridurre il loro tasso di crescita, riducendo così la loro quota di mercato e portando, infine, alla loro scomparsa (uscita dal mercato).

Il metodo del rendimento-obiettivo e le sue determinanti

Cosa determina il margine di ricarico netto? Le sue determinanti sono state identificate in precedenza nel Box 2.7 riguardante la formalizzazione dei metodi di determinazione dei prezzi *cost-plus*: I margini di ricarico netto sono inversamente proporzionali al tasso normale di utilizzo della capacità, e proporzionali al saggio di rendimento-obiettivo, al rapporto del capitale sulla capacità (o al rapporto *incrementale* del capitale sulla capacità, se il management è interessato unicamente alla profittabilità degli investimenti più recenti). Ma se assumiamo che il tasso normale di utilizzo dipenda dalle norme della società e dell'industria, e che il rapporto del capitale sulla capacità dipenda da questioni ingegneristiche, allora il margine di ricarico netto dipende in definitiva dal saggio di rendimento-obiettivo. Ma allora quali sono le determinanti del saggio di rendimento-obiettivo? In altre parole, cosa determina il saggio del profitto normale? Possono essere identificate quattro determinanti (Tabella 2.3).

Secondo la tradizione marxista, il saggio del profitto normale dipende dalla lotta di classe, e dal potere contrattuale degli imprenditori rispetto a quello dei lavoratori (la legislazione del lavoro, il tasso di disoccupazione e così via). Secondo i kaleckiani, tuttavia, oltre alla lotta di classe, il margine di ricarico lordo, e quindi il saggio di profitto normale, dipenderanno dal grado di monopolio dell'impresa, in particolare dal grado di concentrazione e dalla capacità delle imprese di impedire l'entrata di nuove concorrenti.

Nella tradizione post-keynesiana, specialmente nei vecchi modelli di crescita di Robinson (1956) e Kaldor (1956), c'è un rapporto proporzionale tra il tasso di crescita dell'economia e il saggio del profitto macroeconomico. Lo stesso rapporto si trova nei lavori di Pasinetti (1981, 1993), basati sul concetto di economia 'naturale', che assegna a ciascun settore verticalmente integrato un saggio del profitto uguale al tasso di crescita del settore.

Seguendo Steindl (1952, p. 51) e Lanzillotti (1958), numerosi postkeynesiani, come Eichner (1987) e Wood (1975), hanno adottato un simile rapporto, stabilendo un legame microeconomico tra il tasso di crescita tendenziale di un'impresa e il suo saggio di rendimento-obiettivo o margine di ricarico netto.

Tabella 2.3: Le molteplici determinanti del saggio di rendimento-obiettivo o del saggio di profitto normale

Tradizione	Determinanti
Marxista	La lotta di classe
Kaleckiana	Il grado di concentrazione e la possibilità di impedire l'entrata di rivali potenziali
Cantabrigense	Il tasso di crescita del capitale
Sraffiana	Il tasso di interesse fissato dalla Banca Centrale

Più recentemente, gli autori sraffiani hanno proposto una quarta possibilità: il saggio di profitto normale dipende dall'andamento del tasso di interesse, storicamente realizzato o atteso per il futuro (Pivetti, 1985; Panico, 1988). In altre parole, nel corso di un periodo di alti tassi di interesse reali imposti dalla Banca Centrale, esiste un maggiore saggio di rendimento-obiettivo reale. Ad ogni modo, alcuni postkeynesiani, come Kaldor e Harrod, hanno appoggiato tale punto di vista. Per questi autori, i pagamenti dell'interesse dovrebbero essere considerati sullo stesso livello di tutti gli altri costi, e le imprese tenterebbero di scaricarli sui consumatori.

Sono compatibili queste diverse determinanti?

Date le diverse determinanti di cui si è discusso in precedenza, qual è la spiegazione corretta del saggio di rendimento-obiettivo? La risposta, penso, è che tutti quegli approcci offrono dei validi suggerimenti. Infatti, si può mostrare che essi sono tutti coerenti con l'analisi delle frontiere di espansione e di finanziamento presentate in precedenza. Per esempio, una diminuzione del potere di monopolio di una impresa o una diminuzione nel potere contrattuale degli imprenditori rispetto a quello dei lavoratori può essere rappresentata da uno spostamento verso il basso della frontiera di espansione, e quindi da una caduta del saggio di profitto normale, per un dato tasso di crescita.

Per quelle imprese che tentano di massimizzare il loro tasso di crescita, il saggio di rendimento-obiettivo che è incorporato nei loro prezzi è quello che viene determinato dalla intersezione delle due frontiere. La frontiera del finanziamento può perciò essere riscritta come:

$$r_n = i_n + g_s / (1 + \rho)$$

Il tasso di rendimento-obiettivo, r_n , sarà elevato ogni volta che il tasso di interesse tendenziale, i_n , e il tasso di crescita tendenziale – il tasso di crescita secolare g_s – dell'impresa o dell'industria sono elevati.

Come possiamo vedere, l'utilizzo delle frontiere di finanziamento e di espansione ci permette di collegare i diversi approcci eterodossi. Come tale, un incremento ciclico della domanda potrebbe provocare un incremento nel margine di rendimento se viene tradotto in un incremento del saggio di rendimento-obiettivo. Diversamente, i cambiamenti della domanda non dovrebbero portare a cambiamenti nel margine di ricarico, come è stato dimostrato da numerosi studi.

2.6 Conseguenze per la teoria macroeconomica

La discussione precedente comporta ovvie implicazioni per la teoria dell'inflazione. Mentre gli economisti neoclassici credono che gli incrementi nella domanda aggregata conducano necessariamente a incrementi nei costi e nei prezzi, come risultato dei minori rendimenti, i postkeynesiani rifiutano apertamente questo approccio. Con l'eccezione di pochi settori, come l'agricoltura e le materie prime, un incremento nella domanda non porta ad un incremento del costo unitario né ad un incremento dei prezzi. Questo spiega perché i postkeynesiani difendono l'uso di scorte di materie prime (Kaldor, 1976). Come risultato, l'inflazione non sarebbe un fenomeno 'naturale', ma dipenderebbe piuttosto da fattori istituzionali e sociologici, che potrebbero essere regolati.