

Con Léon Walras, che è uno degli padri della “rivoluzione marginalista”, ha inizio l’impiego sistematico dei metodi matematici nell’Economia Politica. L’obiettivo è quello di mostrare con il massimo rigore che l’operare economico dei soggetti può essere descritto per mezzo del principio della massima soddisfazione; inoltre, tutte le azioni tra loro indipendenti vengono armonizzate dalla mediazione degli scambi: ne risulta un equilibrio economico generale, in cui tutti i soggetti scelgono liberamente di consumare ciò che preferiscono.

15.1. L’economia come scienza esatta

Il nome di Léon Walras è usualmente associato a quelli di Jevons e Menger a proposito della cosiddetta “rivoluzione marginalista”, l’imporsi cioè, attorno al 1870, di un modo diverso di concepire lo studio dell’economia. Il punto di partenza per comprendere il funzionamento dei rapporti economici è, secondo questi autori, l’analisi del principio che regge le decisioni individuali in termini di scambi, cioè cessioni o acquisizioni di merci e servizi tra operatori. Tale principio consiste nel fatto che ogni individuo ha come obiettivo di massimizzare la soddisfazione tratta dal consumo (se consumatore) oppure di massimizzare il profitto (se imprenditore). Ma per ottenere il risultato — e questo è il punto caratterizzante della scuola marginalista — si può procedere idealmente per piccoli passi successivi: ogni acquisizione o cessione di una singola unità di una merce (una dose “marginale” rispetto alla quantità totale di cui si dispone) fa accrescere o diminuire la soddisfazione (utilità) di un certo ammontare: l’utilità marginale, che Walras chiama *rareté*. Dunque uno *scambio* di una merce contro un’altra produce un saldo di utilità.

Facciamo un esempio. Per raggiungere la cima di una collina si può procedere verificando se ad ogni passo diretto in una certa direzione stiamo salendo o scendendo: quando non troveremo più nessuna direzione che ci consentirà di salire saremo sul punto più alto. Altrettanto si può dire per la massimizzazione dell'utilità da parte del consumatore o del profitto da parte del produttore: i singoli passi sono cessioni e acquisizioni di beni o servizi (scambi), e ogni passo che risulta conveniente viene effettuato, sino a che il risultato raggiunto non sia massimo.

L'esempio della collina, vale a dire un esempio tratto dalle scienze fisico-naturali, non è casuale. Infatti Walras, in primo luogo, si propone di sottolineare il carattere "scientifico" dell'economia politica, cioè di fare in modo che essa si impossessi dello stesso rigore e precisione che sono propri delle scienze naturali. L'economia politica "pura" deve, secondo Walras, liberarsi degli elementi connessi alla morale (criterio del "giusto"), che potranno eventualmente essere studiati dalla branca dell'economia "sociale". Altrettanto, l'economia pura non deve essere indirizzata primariamente allo studio degli aspetti tecnologici e professionali (criterio dell'"utile"), che pertengono alla branca dell'economia "applicata". Invece, l'economia pura si deve interessare del criterio del "vero", cioè delle leggi che reggono i *fatti* di cui si compone l'interazione economica degli uomini. Le scienze naturali si occupano dei fatti naturali quali essi sono; l'economia pura si occupa dei fatti sociali quali essi sono (e non quali dovrebbero essere dal punto di vista morale).

In secondo luogo, così come le scienze fisico-naturali formulano delle teorie astratte e semplificate per spiegare il movimento dei corpi sotto la spinta delle forze presenti, altrettanto l'economia indaga le azioni individuali spinte dal principio della massima soddisfazione e mediate da una sorta di etere qual è il sistema degli scambi di mercato. Visto in modo ideale (cioè trascurando le imperfezioni temporanee e non essenziali) il sistema degli scambi dà luogo a movimenti simili quelli studiati dalla meccanica: bisogna allora indagare se questo movimento conduca ad uno stato di quiete, o equilibrio, del sistema.

In terzo luogo, l'economia pura si deve impossessare degli strumenti delle scienze naturali, vale a dire della matematica. Infatti è stata la fisica newtoniana a introdurre l'analisi matematica con lo scopo di spiegare la direzione di moto dei corpi soggetti a forze; allo stesso modo il principio della massima soddisfazione va studiato con le consolidate tecniche for-

mali dell'ottimizzazione. Questa attenzione per lo strumento matematico derivò a Walras dall'ammirazione per il suo predecessore Augustin Cournot (1801-77), non a caso un professore di meccanica, il quale aveva studiato per primo una serie di problemi economici usando le tecniche dell'analisi matematica.

La fiducia di Walras nell'economia pura e nel metodo di cui abbiamo parlato è per la verità più forte nella prima parte della sua carriera di economista che nella maturità. Ciò non toglie che il messaggio che più ha avuto influenza sulle successive generazioni di economisti neoclassici, è questo: la scienza economia deve, e può, dimostrare in modo rigoroso che le azioni di una moltitudine di individui indipendenti e auto-interessati si compongono in una situazione coerente e di equilibrio. Sembra il compimento della metafora dalla mano invisibile di Adam Smith.

15.2. Le azioni individuali

Un individuo si trova di fronte ai prezzi delle merci, così come dettati dal mercato, ed ha a disposizione una certa cifra monetaria. Guidato dal principio della massimizzazione della soddisfazione tratta dal consumo, egli deve decidere quanto acquistare delle merci: questo comportamento viene definito “razionale” dagli economisti, nel senso che l'individuo punta a raggiungere il massimo risultato per se stesso, sfruttando tutte le occasioni lasciate aperte dal mercato.

Non descriveremo qui nel dettaglio la logica con la quale si determina la scelta ottima del consumatore; tuttavia possiamo dire quanto segue. Spendendo la cifra monetaria di cui dispone, il consumatore si può trovare inizialmente a non aver massimizzato la sua soddisfazione. In tal caso egli può operare una serie di scambi per migliorare la propria posizione: un franco ricavato dalla cessione di una certa quantità della merce A gli serve per acquistare una certa altra quantità di merce B. Tale scambio sarà conveniente solo se l'utilità persa con A è

inferiore a quella guadagnata con B. Ne segue che nessuno scambio sarà più conveniente, cioè il soggetto avrà massimizzato la soddisfazione, solo se un franco speso per qualsiasi merce gli fornisce *il medesimo* incremento di utilità. Potrà l'individuo arrivare in questa posizione? Certo, poiché man mano che egli acquista quantità di una merce che per lui è più “pregiata”, l'utilità marginale che ne deriva diminuisce (diviene sempre più sazio di quella merce). Dunque, ci sarà una posizione in cui le utilità derivate da ogni merce acquisibile con un franco saranno equalizzate: siamo sulla cima della collina.

Ma esiste un'altra implicazione: se il prezzo della merce A aumenta, l'utilità che se ne ricava acquistandone un franco diminuisce; quindi occorrerà ridurre la quantità consumata, per farla diventare più preziosa e riequalizzare le utilità incrementali. Dunque abbiamo scoperto la “legge della domanda”: se il prezzo di una merce aumenta, la sua domanda diminuisce. In modo simile si trattano i fenomeni della produzione (offerta di beni): la produzione è ottenuta utilizzando i servizi (di lavoro, di capitale, ecc.) che i soggetti posseggono e che per loro sono utili, potendo anche consumarli direttamente anziché impegnarli nella produzione. Man mano che aumenta la fornitura di servizi alla produzione, essi diventano più preziosi per l'individuo che ne è proprietario, e dunque egli pretende un pagamento più alto. Così il costo di produzione aumenta: soltanto se il prezzo di vendita del prodotto ottenuto aumenta si potrà sostenere questa produzione aggiuntiva. Questa è la “legge” dell'offerta: la quantità prodotta aumenta con l'aumento del suo prezzo.

I comportamenti individuali possono essere così descritti tramite “curve di domanda e offerta” dei diversi beni e servizi. Quando i prezzi cambiano, queste domande e offerte cambiano. Ogni singolo individuo è sovrano: se per lui i fumetti sono più preziosi delle poesie, comprerà più dei primi e meno delle seconde. Dati i prezzi, ognuno sceglie di consumare a seconda dei propri gusti e così facendo massimizza la propria soddisfazione.

15.3. Il coordinamento del mercato e la concorrenza perfetta

Rimane aperto un problema fondamentale: tutte queste scelte individuali saranno tra loro

compatibili? Vale a dire, la domanda totale (la somma di quelle individuali) di ogni merce sarà uguale alla sua offerta totale?

Walras ha dedicato il massimo sforzo a dimostrare che tale compatibilità è effettivamente possibile. Col senno di poi, non si può dire che tale sua dimostrazione sia pienamente rigorosa, ma l'impostazione è stata accettata in seguito dagli autori della sua scuola. A lui va il merito di aver perlomeno mostrato che il suo sistema di equazioni è corretto e soddisfa certe proprietà essenziali per dimostrare che l'equilibrio non è impossibile. Walras cercò di rafforzare il risultato suggerendo che in caso di squilibrio opera la "legge del mercato": se per esempio la domanda supera l'offerta, il prezzo della merce aumenta. Aumentando il prezzo, la domanda diminuisce e l'offerta aumenta, annullando così il precedente squilibrio.

Come si vede, è stata invocata la figura del mercato: se su di esso operano liberamente le forze della concorrenza, alla fine il sistema economico si troverà in equilibrio. Se invece, a causa di un monopolio o di un intervento pubblico, i prezzi vengono fissati a livelli diversi da quelli "naturali", dice Walras, qualche individuo (acquirente o venditore) ottiene una soddisfazione inferiore a quanto altrimenti possibile: la società nel suo complesso sta peggio. Dunque è il mercato, con le libere forze che in esso operano, a mediare fra i diversi desideri degli individui e a coordinare la loro attività: non vi è bisogno di alcuna pianificazione da parte di una autorità esterna.

Tuttavia, il "mercato" di Walras non è mai all'opera, nel senso che il suo funzionamento viene descritto da lui in modo molto artificiale: durante la fase degli aggiustamenti e degli scambi tesi a massimizzare la soddisfazione occorre che gli individui si astengano dal consumare e dal produrre. Ciò che accade è simile a quanto avviene in una borsa merci, dove esistono solo *proposte* di scambio, che non vengono messe in atto sino a quando non vi sia un prezzo di equilibrio. Il soggetto che media fra gli individui non è il mercato reale, ma una sorta di *banditore* centrale che registra tutte le intenzioni di scambio e aggiusta i prezzi. Walras, consapevole di quanto fosse irrealistica questa ipotesi, riteneva comunque che fosse una buona approssimazione, e non sospettava che il suo abbandono avrebbe causato serissimi problemi alla sua teoria. Ma avremo occasione di discuterne più oltre (v. Capitolo [33](#)).

15.4. Un altro Walras

La scuola che si riconosce in Walras ha preso da lui la metodologia (l'uso della matematica) e il suo iniziale ottimismo circa la bontà del sistema di mercato: l'idea, molto diffusa, che un mercato concorrenziale produca i risultati migliori per la società è fatta infatti risalire a lui.

Non dobbiamo tuttavia dimenticare che Léon Walras nel corso della sua carriera si convinse sempre più che il mercato lasciato a se stesso non porta a risultati ottimali. Da un punto di vista metodologico, Walras intendeva far discendere la teoria sociale dalla teoria pura, utilizzando anche per la prima un metodo di tipo deduttivo. Non solo, ma il suo progetto intellettuale di lungo periodo (certamente dettato da motivazioni ideali) era finalizzato alla costruzione della teoria sociale: l'economista, forte dei suoi strumenti, deve dare consigli per il progresso del benessere sociale. A diversità dei liberali, infatti, Walras riteneva nei suoi *Studi di economia sociale* che fosse ammissibile, anzi doveroso, l'intervento pubblico (illuminato dalle conoscenze scientifiche) per il miglioramento sociale: non è vero che la società progredisca autonomamente verso il bene. Una cosa sono gli interessi (perseguiti razionalmente dagli individui), altra cosa è la giustizia e il bene (che devono essere perseguiti razionalmente tramite la definizione dei diritti). E primario, secondo Walras, deve essere l'interesse dello studioso di economia sociale per i problemi della *distribuzione* della ricchezza. Egli era consapevole del fatto che il principio della massima soddisfazione non ha nulla a che fare con la giustizia distributiva. Sia chi possiede inizialmente un solo acro di terra, sia il latifondista massimizzano la propria soddisfazione *a partire dalle risorse che posseggono*, ma i risultati da loro ottenuti sono molto diversi. Compito dell'economia sociale è tenere conto dei comportamenti razionali degli individui per tentare di correggere le disegualianze tra gli individui stessi. Un precetto ben lontano dal semplice *laissez-faire*, *laisser-passer*: in più di un'occasione Walras accusò l'identificazione "economia politica - libera concorrenza - libero scambio" di essere un modo antiquato di concepire l'economia politica; non solo, ma per lui il *laissez-faire* era in gran parte una difesa dei privilegi.

15.5. Nota bio-bibliografica

Léon Walras (1834-1910), dopo aver compiuto gli studi di ingegneria a Parigi ed essersi dedicato per un certo tempo al giornalismo, in particolare a favore del movimento cooperativo, nel 1870 ottenne la cattedra di economia all'Università di Losanna, dove rimase sino alla pensione. La prima edizione del suo libro di economia pura *Eléments d'économie pure* è del 1874 (trad. it. *Elementi di economia politica pura*, Torino: UTET, 1974). Scrisse anche *Études d'économie politique appliquée*, ora in *Oeuvres économiques complètes*, Parigi 1990. I suoi interessi per gli aspetti sociali dell'economia sono riflessi in *Les associations populaires cooperatives* e *Richesse, liberté et société* (in *Oeuvres économiques complètes*, Parigi 1990). In italiano si possono leggere, sempre a questo riguardo *Introduzione alla questione sociale*, 1980 (il lettore interessato può anche vedere “Walras e l'inopportunità dell'opposizione tra economia positiva e normativa” di R. Baranzini, nella rivista *Economia Politica*, 1993). Sempre in italiano abbiamo *L'economia monetaria* (1985), pubblicato, come *La questione sociale*, dall'Istituto per l'Enciclopedia Italiana, Roma. Come sempre, risulta preziosa la ricostruzione di J. A. Schumpeter in *History of Economic Analysis*, London: Allen&Unwin 1954 (trad. it. Torino: Bollati 1991). Si veda anche il volume a cura di M. Blaug, *Léon Walras*, Aldershot: Elgar 1992.

15.6. Links www

Pagine di carattere generale

- [Leon Walras](#) (pagina del cepa)
- [Leon Walras page](#) (di Goncalo Fonseca. Con links a Walras e alla Scuola di Losanna e alla scuola neowalrasiana)
- [Walras Law Guide](#) (Department of Economics, University of Melbourne)
- [Centre d'études interdisciplinaires Walras-Pareto](#)
- Pagina del cepa su [The Encaisse Desiree of Leon Walras](#)
- [The Walras-Cassel System](#) (cepa)
- [Walrasian General Equilibrium Theory](#) (cepa)

Pagine biografiche e bibliografiche:

- [Autobiographie de Walras, 1834-1870](#)

Vilfredo Pareto: azioni economiche, efficienza e benessere

Continuatore dell'opera di Walras, Pareto riesce a precisare in maniera più soddisfacente del suo predecessore il concetto di "gusti del consumatore"; sulla base di tale concetto, perviene a dare una definizione rigorosa, benché limitata, dell'efficienza che risulta da un'economia di mercato in concorrenza perfetta.

16.1. Azioni logiche e azioni non-logiche

Vilfredo Pareto è ricordato dalla maggior parte degli economisti "moderni" per aver introdotto il concetto di *preferenza ordinale* e quello di *efficienza*, sui quali torneremo tra breve. Con ciò, si dice, la scienza economica ha fatto enormi progressi nello studio del comportamento razionale degli individui e in quello delle proprietà dell'equilibrio economico di concorrenza perfetta. Grazie a Pareto, si continua, possiamo dimostrare che questo equilibrio dà luogo a efficienza, al contrario dell'equilibrio di economie non perfettamente concorrenziali.

In realtà, quasi tutti dimenticano che quegli aspetti occupano un posto ridotto all'interno degli studi economici di Pareto, i quali a loro volta occupano solo una parte dei suoi studi sociali, essendosi egli occupato intensamente anche di sociologia. Ma, pur limitandoci all'opera economica di Pareto, non si può dimenticare che egli è stato molto attento ad avvertire i suoi lettori di un fatto per lui fondamentale: non tutte le azioni degli individui sono logiche (oggi si direbbe "razionali"); molte azioni (la maggior parte) sono non-logiche. Per azione non-logica non si deve intendere un comportamento irrazionale o contrario al rag-

giungimento di un risultato ottimo.

Pareto ci fa l'esempio delle api, le quali costruendo celle di forma esagonale minimizzano l'uso di cera data la quantità di miele da depositarvi. Nessuno potrà dire che questo sia un comportamento dettato da una progettazione che faccia uso del calcolo differenziale. Le azioni logiche, invece, sono quelle compiute da individui che intenzionalmente perseguono certi obiettivi tenendo conto di tutte le risorse a disposizione e di tutti i vincoli all'azione. La maggior parte dei comportamenti è non-logica: anzi spesso gli uomini hanno la perversa tendenza a figurarsi come logiche certe loro azioni che tali non sono. Allo stesso modo, comportamenti che in certi luoghi e tempi appaiono logici ("razionali"), non lo appaiono in altri. Soltanto nei casi in cui l'ambiente di riferimento è piuttosto regolare e l'individuo abbia il tempo sufficiente per riflettere si potranno dare azioni logiche; queste circostanze, dice Pareto, sono talora presenti nelle decisioni di carattere economico. Per cui egli propone, per così dire modestamente, di cominciare il loro studio utilizzando gli strumenti dell'ottimizzazione, pur sapendo che il reale funzionamento della società economica è enormemente più complesso e richiede l'apporto di tutte le scienze umane.

16.2. I gusti del consumatore

Proseguendo sulla strada tracciata da Léon Walras (v. Capitolo 15), Pareto ritiene che lo studio dell'economia debba iniziare dal comportamento di individui auto-interessati, che cioè puntano a massimizzare la soddisfazione tratta dal consumo di beni. Tuttavia egli si rende immediatamente conto che l'*utilità* non è una grandezza misurabile, come aveva assunto Walras: quindi sarà difficile parlare di incrementi di utilità (utilità marginale) e svolgere il cammino logico suggerito dal predecessore. Il termine stesso "utilità" gli appare ambiguo, poiché richiama troppo da vicino il significato nel linguaggio ordinario.

Non solo, ma la teoria tradizionale dell'utilità aveva talora ipotizzato la confrontabilità interpersonale di quella grandezza: se le utilità di diversi individui sono confrontabili, esse possono essere sommate per vedere se una certa situazione sociale sia preferibile ad un'altra.

Questo è il fondamento dell'utilitarismo (v. Capitolo 9). Pareto rifiuta radicalmente questa impostazione e propone una via diversa.

I gusti del consumatore possono essere rappresentati dai suoi giudizi di *preferenza*: dati tutti i panieri di beni che egli può potenzialmente acquistare, il consumatore li confronta a coppie. Egli saprà dire, per esempio, se il paniere A è da lui preferito al paniere B, o viceversa, o se essi sono per lui indifferenti: ovviamente, un paniere A che contiene maggiori quantità di tutte le merci rispetto al paniere B è preferito a quest'ultimo. Invece un paniere C che contiene un chilo di pane e due di patate e uno D che contiene due chili di pane e uno di patate *non sono tra loro confrontabili in modo oggettivo* (questo punto sarà essenziale più avanti). Sono solo le preferenze soggettive di un determinato individuo a dire quale sia per lui il migliore: individui diversi hanno in generale preferenze diverse.

Nonostante il carattere qualitativo di questa impostazione, Pareto è in grado di dedurre risultati ben definiti per mezzo di ipotesi che qui neanche elenchiamo. Data una cifra monetaria che può spendere, o un preassegnato paniere di beni di cui può disporre per effettuare scambi migliorativi, l'individuo è in grado di prescegliere il paniere finale che è il migliore tra tutti quelli da lui raggiungibili. Non solo, ma dati due individui I e L è possibile trovare opportuni livelli dei prezzi di due merci M e N tali per cui la quantità di M che I vuole cedere è pari alla quantità che L vuole acquisire; e la quantità di N che L vuole cedere è pari a quella che I vuole acquisire. Si tratta cioè di una situazione di equilibrio fra le scelte, situazione che può essere estesa ad un numero qualsiasi di individui e merci.

Pareto è stato in grado di definire le caratteristiche degli equilibri sia in presenza sia in assenza di concorrenza perfetta. Cosa si deve intendere per concorrenza perfetta? Si tratta, dice Pareto (che mutua da Walras ma precisa meglio il concetto), di una situazione in cui gli scambisti non considerano di poter far variare i prezzi a proprio piacimento per trarne vantaggio. In altri termini, i prezzi vengono considerati dagli individui come dati invarianti: è solo il mercato che li può far cambiare. Si noti che questa è una definizione molto astratta: il suo senso empirico è che nessun operatore è così grande nel mercato da poterlo influenzare.

Ora, quali saranno le caratteristiche di un equilibrio di concorrenza perfetta rispetto alla concorrenza non perfetta (monopolio, oligopolio, ecc.)? L'interpretazione comune del concetto di concorrenza è che i produttori, facendosi concorrenza l'un l'altro, fanno abbassare il

prezzo delle merci facendone aumentare la quantità scambiato, e dunque rendono massima la soddisfazione dei consumatori. Ma questa nozione è superficiale, o comunque parziale. Pareto, infatti, non trascura che i consumatori sono anche i detentori (venditori) dei servizi di lavoro o altro utilizzati nella produzione; inoltre, in un regime di proprietà privata, sono anche i possessori delle imprese. Dunque un abbassamento dei prezzi indotto dalla concorrenza provoca un ribasso di tutti i redditi distribuiti dalle imprese ai consumatori: ciò che si guadagna da una parte viene perso dall'altra.

Occorre allora un criterio alternativo e complessivo per valutare della "bontà" di un equilibrio.

16.3. Ottimalità sociale come efficienza

D'altra parte, come abbiamo detto, Pareto rifiuta l'impostazione utilitarista della misura del benessere sociale: la somma delle utilità individuali, oltre a non avere senso per via della non confrontabilità, costituisce un criterio che contraddice la natura *individualistica* del sistema economico sotto esame. Infatti la semplice somma delle utilità sconta il fatto che gli individui debbano avere tutti la medesima importanza nella valutazione sociale: in realtà, potrebbero esistere infiniti altri modi di valutare l'importanza dei singoli (dare più importanza ai ricchi, ai poveri, al più povero, alla classe media, ai possessori di lavoro, di capitale, agli inventori, e così via): non se ne verrebbe a capo. Ciò che occorre è, secondo Pareto, un criterio che sia rispettoso di ogni singolo giudizio individuale, e non faccia alcuna somma o media tra gli individui.

Consideriamo due situazioni sociali alternative S_1 e S_2 (per esempio, un equilibrio con concorrenza perfetta e una situazione di squilibrio). In ciascuna di queste situazioni i diversi soggetti posseggono quantità di merci; ognuno confronterà la situazione S_1 con la S_2 . Il suo giudizio di preferenza tra le due situazioni sarà di tipo egoistico, cioè a lui importerà solo di ciò che, in ciascuna delle due, viene a lui: in coerenza con la teoria economica tradizionale, consideriamo solo soggetti auto-interessati. Se esistono 1000 individui nella società, esiste-

ranno 1000 giudizi di preferenza tra S_1 e S_2 . Diciamo che S_2 è preferita a S_1 solo se *tutti* gli individui preferiscono S_2 a S_1 , o al più sono indifferenti tra le due, ma nessuno ha la preferenza contraria; in questo caso diremo anche che S_2 è migliore di S_1 *nel senso di Pareto*. Questo modo di valutare le due situazioni ricorda da vicino il confronto fra due panieri di beni disponibili per un individuo: uno è sicuramente migliore dell'altro solo se contiene quantità non minori di tutte le merci, altrimenti essi non sono in generale non confrontabili. Altrettanto, se i giudizi di preferenza tra due situazioni sociali S_1 e S_2 non sono tutti uniformi, le due situazioni non sono confrontabili tra loro.

Ora, un *ottimo Paretiano* è una situazione S^* tale per cui non ne esiste un'altra ad essa preferita da tutti: cioè S^* non è migliorabile nel senso di Pareto. Una implicazione ovvia di questa definizione è che a partire da un ottimo Paretiano è impossibile migliorare la posizione di qualche individuo senza peggiorare quella di qualche altro. In questo senso, si può anche dire che la collettività non può far niente di meglio di quanto sta facendo: non sono avvenuti sprechi, e dunque non c'è alcuno spazio per far stare meglio almeno un soggetto.

Per fare un esempio, si consideri una torta e due consumatori amanti dei dolci. Diamo mezza torta al primo individuo e il resto al secondo, lasciando tuttavia qualche briciola nel piatto. In questo caso è avvenuto uno spreco: recuperando quelle briciole è possibile migliorare la posizione di uno dei due senza peggiorare quella dell'altro; se invece ciascuno dei due riceve esattamente metà della torta nessun miglioramento è più possibile. Per questa ragione, il concetto di ottimalità paretiana è in realtà un concetto di *efficienza*: nessun miglioramento gratuito è più possibile.

Ma torniamo alla distribuzione della torta. Supponiamo che il primo individuo riceva un quarto di essa e il secondo tre quarti (senza lasciare briciole): sarà possibile migliorare la posizione di uno dei due (diciamo il più "povero") senza peggiorare quella dell'altro? Evidentemente no: dunque anche questa distribuzione è un ottimo Paretiano. E se il primo non avesse nulla mentre il secondo avesse tutta la torta? Chiaramente, anche qui non si può fare più felice il nullatenente senza togliere qualcosa al ricco (senza peggiorare il suo stato): si tratta di nuovo di un ottimo!

Risulta allora evidente che il criterio di Pareto, volendo rispettare i canoni individualistici, deve rinunciare totalmente ad ogni giudizio di *equità distributiva*. Si lascia al lettore il giu-

dizio se questo modo di valutare la “bontà” di situazioni sociali alternative sia accettabile. Torneremo su questo punto in seguito.

Pareto riuscì a dimostrare che l’equilibrio di un’economia perfettamente concorrenziale è ottimo nel suo senso, mentre non lo è per esempio un equilibrio con monopolio o oligopolio. Questo risultato (chiamato talora teorema del benessere) è l’unico fondamento teorico rigoroso della posizione secondo cui le economie di mercato con libertà di iniziativa privata massimizzano il benessere sociale e sono efficienti. In successivi capitoli approfondiremo questo tema, mettendo in evidenza le difficoltà teoriche dell’impianto walrasiano-paretiano.

16.4. Nota bio-bibliografica

Vilfredo Pareto (1848-1923) nacque da famiglia nobile e studiò ingegneria in Italia; ben presto cominciò ad interessarsi di economia. Nel 1893 accettò la cattedra che era stata di Walras all’Università di Losanna; data la ricchezza familiare ereditata, si ritirò in pensione anzitempo a Cèligny per dedicare tutto il suo tempo alla ricerca e alla scrittura. Politicamente era assai conservatore e ultra-liberale, cosa che gli attrasse non poche inimicizie (si legga per esempio il suo *I sistemi socialisti*, oppure *Scritti politici*, entrambi pubblicati da UTET, 1974). Oltre all’economia e alla sociologia, studiò anche problemi statistici, scrivendo *Statistique et économie mathématique*, ora in *Oeuvres complètes*, a cura di G. Busino, Ginevra: Droz dal 1964 (le opere complete sono tradotte in italiano, sempre a cura di Busino, da Utet nel 1974). Le sue opere economiche principali pubblicate in italiano sono: *Manuale di economia politica*, Società Editrice Libreria, Milano 1919; *Corso di Economia Politica*, Einaudi, Torino 1943; *Trattato di sociologia generale*, Milano: Edizioni di Comunità, 1964. Per una introduzione al suo pensiero di può vedere *Pareto Vilfredo*, nel *Grande Dizionario Enciclopedico*, Torino: UTET 1979, voce scritta da G. Busino, profondo conoscitore delle opere di Pareto. Vale la pena di vedere le pagine su Pareto scritte da J. A. Schumpeter in *History of Economic Analysis*, London: Allen & Unwin 1954 (trad. it. Torino: Bollati 1991). Per una collezione di saggi su Pareto si veda il volume a cura di M. Blaug, *Vilfredo Pareto*, Aldershot: Elgar 1992.

Liberismo e scuola walrasiana: precisione formale, povertà interpretativa

La scuola dell'equilibrio generale crebbe in Europa sino ai primi anni Venti di questo secolo; ci fu poi uno spostamento di uomini e idee oltreoceano. Qui la teoria venne enormemente sviluppata dal punto di vista matematico: l'enunciazione delle ipotesi sotto cui sono validi i suoi principali risultati (esistenza e ottimalità di un equilibrio generale competitivo) divenne sempre più precisa, ma la sua limitata capacità interpretativa venne chiaramente messa in luce. Eppure si tratta dell'unico fondamento formalmente rigoroso del moderno liberismo in economia.

33.1. Matematica ed economia

Dopo gli impulsi dati da Walras e da Pareto (v. Capitoli [15](#) e [16](#)), la scuola dell'equilibrio economico generale si spostò da Losanna ai paesi di lingua tedesca. In particolare a Vienna, sotto la guida del matematico Karl Menger (figlio dell'economista Carl Menger), si protrasse nel secondo decennio del XX secolo un seminario cui partecipavano diversi economisti. L'obiettivo principale di queste discussioni era quello di dimostrare in modo matematicamente preciso i risultati intuiti dai due iniziatori: un'economia perfettamente concorrenziale ammette stati di equilibrio generale (tra domanda e offerta sui mercati), e tali stati sono ottimali nel senso di Pareto (è cioè impossibile, ridistribuendo le merci, migliorare la posizione di almeno un soggetto senza peggiorare quella di qualche altro soggetto).

La prima guerra mondiale e il nazismo costrinsero molti intellettuali a lasciare l'Europa per gli Stati Uniti. Qui il secondo conflitto mondiale, con le sue esigenze di progettazione di

nuove armi, di studio di itinerari delle flotte, di definizione delle strategie di risposta ottima all'avversario e di economizzazione delle risorse per sostenere l'economia di guerra, fornì molte occasioni di impiego in centri di ricerca, dove confluirono i migliori matematici. Non a caso, alla fine degli anni Quaranta escono dai laboratori militari i primi articoli di economisti matematici che trovano soluzioni sempre più sofisticate ai problemi posti inizialmente da Walras e Pareto. L'ambiente culturale è saturo di quella filosofia della scienza secondo cui solo il metodo assiomatico (il ragionare per assiomi e teoremi) si confà ad una scienza matura, quale la teoria economica vuole diventare.

Nei primi anni Cinquanta vengono pubblicati alcuni lavori ancora oggi ritenuti fondamentali (o addirittura conclusivi), contenenti dimostrazioni rigorose dell'esistenza di equilibri e della loro ottimalità. I nomi principali sono quelli di Kenneth Arrow, John Nash, Gerard Debreu, Lionel McKenzie, non a caso tutti di formazione matematico-ingegneristica. In questo capitolo non entreremo certo nei dettagli matematici. Ma il pregio del metodo assiomatico è che le ipotesi vengono espresse in modo chiaro, a differenza di quanto può avvenire in trattazioni più verbali e intuitive. Dunque, emergono con chiarezza tutti i limiti che l'analisi si auto-impone per ottenere i risultati desiderati. Questa teoria, chiamata *neowalrasiana*, situandosi all'apice del rigore formale all'interno del filone di studio delle economie perfettamente competitive, è presa come punto di riferimento da tutti coloro che propugnano la capacità dei liberi mercati di produrre risultati ottimali. Vale dunque la pena di vagliare le sue ipotesi e implicazioni interpretative.

Cominciamo col vedere il tipo di "economia" cui la teoria si può applicare (usiamo le virgolette perché si tratta in realtà di un oggetto altamente astratto). Si tratta di un'economia decentrata, cioè le decisioni vengono prese dai singoli individui senza segnali o regolamentazioni da parte di Autorità centrali; il numero di merci, così come quello di operatori (consumatori e produttori), può essere qualsiasi; gli operatori agiscono solo sulla base di segnali di prezzo, e i prezzi sono considerati indipendenti dal loro agire (concorrenza perfetta: nessuno è così grande da influenzare il mercato); il regime è quello della proprietà privata, includendo il fatto che le imprese sono di proprietà dei consumatori, secondo le quote azionarie da loro possedute; vengono contrattate merci di tutti i luoghi e di tutte le date future, e dunque l'attività economica si estende nel tempo, non è statica, almeno apparentemente;

tutti i mercati (anche quelli di tutte le merci future) sono aperti e non vi è incertezza su alcun prezzo delle merci future; tutti gli individui sono razionali, nel senso che sanno scegliere l'azione per sé ottimale.

Essere riusciti a dimostrare, come ha fatto la scuola neowalrasiana, che (a) una simile economia ammette stati di equilibrio generale e (b) questi equilibri sono efficienti (ottimali nel senso di Pareto) è sicuramente una cosa di non poco conto. Sembra che il progetto scientifico di Adam Smith, quello di mostrare che una "mano invisibile" mette ordine nel coacervo di miliardi di azioni indipendenti e produce il miglior risultato per tutti, sia finalmente compiuto. Dobbiamo ora valutare l'effettiva portata interpretativa di questa teoria.

33.2. Ipotesi e implicazioni

Passiamo in rassegna le principali ipotesi della scuola neowalrasiana.

1) *Tutti i mercati sono aperti.* Questo significa che è possibile già da oggi contrattare le merci di qualsiasi data futura e di qualsiasi regione dell'economia. Poiché tutti i soggetti sono pienamente razionali, ciò significa che ognuno, consumatore o produttore, compie già oggi decisioni relative alla propria attività economica di ogni periodo del suo futuro: è come se io, in Italia, dovessi preoccuparmi ora della quantità di pane francese che vorrò consumare fra dieci anni, valutarne il prezzo oggi vigente e impegnarmi ad acquistarne una quantità per me ottimale (magari questa quantità è nulla, ma devo comunque ottenere questa decisione da un esplicito processo ottimizzante). Questa ipotesi è essenziale per dedurre che l'equilibrio generale è efficiente. Infatti, se qualche mercato non fosse oggi aperto io non potrei conoscere il prezzo della merce corrispondente: in assenza di tale informazione, la mia decisione è sicuramente distorta e sub-ottimale. Si deve osservare che il tallone d'Achille di tale ipotesi non è tanto il suo evidente irrealismo, quanto il fatto che non viene considerato un aspetto essenziale: l'esistenza di ogni singolo mercato, che in questa teoria viene presa come un dato naturale e non problematico, presuppone in realtà una enorme struttura istituzionale (operatori che lo organizzino, consumatori e produttori che ne siano a conoscenza e sappiano come

si tratta su quel mercato, autorità legali che garantiscano i diritti di proprietà nati dalle transazioni, ecc.). Dunque, se qualche mercato non esiste, ciò non è perché esso sia poco importante, ma perché in realtà esso è *costoso* per la società. Ci troviamo tra Scilla e Cariddi: l'assenza di un mercato causa inefficienza, ma la sua presenza è probabilmente così costosa da generare altra inefficienza.

2) *Concorrenza perfetta*. Conosciamo il significato di questo termine: ogni singolo soggetto è “piccolo” sui mercati e le sue azioni non influiscono sul resto dell'economia, in particolare sui prezzi, che sono per lui dei dati non modificabili (solo il “mercato” può modificare i prezzi). Ciò presuppone tra l'altro che il numero di operatori su ogni singolo mercato sia molto elevato. Di nuovo, non si tratta di un problema di realismo (per esempio è usuale che sui mercati all'ingrosso delle materie prime minerarie operino pochi soggetti), ma di un problema logico. Come vedremo più avanti (v. Capitolo [34](#)), per alcuni tipi di merce deve *necessariamente* esistere un solo produttore (monopolio); oppure certe attività economiche, pur condotte da imprese competitive, hanno comunque effetti sul resto dell'economia (esternalità). Ma il punto principale è questo: quando si dice che è il “mercato”, e non i singoli, a modificare i prezzi, si sta compiendo un errore logico. Infatti, se nessun individuo ha il potere di modificarli, come può accadere che la totalità degli individui l'abbia? Oppure, si deve intendere che il mercato sia un soggetto autonomo e diverso dalla totalità degli operatori (si ricordi la metafora del “banditore” già utilizzata da Walras: v. Capitolo [15](#)): ma allora dovrebbero essere resi espliciti i suoi gusti e i suoi obiettivi, e certamente sarebbe un soggetto con un grande potere di mercato, contraddicendo l'ipotesi stessa di concorrenza perfetta.

3) *Informazione completa*. I consumatori e produttori sono pienamente informati di tutti i prezzi (anche quelli di tutte le merci future, come abbiamo visto); conoscono perfettamente le caratteristiche merceologiche di tutti i beni trattabili; sanno che un certo bene è il *medesimo* indipendentemente dal fornitore che lo vende. Se così non fosse, le merci differirebbero da un fornitore all'altro e non saremmo in un sistema di concorrenza perfetta (i consumatori sono spesso affezionati ad un certo negozio o ad una certa marca di prodotto, e sono disposti a pagare un prezzo supplementare senza andare alla ricerca del prezzo più basso per quel genere di prodotto: si parla in questo caso di *concorrenza monopolistica* fra offerenti). Un secondo aspetto relativo all'informazione, e altrettanto importante, è che la qualità del bene

trattato deve essere nota ad entrambi i contraenti: se così non è, il risultato ottenuto da una delle due parti è diverso da quello preventivato, e non è più vero che l'equilibrio che si determina sul mercato sia ottimale. I fenomeni di informazione imperfetta in tal senso (informazione detta "asimmetrica") sono tipici nei mercati dell'usato (il venditore conosce la qualità meglio dell'acquirente); nei contratti di prestazione di lavoro o di finanziamento degli investimenti (il lavoratore conosce le proprie capacità meglio del datore, l'impresa che investe conosce le proprie possibilità di successo meglio della banca); nei contratti di assicurazione (l'assicurato conosce la propria posizione di rischio meglio dell'assicuratore). Come si vede, transazioni di un certo rilievo in un'economia moderna di mercato.

La lista potrebbe continuare a lungo; abbiamo tuttavia messo in evidenza alcuni aspetti che saranno ripresi in seguito con maggior approfondimento (v. Capitoli [34](#) e [35](#)). Per correttezza, occorre dire che le generazioni più recenti di economisti neoclassici sono pienamente consapevoli di tali limiti: l'entusiasmo per la teoria dell'equilibrio generale competitivo è velocemente scemato dopo gli anni Sessanta. Restano soltanto molti volgarizzatori a ripeterci continuamente, in modo acritico, che un'economia competitiva porta senza dubbio a risultati socialmente efficienti.

33.3. Un'economia che "non funziona"

Le difficoltà precedenti non devono essere interpretate come "imperfezioni" del mondo reale che siano trascurabili nell'analisi astratta (così come gli attriti sono spesso ignorati dalla fisica). Infatti, il venire meno di qualcuna delle condizioni esposte sopra non fa semplicemente deviare i risultati rispetto alla loro forma pura. Se anche una sola è assente il *comportamento* dei soggetti economici cambia in modo strutturale, qualitativo; non solo i risultati sono radicalmente diversi, ma anche il tipo di analisi teorica deve mutare, includendo in modo sostanziale il ruolo delle aspettative che ciascuno ha sulle aspettative degli altri.

Per concludere, non possiamo sottacere due punti dei quali la stessa scuola walrasiana è pienamente consapevole. Da un lato, questa scuola è riuscita a dimostrare matematicamente

che, sotto opportune ipotesi, l'economia ammette uno stato di equilibrio; ma non è assolutamente detto che l'equilibrio sia unico: ve ne potrebbero essere moltissimi, senza contraddire le ipotesi. Quale tra questi è allora "il migliore dei mondi possibili"? Non esiste risposta.

In secondo luogo, l'analisi è completamente *statica*: il problema di cosa accade fuori dall'equilibrio non viene neppure posto. Potrebbe darsi che le reazioni del mercato agli squilibri facciano allontanare sempre più l'economia dalla posizione ottimale, che dunque non sarebbe *mai* osservabile.

Questi ulteriori limiti hanno fatto concludere ad alcuni che la teoria walrasiana è "strutturalmente povera", incapace di interpretare i fenomeni reali delle economie di mercato, proprio per il suo eccesso di formalismo astratto. Un esempio tipico di programma di ricerca che si auto-annienta.

33.4. Nota bibliografica

Usualmente si fa risalire la sistemazione definitiva dei fondamenti della teoria neowalrasiana al libro di G. Debreu, *Theory of Value*, New Haven: Yale University Press 1959; un altro autore fondamentale per gli sviluppi di questa scuola è K. J. Arrow (New York 1921; premio Nobel per l'economia nel 1972), non a caso un curatore del monumentale *Handbook of Mathematical Economics*, Amsterdam, North Holland, 1981-86. I più noti manuali di riferimento a livello approfondito sono quelli di K. J. Arrow e F. H. Hahn *General Competitive Analysis*, Amsterdam, North Holland, 1970; e quello di W. Hildebrand e A. P. Kirman *Equilibrium Analysis*, Amsterdam: North Holland 1988. Risulta molto chiaro il contributo di C. Napoleoni, *L'equilibrio economico generale. Studio introduttivo*, Torino: Boringhieri 1965. Una panoramica sulla teoria neowalrasiana è contenuta in G. Rampa, *Introduzione all'equilibrio economico generale*, Milano: Unicopli, 1993. I problemi della povertà interpretativa sono messi in evidenza da B. Ingrao e G. Israel nel volume *La mano invisibile*, Bari: Laterza, 1989. Si legga anche la voce "Equilibrio" di G. Lunghini nel *Dizionario di Economia Politica* cura da Lunghini e D'Antonio, Torino: Boringhieri, 1987. Un buon testo di microeconomia neoclassica che discute i problemi sollevati in questo Capitolo è quello di A. Schotter, *Microeconomia*, Torino: Giappichelli, 1997.