

Recensione:

**Guglielmo Forges Davanzati, *Ethical Codes and
Income Distribution*, 2006**

di

Pierluigi Barrotta

pl.barrotta@italcultur.org.uk



2R – Rivista di Recensioni Filosofiche – Volume 2, 2006

Sito Web Italiano per la Filosofia

www.swif.uniba.it/lei/2r

Guglielmo Forges Davanzati, *Ethical Codes and Income Distribution. A Study of John Bates Clark and Thorstein Veblen*, Routledge Studies in the History of Economics, Routledge Londra e New York, 2006.

Negli ultimi anni è diventata quasi *common sense* l'affermazione che il mercato presupponga regole di condotta morale. Un esempio, riportato da Davanzati, ben illustra il problema. Si supponga che una persona, di passaggio in una città, acquisti un bene in un negozio che accetta il pagamento dopo l'acquisto. La persona è anonima e sa che non ritornerà più in quella città. Il tradizionale postulato comportamentale dell'economia conduce alla previsione che lo straniero decida di non pagare. Infatti, in questo modo raggiungerebbe un più elevato livello di utilità attesa, data la probabilità praticamente nulla di essere soggetto a sanzioni. Tuttavia, non è questo il comportamento che in genere viene osservato. Casi di questo tipo illustrano che gli agenti economici prendono in considerazione non soltanto il loro livello d'utilità, ma anche regole di condotta morale.

Il problema principale che Davanzati si pone è capire in quale modo queste regole di condotta emergano e successivamente si consolidino. Due approcci generali vengono presi in considerazione. Il primo – denominato *the inside-the-market approach* – ritiene che le regole morali emergano spontaneamente dalle interazioni degli scambi. Il secondo – denominato *the outside-the-market approach* – invece ritiene che le regole morali emergano attraverso il conflitto sociale e l'intermediazione della politica. Da un punto di vista metodologico, il primo approccio si basa sul paradigma della scelta

razionale, il cui postulato comportamentale fondamentale è che gli agenti siano dei *maximizers*. Per il secondo approccio, invece, gli agenti economici sono soprattutto dei *rule followers*.

Nonostante appaia in una collana di storia del pensiero economico, il libro è pieno di argomentazioni teoriche e fa ampio riferimento alla letteratura contemporanea. Il primo capitolo rappresenta infatti una *overview* aggiornata dei due approcci. Il secondo capitolo esamina il lavoro di John Bates Clark quale rappresentante storico dell'*inside-the-market approach*. Il terzo capitolo si sofferma sulla figura di Thorstein Veblen come figura rappresentativa dell'*outside-the-market approach*. Il quarto capitolo, infine, si sofferma sui diversi criteri di giustizia distributiva che emergono dai due differenti paradigmi concettuali. Ciascun capitolo potrebbe essere letto indipendentemente dagli altri, sebbene sia convinzione dell'autore che l'interazione tra la storia del pensiero economico e l'analisi teorica contemporanea possa essere di giovamento per entrambe.

Prima di presentare alcune osservazioni critiche, d'obbligo in una recensione, è probabilmente opportuno sintetizzare il contenuto dei vari capitoli. Il contrasto tra i due approcci è chiaramente analizzato nel primo capitolo. Il punto di partenza è il riconoscimento di un noto problema nell'applicazione della teoria dei giochi per spiegare l'emergere spontaneo di regole di condotta morale. A volte, si sostiene che il valore della fiducia reciproca si spiega con l'importanza dell'acquisizione di una buona *reputazione* in un gioco ripetuto infinite volte o, comunque, con un orizzonte temporale sconosciuto ai giocatori. Infatti, il timore di future rappresaglie spiega il comportamento onesto in situazioni in cui sembrerebbe apparentemente razionale, nel

senso della massimizzazione dell'utilità, agire in modo disonesto (se l'orizzonte temporale fosse conosciuto ai giocatori non ci sarebbero più incentivi al comportamento onesto per via di un ragionamento che nella teoria dei giochi è conosciuto con il termine *backward induction*). Il problema che sorge in questo genere di spiegazioni è che il pericolo di rappresaglie vale solo in ambienti sociali sufficientemente ristretti, e non è dunque applicabile nei contesti più ampi che caratterizzano le società di mercato. Non sarebbe esagerato affermare che una parte assai importante del dibattito contemporaneo consiste nell'esaminare se e come questo evidente limite possa essere superato. Nell'*outside-the-market approach*, la nozione di comportamento massimizzante viene sostituita da quelle di conflitto e di negoziazione sociale. Da un punto di vista metodologico, questo approccio favorisce relazioni causali più complesse. L'economia neoclassica aderisce ad un'interpretazione dell'individualismo metodologico tale per cui le relazioni causali avvengono seguendo un rigoroso processo *bottom-up*: dall'azione individuale alla formazione delle macrostrutture sociali. Il secondo approccio, invece, che è tipico del vecchio istituzionalismo (prima, cioè, che l'economia neoclassica colonizzasse anche l'economia delle istituzioni) favorisce causalità bidirezionali: insieme all'influenza delle azioni individuali sulla nascita delle istituzioni, si ritiene che ci sia anche una relazione causale *top-down*: dalle istituzioni al comportamento individuale. Per i filosofi, si tratta di una contrapposizione un po' forzata, poiché non mancano versioni dell'individualismo metodologico, come quella di Popper, in cui si riconosce ampio spazio all'influenza delle istituzioni sul comportamento individuale. Tuttavia, si deve concedere che questa distinzione acquisti una certa validità se si rimane nell'ambito della ricerca economica neoclassica.

Nel secondo e terzo capitolo, vengono esaminati due autori che hanno grandemente influenzato la storia del pensiero: John B. Clark e T. Veblen. La giustificazione di questa scelta, che potrebbe obiettivamente apparire arbitraria, è giustificata da Davanzati con l'osservazione che entrambi gli autori hanno, per così dire, stabilito l'agenda del dibattito tra istituzionalismo ed economia neoclassica negli Stati Uniti. Comunque sia, i due capitoli sono assai diversi dal primo. In particolare, nel secondo capitolo Davanzati si sofferma sulla teoria della distribuzione del reddito avanzata da Clark. Come è noto, per Clark l'eguaglianza tra produttività marginale del lavoro e salari è non solo una condizione di efficienza, ma anche una questione di giustizia. In termini succinti, l'eguaglianza significa che ciascun lavoratore riceve esattamente quanto produce in termini di valore economico. Ciò potrebbe apparire "giusto", secondo un intuitivo criterio meritocratico. In realtà è un ragionamento che non tiene. Come ha mostrato anche Hayek, in un sistema di mercato merito e retribuzioni sono concetti distinti, tra cui non c'è alcun chiaro legame causale. Le retribuzioni si riferiscono al valore del bene prodotto, che è stabilito dalla collettività o, per meglio dire, dalle innumerevoli e indipendenti scelte individuali; mentre il merito morale si riferisce al modo in cui un individuo ha inteso realizzare il suo piano di vita. Un artigiano che svolga egregiamente il suo lavoro, e dunque sia titolato a reclamare per sé un grande merito morale, potrebbe ugualmente avere una paga bassa se le sue abilità fossero scarsamente richieste dal mercato. Il concetto di merito è assai dibattuto in filosofia morale, ma credo di poter dire che c'è un ampio consenso nel respingere tesi come quella di Clark.

Per quanto riguarda Veblen, Davanzati si sofferma inizialmente a spiegare i famosi “beni di Veblen”, la cui domanda, da parte della “classe agiata”, cresce all’aumentare del prezzo. Si tratta di un fenomeno assai diverso rispetto agli altrettanto famosi “beni di Giffen”. Quest’ultimi sono spiegabili dalla moderna teoria del consumatore, poiché l’apparente paradosso è comprensibile alla luce dell’effetto sul reddito reale che hanno i cambiamenti dei prezzi dei beni di prima necessità. Come è noto, invece, i beni di Veblen sono beni che acquistano valore perché permettono di ostentare la propria ricchezza. In questo senso, perderebbero la loro funzione se le mutate condizione di produzione consentissero un abbassamento del loro prezzo. Si tratta di forme di comportamento che rappresentano una seria sfida alla teoria neoclassica del comportamento del consumatore e, in questo senso, illustrano egregiamente il diverso approccio istituzionalista, di cui Veblen è stato autorevole rappresentante. Questi beni, infatti, mostrano come certi comportamenti siano assai più facilmente comprensibili se si lascia cadere l’assunzione neoclassica della reciproca indipendenza delle preferenze di ciascun individuo. In questo modo, è più agevole prendere in considerazione i ruoli sociali, insieme ai conflitti che essi inevitabilmente generano.

Con il quarto capitolo si analizzano le teorie della giustizia distributiva proprie del paradigma neoclassico (rappresentato storicamente da Clark) e del paradigma istituzionalista (rappresentato storicamente da Veblen). L’economia neoclassica viene caratterizzata, oltre che dall’usuale postulato di razionalità, anche dall’assenza dell’incertezza e dalla struttura assai stilizzata delle istituzioni che presiedono al funzionamento del mercato. Evidentemente, si tratta di una caratterizzazione utile

soprattutto per focalizzare il contrasto con il *vecchio* istituzionalismo, dal momento che molti neoclassici hanno cercato di integrare il fenomeno dell'incertezza (che, come è noto, presenta molti significati) e il ruolo delle istituzioni nel coordinamento delle aspettative individuali. Come osserva lo stesso Davanzati, il nuovo istituzionalismo postula precisamente che gli agenti siano dei *maximizers*, e in questo senso rappresenta un ampliamento del paradigma neoclassico. Al contrario, per le ragioni precedentemente dette, è il vecchio istituzionalismo, impersonato da Veblen, a rappresentare una seria sfida verso l'economia "ortodossa" o neoclassica.

Il libro si legge con facilità. Davanzati è riuscito ad evitare al lettore faticosi tecnicismi senza perdere nulla in rigore di analisi. Si tratta di un grande merito, a cui si devono aggiungere gli ampi ed istruttivi riferimenti bibliografici. D'altro canto, non si riesce ad evitare l'impressione che il libro sia un assemblaggio di ricerche nate in origine come studi separati. Ma forse il difetto principale è un altro. In tutto il libro si mescolano due problemi che a mio parere sono diversi e dunque non dovrebbero essere confusi.

Il problema dell'emergere – spontaneo o meno – di regole di condotta morale è ben diverso da quello della giustizia distributiva. Lo testimonia precisamente il lavoro di Hayek, su cui Davanzati si sofferma più volte. Hayek è il primo a sostenere che gli individui sono *rule-followers*. Inoltre, più volte sottolinea come l'esistenza di regole di condotta riduca l'incertezza in un sistema di mercato. Tuttavia, allo stesso tempo, è un durissimo oppositore di qualsiasi forma di giustizia distributiva. Non si tratta di una contraddizione da parte dell'economista austriaco. Per Hayek, il mercato ha il solo compito di *coordinare* le azioni degli individui, che possono essere guidate dalle più

svariate norme morali. Quali norme emergeranno è una questione di selezione sociale, il cui meccanismo è sovente lasciato oscuro (dando dunque origine a molte discussioni interpretative). Il punto principale è che, per Hayek, le regole di condotta morale devono essere prese esplicitamente in considerazione dagli economisti e dagli scienziati sociali. Egli è contrario, invece, ad elevare una o più norme a criteri generali di giustizia, a cui tutta la società dovrebbe adeguarsi. Per Hayek, infatti, ciò comporta una illegittima eterodirezione dell'individuo, trasformando la società da un ordine spontaneo (o *cosmos*) in una organizzazione (o *taxis*) finalizzata ad obiettivi specifici. Si tratta di considerazioni assai note. Tuttavia, non mi sembra che Davanzati ne abbia pienamente colto il significato.

PIERLUIGI BARROTTA