Piero Vernaglione

**Austriaci e Neoclassici**

In questo lavoro vengono esaminate le principali differenze fra la Scuola Austriaca e la tradizione Neoclassica. Sebbene nelle classificazioni dottrinali più sommarie gli Austriaci vengano incorporati nella scuola Neoclassica, ciò può essere considerato corretto solo relativamente alle origini delle due tradizioni di ricerca, in particolare con Carl Menger. Successivamente le differenze metodologiche si sono accentuate in una misura tale da configurare due orientamenti teorici distinti, e a tratti contrapposti[[1]](#footnote-1).

1) Le scuole classica e neoclassica considerano come soggetto idealtipico l’*homo oeconomicus*. Il cui modello di comportamento è caratterizzato da razionalità e massimizzazione dell’utilità personale. Nel tempo le interpretazioni di questi due elementi non sono state univoche. La versione più rigorosa, proposta da Leon Walras, definisce la razionalità in base ai seguenti assiomi: 1) le preferenze sono date, 2) le preferenze sono disposte in sequenza, cioè gerarchicamente ordinate e transitive[[2]](#footnote-2), 3) le informazioni sono complete, così da consentire un’analisi e una previsione perfetta di tutta la realtà e 4) l’attore è un massimizzatore dell’utilità. Relativamente a questa impostazione, gli Austriaci contestano il terzo punto: gli individui non possiedono conoscenza completa di tutti i dati e il futuro non è perfettamente prevedibile ma caratterizzato da incertezza (v. *infra*, punto 3).

Nella variante più estrema (definita *Paleo-homo oeconomicus* da Chris Doucouliagos), l’individuo massimizza non l’utilità ma il profitto monetario e/o l’interesse personale inteso in senso strettamente egoistico (*self-interest*). Questa seconda descrizione, che identifica l’agente con l’uomo d’affari (e che in verità rappresenta un fraintendimento anche della teoria della scelta razionale neoclassica[[3]](#footnote-3)), è completamente rifiutata dalla scuola Austriaca, in quanto offre un modello molto parziale, che ad esempio non dà conto di una figura centrale come è quella del consumatore, e di un atto fondamentale qual è il consumo; oppure di preferenze diverse dal guadagno monetario, come ad esempio il valore affettivo che un individuo attribuisce a un determinato bene o un’azione altruistica che ha riflessi nel campo economico, come l’acquisto a prezzo più alto per sostenere una causa specifica o un produttore amico.

In entrambe le versioni, l’*homo oeconomicus* afferra solo una parte dell’uomo, mentre l’uomo agente e la teoria dell’azione umana colgono l’intera dinamica economica.

2) Equilibrio - I neoclassici ritengono che l’economia di mercato sia sempre in uno stato di equilibrio di lungo periodo, senza profitti, perdite e incertezza. La Scuola di Losanna (Walras, Pareto, Schumpeter) si limita a determinare le appropriate grandezze degli elementi del sistema, appunto le condizioni dell’equilibrio.

In fisica “equilibrio” è uno stato in cui un’entità rimane; ma in economia c’è una tendenza verso l’equilibrio, mai uno stato di equilibrio. Gli Austriaci infatti si sono concentrati non sull’equilibrio ma sul processo attraverso il quale il mercato muove verso l’equilibrio; e in questo contesto il *tempo* diventa un concetto centrale[[4]](#footnote-4). Gli attori economici, poiché agiscono per uno scopo, per raggiungere un dato stato finale, puntano all’equilibrio; il concetto di azione, di processo, implica lo stato di equilibrio. Ma nel mondo reale questo equilibrio non è mai completamente raggiunto, è sempre modificato, perché cambiano continuamente le determinanti dell’attività economica: valori, risorse, tecnologie, conoscenze, prodotti ecc. Per il semplice fatto che l’uomo *agisce*, non vi può essere equilibrio.

Le equazioni del modello non contengono informazioni sulle azioni umane, che conducono da uno stato di squilibrio a uno di equilibrio.

La Scuola Austriaca ha sviluppato un’analisi dinamica, dei *processi* di mercato, non statica.

3) Conoscenza perfetta – La teoria neoclassica ha posto la premessa irrealistica della perfetta conoscenza da parte di tutti gli operatori economici, consumatori, produttori, imprese. Dunque le domande, le offerte, i costi, i prezzi, i prodotti, le tecnologie, i mercati sarebbero completamente noti a tutti[[5]](#footnote-5). La Scuola delle aspettative razionali ha estremizzato tale tesi asserendo che il mercato, come un’entità reificata onnisciente, possiede la conoscenza delle suddette informazioni non solo relativamente al presente, ma anche al futuro[[6]](#footnote-6).

Secondo l’impostazione prasseologica misesiana, al contrario, la conoscenza del presente, e meno ancora quella del futuro, non è mai perfetta, e il mondo in generale, e il mercato in particolare, sono eternamente caratterizzati dall’incertezza. D’altra parte l’uomo acquisisce la conoscenza, che si spera aumenti nel tempo, delle leggi naturali e delle leggi di causa ed effetto, che gli consentono di scoprire migliori e più numerosi modi di controllare la natura e di conseguire i propri scopi con maggiore efficacia. Per quanto riguarda l’incertezza, è compito dell’imprenditore fronteggiarla assumendo rischi, cercando di conseguire profitti ed evitare le perdite[[7]](#footnote-7).

Per il prasseologo, quindi, l’Uomo Misesiano affronta il mondo conoscendo sicuramente alcune cose del suo mondo e non conoscendone altre. Egli sa con certezza che lui e il mondo, comprese le altre persone e le risorse, esistono; sa che le leggi naturali e le leggi di causa ed effetto esistono; e che tale conoscenza si accresce nel tempo. La sua conoscenza tecnologica sul tipo di beni che soddisferanno i suoi bisogni e sul modo in cui acquisirli aumenta continuamente. Eppure egli vive in un mondo di incertezza, di domande, risorse, prodotti, prezzi e costi futuri incerti, tutti problemi che gli imprenditori affrontano. Nel tempo, gli imprenditori che hanno successo nel sopportare i rischi e nel prevedere il loro specifico futuro conseguiranno profitti ed espanderanno le loro attività, mentre coloro che non sanno sopportare i rischi e prevedono male soffriranno perdite e necessariamente vedranno contrarsi il loro campo di attività. Di conseguenza, gli imprenditori tenderanno a stare attenti e ad aver successo in molte delle loro previsioni.

L’ipotesi di conoscenza perfetta non può dare conto del fatto che i giudizi corretti degli imprenditori sono premiati e quelli sbagliati sono penalizzati, e questa è una spiegazione fondamentale di come i mercati servono le preferenze dei consumatori; in altri termini, l’ipotesi di conoscenza perfetta comporta l’*assenza* dell’errore da parte dell’imprenditore. Inoltre è cancellata la moneta[[8]](#footnote-8).

Oltre alla conoscenza perfetta, sono contestati dagli Austriaci anche altri due requisiti che i neoclassici pongono a fondamento del modello di *concorrenza perfetta*, l’omogeneità del prodotto[[9]](#footnote-9) e, come si è già visto, la simultaneità delle contrattazioni.

4) Le curve di indifferenza – Esse indicano che combinazioni diverse nel consumo di due beni apportano lo stesso benessere. Nella teoria dell’azione Austriaca l’agente sceglie sempre *una* soluzione, e compiendo quella scelta rivela la sua preferenza, non è indifferente. L’azione umana consiste nel tentativo di sostituire una condizione peggiore con una migliore, non di passare a una condizione identica a quella di prima: perché fare sforzi per rimanere con lo stesso benessere di prima? Inoltre se un individuo è indifferente fra due alternative, non può scegliere nessuna delle due. L’“indifferenza” non è un criterio utile per l’azione.

L’indifferenza è il concetto centrale nella teoria del valore neoclassica. Mentre per gli Austriaci il valore di un bene è dato dal fine soggettivo (o utilità) che quel bene riesce a far conseguire all’utilizzatore, per i neoclassici è definito in termini di *più* beni (due beni o due gruppi di beni): il valore di ogni singolo bene è l’ammontare di un altro bene verso cui l’agente è indifferente, per un dato livello di soddisfazione.

Quando i neoclassici determinano la composizione del consumo attraverso la tangenza fra linea del bilancio e curva di indifferenza, e dunque l’uguaglianza fra il rapporto fra i prezzi e il rapporto fra le utilità marginali, utilizzano i prezzi come una proxy per calcolare i valori. Ma il calcolo dei valori è impossibile (v. prossimo punto).

5) Ordinale e cardinale – L’utilità non può essere quantificata attraverso unità di misura (unità *estensiva*), come si fa per altri settori, come il peso, la lunghezza, la temperatura. Le utilità che si ricavano da opzioni alternative sono grandezze *intensive* e possono essere messe solo in ordine (decrescente) dal singolo individuo. Ancora più antiscientifica e impossibile è la comparazione delle utilità fra individui diversi. Anche se oggi la stragrande maggioranza della teoria neoclassica afferma di rifarsi a un criterio ordinale, tuttavia la cardinalità riemerge in alcuni pezzi di analisi. Ad esempio, quando si utilizza l’equazione UM1/p1=UM2/p2, ciò vuol dire automaticamente che si sta utilizzando il criterio cardinale, perché se si divide il valore che sta al numeratore, che è utilità, per una qualsiasi altra cosa, significa che esso è inevitabilmente concepito in termini cardinali, di numeri da dividere per altri numeri. Se infatti al numeratore ci fosse una valutazione ordinale, ad esempio il secondo o il terzo, tale circostanza non consentirebbe alcun criterio operativo, cioè non darebbe proprio la possibilità di effettuare la divisione.

Altri esempi di utilizzazione implicita del criterio cardinale: ogni volta che su un grafico cartesiano si pone il reddito sull’asse delle ascisse e l’utilità (totale e/o marginale) sull’asse delle ordinate si sta utilizzando l’utilità cardinale (ciò che avviene nei manuali Musgrave e Varian); quando si presenta un’analisi costi-benefici; quando si fa riferimento alle esternalità; quando si dice che la concorrenza imperfetta è economicamente inefficiente.

Anche l’uso dei *miglioramenti paretiani* incorre in problemi: non è possibile sapere se una politica ha migliorato il benessere di alcuni senza peggiorare il benessere anche solo di uno; ad esempio, anche una politica che ha aumentato la disponibilità di beni per tutti gli individui potrebbe scontentare gli ambientalisti o gli asceti.

I prezzi di mercato sono gli unici strumenti con cui è possibile calcolare l’efficienza, e dipendono dai giudizi soggettivi di individui che sostengono un costo effettivo per la loro scelta.

6) Continuo o discreto – L’azione umana avviene con modalità discreta, perché gli esseri umani non possono fare differenziazioni infinitesimali. Le curve della matematica, con il loro carattere continuo, non rappresentano l’azione umana. Inoltre conducono a conclusioni errate: ad esempio, quando nel grafico della concorrenza imperfetta si rappresenta la curva di domanda decrescente e la curva dei costi a U, si conclude che il punto di equilibrio è quello a costi medi più alti (figura 1).

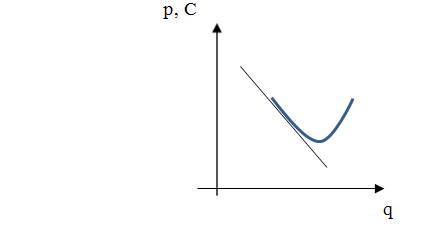


Figura 1

Se però la curva dei costi viene rappresentata in una versione non-continua, è possibile che il punto di equilibrio sia quello più basso nella curva (figura 2).

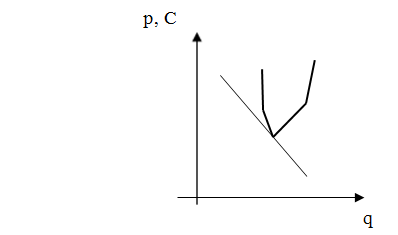


Figura 2

7) Non c’è bisogno che, nella posizione di equilibrio, l’utilità marginale dell’acquirente sia uguale all’utilità marginale del venditore; il beneficio che i due traggono dallo scambio esiste anche se le loro utilità marginali sono diseguali.

8) I neoclassici credono nell’esistenza di “beni pubblici”, gli Austriaci no[[10]](#footnote-10).

BIBLIOGRAFIA ESSENZIALE

Rothbard, M. N., [*Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*](http://rothbard.altervista.org/essays/toward-reconstruction-utility.pdf), in M. Sennholz (a cura di), On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises, Van Nostrand, Princeton, 1956, pp. 224-262.

- [*Man, Economy and State*](http://rothbard.altervista.org/books/man-economy-and-state.pdf), Van Nostrand, Princeton, 1962.

1. Per la citazione del presente saggio: P. Vernaglione, *Austriaci e neoclassici*, in Rothbardiana, https://www.rothbard.it/teoria/austriaci-vs-neoclassici.doc, 31 luglio 2009.

   Esponenti Neoclassici in senso stretto vanno considerati L. Walras, S. Jevons, A. Marshall, F.Y. Edgeworth, P. Wicksteed, I. Fisher, A.C. Pigou. Sul piano metodologico mantengono molte delle opzioni neoclassiche gli esponenti della cosiddetta “sintesi keynesiano-neoclassica”, dominante a partire dalla metà del Novecento. [↑](#footnote-ref-1)
2. Nella versione più debole di K. Popper la transitività delle preferenze manca. [↑](#footnote-ref-2)
3. Infatti aggiunge un elemento sostanziale alla razionalità formale insita in tale teoria: si compie una specifica scelta antropologica, proponendo una peculiare idea di uomo, nella quale il *self-interest* è l’unico generatore di utilità e dunque l’unica guida dell’azione. La teoria dell’egoista razionale è stata utilizzata, fra gli altri, nel filone della *public choice*. [↑](#footnote-ref-3)
4. G.P. O’Driscoll e M.J Rizzo hanno osservato che il *tempo* dei neoclassici è il tempo “newtoniano”, in cui ci si muove in avanti e indietro, nel passato, nel presente e nel futuro; cioè, nei modelli di equilibrio generale la variabile tempo può alterarsi liberamente (più precisamente, il valore collocato in pedice). Invece il tempo degli Austriaci è un tempo “reale”, che comporta la conoscenza di ciò che è accaduto in passato e l’incertezza sul futuro. G.P. O’Driscoll, M.J. Rizzo, *The Economics of Time and Ignorance*, Routledge New York, 1996. L’eliminazione del *tempo* è contenuta in uno dei requisiti che i neoclassici pongono a fondamento della *concorrenza perfetta*, la simultaneità delle contrattazioni. Eliminare il *tempo* significa pregiudicare le stesse qualità esplicative del modello. [↑](#footnote-ref-4)
5. Hayek osservò che con la conoscenza perfetta l’economia diventa una branca della logica pura, una sorta di Logica Pura della Scelta (*Economia e conoscenza*). [↑](#footnote-ref-5)
6. Più precisamente, affermano che il *mercato* possiede una conoscenza assoluta delle “distribuzioni di probabilità” di tutti gli eventi futuri, essendo qualsiasi errore puramente casuale. Ma ciò aggrava solo il problema, perché il concetto di “distribuzione della probabilità” può essere usato solo per eventi omogenei, casuali [indipendenti dal percorso] e indefinitamente replicabili. Ma gli eventi del mondo dell’azione umana sono quasi esattamente di tipo opposto: sono quasi tutti eterogenei, non casuali [dipendenti dal percorso] e difficilmente replicabili. Inoltre, anche nel caso altamente improbabile che tali condizioni si verificassero, le *class probabilities* [probabilità di classi di eventi] non potrebbero assolutamente essere utilizzate per spiegare o prevedere eventi, che è ciò con cui abbiamo a che fare nella vita umana. [↑](#footnote-ref-6)
7. Mises ha incorporato nella sua prasseologia l’utile distinzione di Knight fra *rischio* assicurabile (come le lotterie, il gioco d’azzardo o la roulette) e *incertezza* non assicurabile (perché gli eventi sono eterogenei, non casuali e non ripetibili), che grava sull’imprenditore e per la quale egli consegue profitti o soffre perdite. Vedi L. von Mises, *Planning for Freedom and other Essays and Addresses*,Libertarian Press, South Holland, Ill., 1952, pp. 108-130. [↑](#footnote-ref-7)
8. L’economista, non Austriaco, Herbert Simon ha evidenziato che le situazioni a “razionalità limitata”, quelle in cui, a differenza della “razionalità olimpica”, non si ha una perfetta conoscenza, rappresentano la normalità e consentono comunque *soddisfazione* (che va a sostituire l’*ottimizzazione*). Nella ricerca ci si ferma quando il risultato è soddisfacente, essendo impossibile o troppo oneroso il risultato ottimale. Simon propone il seguente esempio: in un pagliaio vi sono diversi aghi con estremità variamente appuntite, e un individuo ha bisogno di un ago per cucire. In base al modello di ottimizzazione, l’individuo cercherebbe fino a trovare quello più acuminato; tuttavia è più saggio e opportuno, e anche soddisfacente, cercare finché non si trova un ago con un’estremità appuntita in un modo tale da consentire di cucire, non necessariamente l’ago più appuntito. Su questi temi Simon ricevette il Nobel nel 1978. In italiano una raccolta di suoi lavori è contenuta in H.A. Simon, *Scienza economica e comportamento umano*, Edizioni di Comunità, Roma, 2000. [↑](#footnote-ref-8)
9. Anche beni che appartengono alla medesima categoria merceologica sono differenziati. In ogni caso, la scuola Austriaca ha utilizzato un criterio diverso per differenziare un tipo di bene (o servizio) da un altro (nel senso della classificazione merceologica): il bisogno che essi soddisfano. Beni che soddisfano lo stesso bisogno sono beni identici, beni che soddisfano bisogni diversi sono beni diversi. Solo i consumatori possono decidere se due merci offerte sul mercato sono un bene “omogeneo” o due beni diversi, e ciò dipende dal bisogno che soddisfano; non è possibile risolvere la questione sulla base di un’analisi fisica dei beni. Inoltre le classificazioni fatte dai consumatori cambiano in continuazione. [↑](#footnote-ref-9)
10. Su questo punto si veda P. Vernaglione, *Interferenze coercitive. L’intervento dello Stato*, in Rothbardiana, https://www.rothbard.it/teoria/intervento-stato.doc, 31 luglio 2009, pp. 8-12. [↑](#footnote-ref-10)