

I. La risposta borghese al Capitale

– 27/05/2018 Prospettiva Marxista –

A cavallo tra gli anni '80 e '90 dell'Ottocento, non troppi anni dopo la pubblicazione del I libro del Capitale e negli stessi anni in cui Engels lavorava per la pubblicazione dei volumi seguenti, tra le cattedre di economia europee e statunitensi avvenne quella che è stata chiamata “rivoluzione marginalista”. La teoria economica classica, costruita nel secolo precedente da Smith, Say e Ricardo, che Marx aveva utilizzato e criticato nei suoi scritti, venne improvvisamente abbandonata. Al suo posto, fu abbracciata entusiasticamente una nuova teoria che, pur arrivando a conclusioni politicamente simili a quelle classiche (la difesa del libero mercato), ne stravolgeva i presupposti teorici e metodologici.

La nuova teoria, chiamata “neoclassica” o “marginalista”, venne presentata dai suoi sostenitori non solo come un superamento dei limiti dell'economia classica, ma soprattutto come una geniale e definitiva risposta alle teorie di quel “pensatore tendenzioso” che era Karl Marx (questa precisa definizione è contenuta nei *Principi di Economia* di Alfred Marshall, pubblicato nel 1890 e oggi considerato il testo fondamentale dell'economia neoclassica). Fin da subito, la teoria marginalista trovò ampio utilizzo soprattutto in opere rivolte specificatamente contro il Capitale, quali ad esempio *Das Kapital: a Criticism* (1884) di Wicksteed e *Kapital und Kapitalzins* (1889) di Böhm-Bawerk. Meno di un anno fa, il “Sole 24 Ore” ricordava come Vilfredo Pareto, fondamentale economista neoclassico italiano, avesse potuto dismettere come “obsoleta” l'economia di Marx proprio perché questi aveva “mancato di poco la rivoluzione marginalista, che finalmente chiarisce cosa sia il valore” (Il Sole 24 Ore, “Quando Pareto stroncò Marx”, 12/08/2017).

Ancora oggi, l'economia neoclassica è ovunque la teoria economica dominante. Anche quelle elaborazioni che accademicamente vengono definite eterodosse

(a volte addirittura socialiste) ne condividono i presupposti ed il metodo.

Può essere utile riconfrontarsi brevemente con questa “geniale risposta” degli economisti borghesi al marxismo, per comprenderne il contenuto anche rispetto alla precedente elaborazione dominante borghese, l'economia classica. Per farlo, seguiamo inizialmente come traccia uno dei manuali di microeconomia maggiormente usati oggi nelle università italiane, il celebre “Microeconomia” di Hal R. Varian, oggi alla sua settima edizione.

Il testo si apre con un capitolo sul mercato, in cui l'autore ci presenta il metodo dell'analisi economica. Essa, ci spiega Varian, procede attraverso l'utilizzo e lo studio di modelli, ovvero di rappresentazioni della realtà che, sebbene semplificate, contengono tuttavia “gli elementi essenziali della situazione analizzata”. Una volta compreso il modello iniziale, l'economista complessifica l'analisi aggiungendovi sempre più elementi, finché il modello stesso non torna a ricordarci il mondo reale.

Il modello di partenza, quello in cui l'astrazione è massima, ha pochi ingredienti. Esso comprende un insieme di individui ed un insieme di risorse, la cui quantità è data e limitata (per presupposto, le risorse sono scarse). Gli individui interagiscono tra loro scambiandosi risorse, allo scopo di soddisfare al meglio le proprie esigenze. Come avvengono questi scambi?

Già a questo punto, per poter portare avanti il proprio ragionamento, l'economista deve fare uno strano gioco di prestigio: inserisce nel proprio modello un assunto sul comportamento naturale degli uomini, il “principio di ottimizzazione”. Secondo questo principio, l'uomo è portato per sua stessa natura a massimizzare continuamente la propria soddisfazione (in gergo economico, la propria “funzione di utilità”). Egli cerca

dunque costantemente di scambiare merci che lo soddisfano di meno con merci che lo soddisfano di più; questa sua naturale tendenza massimizzatrice è il motore e la legge fondamentale del mercato e dell'intera economia. Inutile cercare nel manuale una giustificazione di questo mastodontico assunto, una prova scientifica: Varian liquida la questione sostenendo che esso è "quasi una tautologia", un'auto-evidenza che non necessita di alcuna spiegazione.

Continuiamo a seguire il discorso. Apprendiamo che, poiché la quantità di risorse è limitata, il lavoro dell'economista consiste nel capire quale sistema di scambio permetta di arrivare ad una "allocazione ottimale delle risorse", in cui ogni individuo è riuscito ad ottenere il bene cui attribuisce più valore (in base alla soddisfazione che il bene stesso gli procura); in tale situazione, definita anche di "equilibrio" o "efficiente", almeno per un certo breve periodo (finché non interviene un cambiamento esterno o non si modificano le preferenze degli individui) non avvengono più scambi.

Da questa affermazione capiamo che secondo l'economia neoclassica il valore è qualcosa di assolutamente soggettivo e individuale, legato solo all'utilità che il bene arreca ad uno specifico individuo; in esso non vi è nulla di oggettivo.

Ma come si raggiunge l'equilibrio, l'efficienza? Come può l'individuo segnalare la sua preferenza per un bene piuttosto che per un altro nel mercato? Semplice, ci risponde Varian: egli lo fa attraverso i prezzi. Se è disposto a pagare un prezzo più alto per una merce piuttosto che per un'altra, significa che egli la preferisce, la "valuta" di più. Allo stesso modo, se per la stessa merce l'individuo A è disposto a pagare 50\$ e B solo 30\$, significa che A attribuisce alla merce più valore (soggettivo e individuale) di quanto non gliene attribuisca B. Secondo l'economia dominante, i prezzi non sono che "preferenze rivelate". Ovviamente, ammette l'economista, può essere che B stia offrendo 30\$ e non 50\$, o anche 60\$, perché ha solo 30\$ nel portafogli. È il problema del *budget constraint* (vincolo di bilancio). Varian ce lo illustra nel capitolo 2, ma ci

informa che dal punto di vista del risultato, esso è irrilevante: una transazione è in ogni caso "efficiente" quando la risorsa va a colui che la valuta di più; e poiché è impossibile conoscere le intime preferenze di ogni soggetto, si dovrà osservare il prezzo che egli offre per quella merce, la sua preferenza rivelata (a prescindere dal *budget constraint*). Partendo da questi presupposti, Varian non ha chiaramente alcuna difficoltà a spiegarci, con tanto di grafico, come questa allocazione efficiente non possa che realizzarsi in un contesto di libero scambio.

Il modello fin qui presentato, che si trova in qualsiasi manuale di microeconomia, ha caratteri molto chiari. Varian ci promette una descrizione (per quanto semplificata) del mondo reale, ed invece ci spaccia sottobanco le "regole del gioco": una serie di presupposti arbitrari, di dogmi senza alcuna rispondenza empirica, che devono essere accettati per continuare a giocare. Ci dice che gli individui sono spinti a massimizzare sempre di più la propria soddisfazione; che le risorse che si devono dividere sono scarse; che il valore è soggettivo e individuale; che è "efficiente" l'allocazione delle risorse al migliore offerente. Nessuna giustificazione viene fornita per queste affermazioni, né esse vengono modificate via via che il modello si va complessificando. Su queste gracili fondamenta poggia tutto il sistema teorico neoclassico, che negli anni si è andato arricchendo di complicatissime formulazioni matematiche che contribuiscono a dargli una parvenza "scientifica": ma le premesse su cui si basa questo castello di carte sono errate o indimostrate.

Andiamo velocemente ai capitoli del manuale dedicati alla "Massimizzazione del profitto" e alla "Produzione", per toccare con mano l'illuminante teoria che i neoclassici contrappongono al Capitale. Scopriamo che la teoria della produzione è in realtà, di nuovo, una teoria dello scambio. Il proprietario dell'impresa: 1) acquista sul mercato materie prime, macchinari e lavoro; 2) li combina tra di loro utilizzando le tecniche che ritiene più adatte; 3) li vende realizzando un ricavo. Essendo un uomo come tanti, cercherà anch'egli di massimizzare il suo utile, ovvero

il profitto inteso come differenza tra ricavi e costi. La seconda parte del processo non rientra nel campo dell'analisi economica (può rientrare, al massimo, nelle scienze manageriali); l'impresa è per questo apertamente definita in economia una "scatola nera", un attore come tanti nel mercato, che acquista *inputs* e vende *outputs*, trasformando gli uni negli altri in qualche modo. All'interno della scatola nera non accade nulla che vada studiato, bensì semplici tecnicità di cui si occuperanno i manager. D'altronde, come potrebbe avvenirvi un processo di valorizzazione, se il valore stesso è puramente soggettivo?

L'enfasi posta sulla sfera della circolazione delle merci, a scapito della sfera della produzione, è qualcosa di già presente nell'economia classica. In quella neoclassica, però, questa maggiore attenzione per il mercato si trasforma in una vistosa assenza di una qualsivoglia analisi della produzione.

Nel I libro del Capitale, Marx ci spiega perfettamente perché l'economia borghese arretri di fronte al tema della produzione. La sfera della produzione è il luogo in cui si svela "l'arcano della creazione di plusvalore". Il luogo in cui si realizza il processo di valorizzazione del capitale, processo che ha come presupposto lo sfruttamento del pluslavoro del lavoratore salariato; il luogo in cui capitale e lavoro entrano in contraddizione in maniera inconciliabile. È contrario agli interessi della borghesia, in qualsiasi momento storico, che si analizzi scientificamente la sfera della produzione. Al contrario, la sfera della circolazione è "l'Eden dei diritti innati dell'uomo": in esso ogni individuo è libero (di scambiare) e uguale agli altri (in quanto possessore di merci). Da essa il liberoscambista può attingere "idee, concetti e criteri di giudizio"; su di essa, quindi, si concentra in maniera quasi esclusiva l'economia borghese (Il Capitale, Libro I, Capitolo IV).

I presupposti arbitrari elencati da Varian nel suo primo capitolo, invece, sono estranei all'economia classica. Dovrebbero essere proprio questi, secondo i neoclassici, a rappresentare un balzo in avanti rispetto alle

teorie precedenti e a smentire definitivamente l'economia marxiana. Se li rivediamo un momento, appare evidente che l'unica ragione d'essere di questi assurdi assiomi inventati dalla scuola neoclassica è proprio quella di rompere con le categorie economiche comuni all'analisi degli economisti classici e di Marx.

La teoria del valore-utilità, ovvero la teoria per cui il valore delle merci non ha alcuna base oggettiva e dipende solo dalla soddisfazione che il consumatore ne trae, è banale dal punto di vista dei classici, che avevano iniziato ad indagare la natura del valore delle merci proprio per capire cosa si celasse dietro la superficiale apparenza quotidiana dello scambio. Essi erano così arrivati ad una prima formulazione della teoria del valore-lavoro (già in nuce nel pensiero di William Petty), poi corretta e completata da Marx, che definì il valore di una merce come il tempo di lavoro socialmente necessario alla sua produzione. La teoria del valore-utilità è un ritorno a quella superficialità criticata dagli economisti classici, ma è fondamentale dal punto di vista ideologico: consente di negare la possibilità che esista qualcosa come un "processo di valorizzazione", delegittimando quindi l'intera analisi marxiana dello sfruttamento di classe.

La teoria del valore-utilità serve però specialmente perché consente di introdurre quell'assurdo assioma sul comportamento umano che è il principio di ottimizzazione. Il principio di ottimizzazione, per cui ogni uomo è naturalmente spinto a massimizzare la propria soddisfazione, assolve nella teoria un ruolo fondamentale. Con esso, *l'economista borghese attribuisce alla natura dell'uomo quella che non è altro che la natura del capitale*. È il capitale che tende alla propria valorizzazione senza limiti, al proprio continuo accrescimento; l'economista finge che l'uomo stesso, per sua natura, si comporti così. Con questo gioco di prestigio, l'economista si mette nella comodissima condizione di poter giustificare e legittimare il capitalismo, semplicemente facendo appello ad una presunta natura umana.

Prima dell'avvento della teoria neoclassica, gli economisti avevano fatto una gran fatica a provare a giustificare i profitti (e quindi

l'esistenza stessa) del capitalista; Marx nel Capitale elenca le argomentazioni più in voga, mettendone in luce la debolezza: il profitto come remunerazione del lavoro di *management* svolto dal capitalista; il profitto come “premio” per aver consumato produttivamente il proprio denaro; il profitto come ricompensa per aver fatto incontrare il lavoratore con i mezzi di produzione (Il Capitale, libro I, capitolo V). L'economista neoclassico non ha più bisogno di queste risibili argomentazioni. Egli può dare per scontato che si giustifichi il proprietario dell'impresa per il suo desiderio di massimizzare in qualsiasi modo i suoi guadagni: in fondo è un uomo come gli altri, è la sua stessa natura umana ad imporglielo.

Il principio di ottimizzazione spaccia per naturale il capitale stesso. Riesce così a negare la natura storica del capitalismo, a legare la sua esistenza alla natura dell'uomo stesso. E questo assurdo principio di ottimizzazione, indifendibile teoricamente, è ciò che della dottrina neoclassica ha valicato i confini universitari, per andarsi a depositare sotto forma di ideologia spiccia nel senso comune dominante.

È quindi chiaro: la teoria neoclassica è una risposta al marxismo. Una risposta non scientifica, male elaborata, piena di lacune, ma forte della sua posizione di ideologia dominante. L'economia borghese è stata costretta da Marx a dismettere la teoria elaborata dai suoi stessi economisti classici – che a suo tempo aveva funzionato benissimo per la difesa dell'economia di mercato, e che avrebbe potuto ancora svolgere lo stesso ruolo in altre battaglie della borghesia, ad esempio in quelle contro l'intervento dello stato – e a sostituirla con un'altra fondata su assiomi, anche insensati, ma che consentivano di portare il discorso ben lontano dalla critica marxiana.

La storia del pensiero economico, come la storia delle società finora esistite, è storia di lotta di classe. La lotta di classe ha scandito il passaggio dall'economia classica, all'economia cosiddetta “volgare”, all'economia marxiana, fino all'economia marginalista.

L'economia classica, sviluppata a partire dalla seconda metà del Settecento, è la teoria economica elaborata della borghesia in ascesa; è la formulazione ideologica di una classe rivoluzionaria in lotta, portatrice di un reale progresso storico. Nelle battaglie contro la rendita fondiaria, nella difesa del libero scambio (in primo luogo, della merce forza-lavoro) contro qualsiasi vincolo e privilegio feudale, la borghesia produce e temprava una teoria economica che ha alcuni caratteri realmente scientifici: tra questi, la teoria del valore-lavoro, che Marx riprende e rivede nel Capitale.

Tuttavia, anche al suo apice (che Marx identifica con il pensiero di Ricardo) questa teoria mostra i limiti derivanti dal fatto di essere lo strumento ideologico di una classe che mira a conservare il proprio carattere di classe. Essa può arrivare a risultati scientifici, ma solo finché questi sono anche funzionali agli interessi borghesi. Per questo motivo l'analisi di Ricardo si ferma sulla soglia della sfera della produzione, senza potersi spingere fino all'analisi fondamentale di come il capitale viene prodotto.

Quasi contemporaneamente all'economia classica, la borghesia inizia a produrre anche un'ideologia economica molto più rozza, dal carattere non scientifico, con la semplice funzione di difendere le posizioni dominanti appena conquistate. È l'economia utilitarista di Bentham e di Mill, gli economisti “volgari” che Marx distingue dai classici nel Capitale.

L'ascesa della borghesia rivoluzionaria aveva portato ad uno sviluppo scientifico della teoria economica con Smith e soprattutto Ricardo; l'emergere del proletariato come nuova forza rivoluzionaria consentì il superamento dei limiti di quella teoria, con Marx, che riprese il discorso scientifico di Ricardo criticandone aspramente i limiti di classe e portandolo oltre il punto in cui esso si era interrotto: la soglia della sfera della produzione. Questa volta, però, la classe in ascesa non ha alcun interesse all'autoconservazione: brama il superamento di ogni divisione in classi, e di conseguenza non ha alcun bisogno di imbrigliare la propria scienza.

Anche l'economia marginalista, come si è

visto, è figlia della lotta di classe. È la reazione feroce della classe dominante alle teorie di Marx, ma soprattutto al concretizzarsi sempre più spaventoso di quello “spettro” del comunismo, che nel 1871 aveva fatto tremare la borghesia europea con la Comune. Ormai incapace strutturalmente di elaborare risposte scientifiche, privata da Marx dei suoi stessi classici (sarebbe stato impossibile continuare a difendere il liberismo con le teorie di Ricardo, senza doversi confrontare con il Capitale), la borghesia poté solo imporre una risposta ideologica, monca ed incompleta, con la propria forza politica ed economica.

Oggi i manuali di economia si presentano esattamente come dei manuali di matematica. Non se ne discutono i presupposti teorici, come se fossero ormai assodati (allo stesso modo in cui non si discute più il concetto di “0” in matematica), né la sua validità empirica (che si dimostra assente quando si cerca non solo di prevedere, ma anche semplicemente di spiegare molti fenomeni con i suoi strumenti). Non vi è accenno a Smith, a Ricardo, a Marx. La storia del pensiero economico è cancellata dai manuali, perché poco si addice all'universalità di ciò che viene esposto (non sarebbe ridondante una storia della matematica in un libro di matematica?).

Così, la borghesia è riuscita a cancellare i segni della lotta di classe dai libri di economia. Ma la lotta di classe è lì, anche in quei libri, rivelata da quell'ostinato e disperato tenere gli occhi fissi il più lontano possibile dalle fucine del capitale, dove essa inevitabilmente si produce e ribolle.