MPRA
Munich Personal RePEc Archive

Political prices and institutional obstacles in Maffeo Pantaleoni

Bellanca, Nicolo'

University of Florence, Italy

9 April 2024

Online at https://mpra.ub.uni-muenchen.de/121860/
MPRA Paper No. 121860, posted 01 Sep 2024 16:07 UTC

Prezzi politici e ostacoli istituzionali in Maffeo Pantaleoni

Nicolò Bellanca – University of Florence♦

29 agosto 2024

Abstract

Maffeo Pantaleoni's concepts of "political prices" and "economic prices" explore institutional change and the dynamics of rent-seeking society. He distinguishes between "objective" discriminations, which conform to the reproductive logic of an institution, and those that are entirely arbitrary. Additionally, he distinguishes between criteria of impartiality, which treat everyone the same way, and criteria of universalizability, which apply a rule regardless of whom it may benefit or harm. Through these concepts, he defines "economic prices" as characterized by proscriptive rules, which prohibit certain choices, rather than prescriptive rules, which allow certain options for some and not for others. They cannot eliminate privileges, but they eliminate privileged access to privileges. Their antithesis is "political prices," which emerge when groups compete with each other to grab rents and maintain privileges. The more the system of political prices generalizes across all institutions (private, public, commercial) of society, the less it is able to sustain itself, as every group desires to benefit from it, but no one wants to finance it. Here lies the historical resilience of economic prices.

Riassunto

I concetti di "prezzi politici" e "prezzi economici" di Maffeo Pantaleoni esplorano il cambiamento istituzionale e le dinamiche della *rent-seeking society*. Egli distingue tra discriminazioni "oggettive", conformi alla logica riproduttiva di un'istituzione, e quelle del tutto arbitrarie; tra criteri di imparzialità, che trattano tutti allo stesso modo, e criteri di universalizzabilità, che applicano una regola prescindendo da chi essa possa avvantaggiare o danneggiare. Grazie a questi concetti, egli definisce i "prezzi economici" come caratterizzati da regole proscrittive, che cioè vietano certe scelte, anziché da regole prescrittive, che cioè consentono determinate opzioni ad alcuni e non ad altri. Essi non possono eliminare i privilegi, ma eliminano l'accesso privilegiato ai privilegi. La loro antitesi sono i "prezzi politici", che emergono quando i gruppi si battono tra loro per accaparrarsi le rendite e per mantenere i privilegi. Quanto più il sistema dei prezzi politici si generalizza in tutte le istituzioni (privata, pubblica, mercantile) della società, tanto meno riesce a sostenersi, in quanto ogni gruppo desidera trarne vantaggio, ma nessuno vuole finanziarlo. Sta in ciò la resilienza storica dei prezzi economici.

Keywords: Maffeo Pantaleoni, political prices, economic prices, institutional change, rent-seeking society, distributive coalitions.

♦ Department of Economics and Management, University of Florence, Italy. E-mail: nicolo.bellanca@unifi.it
Restando responsabile del testo, ringrazio Nicola Giocoli per i commenti.

Prezzi politici e ostacoli istituzionali in Maffeo Pantaleoni

Nicolò Bellanca

1. **Maffeo *forever***

Quando ero professionalmente uno storico del pensiero economico, studiai a lungo Maffeo Pantaleoni, prima come scienziato delle finanze e poi nell'integralità della sua opera (Bellanca 1993, 1995a, 1995b; Bellanca & Giocoli 1998). Da quella fase della mia vita intellettuale sono trascorsi decenni, ma Pantaleoni non è mai uscito dall'orizzonte delle mie riflessioni e delle mie passioni. Semplicemente, continuo a pensarlo come un classico che ha molto da insegnare. Vorrei dunque cogliere l'occasione del centenario della morte per soffermarmi brevemente su uno dei suoi contributi più originali: *Considerazioni sulle proprietà di un sistema di prezzi politici*[1].

2. **Imparzialità e universalizzabilità**

Pantaleoni affronta il tema dei prezzi politici per approfondimenti successivi. Inizia definendoli in maniera intuitiva, per poi allontanarsi radicalmente dal senso comune. In prima battuta, egli osserva che il prezzo politico è «un prezzo subiettivo, *ad hominem*, un prezzo fatto a una o più persone, o a una categoria di persone, in ragione non già di un vantaggio economico diretto, bensì di finalità politiche, etiche, patriottiche, religiose e via dicendo» (1911, 17). Pantaleoni qui invoca il criterio dell'*imparzialità*: i prezzi politici si oppongono ai prezzi economici in quanto discriminano in modo soggettivo tra compratore e compratore. Per esprimerci alla rovescia, i prezzi economici sono quelli che, rispettando il criterio dell'imparzialità, si applicano a tutti nello stesso modo.

In seconda battuta, Pantaleoni approfondisce l'analisi, fornendo una definizione basata sulla contrapposizione tra criteri oggettivi e soggettivi. L'essenziale, affinché un prezzo sia economico, non è che esso non discrimini, bensì che, se fa ciò, operi con una procedura «oggettiva» (1911, 11). In altri

[1] Pantaleoni (1911). Di questo saggio curai una traduzione in inglese: Bellanca (1992). Tutte le volte che, nel testo, indico soltanto la data di uno scritto e il numero di pagina, si tratta di uno scritto di Pantaleoni.

termini, un prezzo di per sé economico diventa politico a misura che su di esso s'innestano fattori arbitrari-soggettivi, deformandolo. Ma che cos'è questa procedura oggettiva? Pantaleoni sostiene che una discriminazione è oggettiva (non arbitraria) quando asseconda la logica interna di funzionamento di un'istituzione. Immaginiamo ad esempio che un direttore d'orchestra debba selezionare un flautista, e che un allenatore di calcio debba scegliere un attaccante. Ci aspettiamo che la decisione intorno al flautista non dipenda dalla sua altezza e dalla sua velocità, e che quella intorno al calciatore non dipenda dalla sua competenza musicale. La discriminazione oggettiva può coesistere con i prezzi economici, quella arbitraria no. Peraltro, le discriminazioni oggettive non vanno considerate "giuste": l'allenatore sceglie gli attaccanti in base a criteri coerenti con le regole del *football*, ma quelle regole consentono altre scelte; ne segue che un giocatore escluso può avanzare valide ragioni per contestare il criterio dell'allenatore. Pantaleoni dedica pagine famose, che saranno citate da von Hayek, all'infondatezza scientifica dei criteri di giustizia sociale. Egli non discute mai il grado di giustizia di una misura discriminativa, bensì esplora le implicazioni dell'uno o dell'altro tipo di discriminazione per la dinamica della società.

In terza battuta, Pantaleoni giunge alla definizione più innovativa e rilevante: nel regime dei prezzi economici, occorre che gli scambisti favoriti o danneggiati siano individuabili in modi *universalizzabili*, cioè con procedure applicabili in tutti i casi specifici, senza considerare se l'effetto sui singoli individui sia desiderabile. In breve, lo spartiacque si colloca per Pantaleoni tra prezzi associati a requisiti che qualunque agente economico, in linea di principio, può conquistarsi, e prezzi associati a connotati che, per loro natura, sono accessibili solamente a minoranze. Così chiunque può aspirare ad un posto teatrale di prima fila, o ai lucri di un settore commerciale protetto; deve, per ottenere l'uno o gli altri, guadagnare un reddito elevato, ovvero migrare nell'industria tutelata. Ma se certe occasioni di guadagno sono riservate a chi ha i capelli rossi, nessun comportamento (leale) degli scambisti restanti può redistribuirle diversamente. La fuoriuscita dall'area dei prezzi economici si realizza quando le contrattazioni non sono regolate da norme di carattere universalizzabile – morale o giuridico o politico – eguali per tutti, entro un ambito precisato *seppur piccolo a piacere*. Piuttosto, nell'area dei prezzi politici gli atti che si compiono sono governati da disposizioni che ne stabiliscono non soltanto la forma, bensì anche, discrezionalmente o volta per volta, il contenuto: non soltanto la quantità di moneta da dare in cambio di un bene, ma pure la qualità di colui che è legittimato a spenderla.

Il punto teoricamente decisivo è la distinzione, nitidissima in Pantaleoni, tra il criterio dell'imparzialità (richiamato da lui all'inizio, e collocato nel solco della tradizione liberale) e quello dell'universalizzabilità (che adesso egli si impegna ad esplorare, e che costituisce l'aspetto più originale del suo contributo). Il criterio dell'imparzialità applica una regola a tutti nello stesso modo, mentre il criterio dell'universalizzabilità applica una regola ad una lista (anche incompleta) di casi specifici, prescindendo da chi essa possa avvantaggiare o danneggiare. *Con l'imparzialità la regola si applica a tutti, mentre con l'universalizzabilità la regola si applica soltanto a coloro che soddisfano determinati*

criteri, ma poi, tra questi, si applica ugualmente a tutti. Consideriamo ad esempio la differenza tra un'imposta diretta sul reddito delle società e un'imposta indiretta sul consumo. Nei Paesi che aderiscono all'approccio internazionale noto come "global minimum tax", è introdotta un'imposta minima nazionale per le imprese, nazionali o multinazionali che esse siano. L'obiettivo è garantire una concorrenza equa tra le imprese a livello globale, promuovendo decisioni di investimento più efficienti. Questa imposta diretta colpisce tutte le imprese allo stesso modo e risponde dunque ad un criterio d'imparzialità. Diverso è il caso dell'imposta sul consumo, la quale colpisce la ricchezza nel momento in cui viene spesa: chiunque acquista un elettrodomestico, paga un'imposta indiretta pari (poniamo) al 20%; se però nessuno compra quel tipo di bene, nessuno subisce quell'onere. È questo un criterio d'universalizzabilità. Le imposte dirette vengono sottratte dai guadagni, possiamo assumere che tutti i membri attivi di una collettività guadagnino, quindi tutti sostengono quel carico fiscale (secondo le aliquote stabilite per ciascuna fascia di ricchezza o di reddito). Al contrario, le imposte indirette incidono sul prezzo di ciò che viene acquistato; ma ogni cittadino può scegliere se comprare o meno, e può quindi entrare/uscire liberamente dall'ambito sociale in cui si applica quella regola impositiva.

Per il criterio d'imparzialità, è importante la generalità o l'estensione della regola. Per il criterio d'universalizzabilità, invece, non importa *quanti* sono i casi specifici ai quali si applica la regola. Ad esempio, il mercato ortofrutticolo è più ampio del mercato degli ortaggi, che a sua volta è più ampio di quello della lattuga. Se però in ognuno di questi tre mercati si applica una regola, prescindendo dalle sue conseguenze su Primus o su Secundus, allora su tutti e tre vigono i prezzi economici. Richard Hare espone incisivamente il punto: «per definire la parola "Goletta" non serve dire che è un tipo di nave, e neanche che è un tipo di nave a vela; "Goletta" è un termine molto meno *generale* di "Nave", eppure sono entrambi termini *universali*» (Hare 1963, 72).

Il termine "economico" spetta dunque, secondo Pantaleoni, a quei prezzi che sono: 1) di libera concorrenza; 2) di monopolio, puro o discriminante perfetto; 3) derivanti da accordi strategici (sindacati industriali e operai, misure commerciali protezionistiche); 4) differenziali (in ragione della numerosità del gruppo di clienti, o della distanza dal mercato, o della natura della merce, o della qualità del servizio, o del prestigio sociale); 5) riferiti a contingenze specifiche (promozione di un prodotto, mèta di un viaggio); 6) discriminati rispetto al tempo (i saldi di fine stagione, i periodi di vacanza); 7) di merci rare e di asta; 8) equivalenti di servizi pubblici specifici (le tasse). Come si nota, l'area dei prezzi economici è vastissima, giungendo ad includere le collusioni e i dazi doganali, i beni non riproducibili e le tariffe, i beni connessi e quelli discriminati "perfetti". Pantaleoni è ben lungi dal contrapporre un regime di competizione mercantile autoregolato, ad un regime in cui le ragioni della politica, in qualsiasi grado e forma, si manifestano. Al contrario, egli è ampiamente consapevole che sui mercati si formano asimmetrie di potere. Anziché invocare mercati idealmente trasparenti e paritari, la sua teoria stabilisce una dicotomia tra rapporti di scambio rappresentativi di comportamenti accessibili a chiunque, e rapporti di scambio che escludono qualcuno per conto (dei gusti) di qualcun altro. Insomma, i suoi

"prezzi economici" sono connotati da un complesso di regole di condotta astratte che, senza indirizzarsi a specifiche finalità, governano la reciproca condotta degli scambisti. Tali regole si applicano ad un numero ignoto di casi possibili e vincolano le azioni dei soggetti. Esse sono *regole proscrittive*, che cioè vietano certe scelte, anziché *regole prescrittive*, che cioè consentono determinate opzioni. Ad esempio, vietano l'ingresso in un'occasione di guadagno di più di dieci operatori, ma non segnalano i nomi, o la provenienza geografica, o la tessera di partito di quei dieci. Non possono eliminare i privilegi, ma eliminano, per dir così, *l'accesso privilegiato ai privilegi*.

3. **Confini, barriere e muri inter-istituzionali**

Se i prezzi politici seguono una regola che arbitrariamente penalizza alcuni e premia altri, è decisivo capire come questa regola possa funzionare effettivamente. Pantaleoni (1911, 7) parla degli «ostacoli [che] devono riuscire a *bloccare* – come direbbesi in linguaggio di brevetti – ogni scappatoia a chi è gravato di un prezzo politico». E aggiunge che questi «impedimenti […] rappresentano sempre un costo» supplementare, rispetto ai costi che si sostengono in un regime di prezzi economici (1911, 7). Qui conviene introdurre un'altra distinzione, che precisa il pensiero dell'economista maceratese, ma che non è da lui resa esplicita: quella tra "confine", "barriera" e "muro". Abbiamo chiarito che l'universalizzabilità può realizzarsi in un ambito istituzionale piccolo a piacere. Questo ambito va ovviamente recintato, relativamente all'ambiente in cui è collocato. Se però il recinto non è un «ostacolo» o un «impedimento», limitandosi a delimitare il perimetro dell'ambito, allora si tratta di un "confine"[2]. Se invece esso richiede costi supplementari, più o meno significativi, per essere scavalcato o aggirato, allora si tratta di una "barriera". Ogni barriera è costosa tanto per chi la introduce (l'onere di erigerla e di tenerla solidamente in piedi), quanto per chi la soffre (l'onere di subire un prezzo superiore a quello che avremmo senza di essa). Soprattutto, la barriera blocca la possibilità dei miglioramenti paretiani: comporta un sistema di ostacoli e divieti che impedisce la negoziazione intersoggettiva e la ricerca del mutuo vantaggio, con un'inefficienza che in regime di prezzi economici non occorrerebbe sostenere. Se infine il recinto regola l'accesso a un bene con criteri che elencano i potenziali beneficiari mentre escludono altri, allora si tratta di un "muro". Il confine promuove i prezzi economici. Il muro crea i prezzi politici. La barriera rappresenta uno spettro di situazioni miste o impure: quanto maggiori sono i costi supplementari, tanto più essa si avvicina all'idealtipo del muro; viceversa, quanto minori sono questi costi, tanto più essa è vicina all'idealtipo del confine.

[2] «La lotta nel mondo economico si fa movendoci sopra determinate guide. Il campo della corsa ha per così dire degli steccati; il giuoco si fa entro limiti imposti da regole» (1901, 60).

Le nozioni di confine, barriera e muro aiutano a distinguere due tipi di rendita: la rendita-privilegio e la rendita-scarsità[3]. Com'è noto, la rendita è qualsiasi prezzo pagato dall'acquirente, o qualsiasi beneficio ricevuto dall'offerente, al di sopra del prezzo minimo necessario per la produzione di quella merce[4]. Il profitto è invece la differenza tra i ricavi e i costi dell'impresa. Sia la rendita che il profitto sono un avanzo monetario, dopo che sono stati sostenuti i costi. Ma la rendita ha sempre un'origine diversa dal profitto. Quando la fonte è il privilegio, la rendita non è, a differenza del profitto, vulnerabile alla competizione di mercato. Pensiamo ad un monopolio artificiale, che assicura a qualcuno lo sfruttamento a lungo termine di miniere o di giacimenti petroliferi; oppure ad un monopolio intellettuale, nel quale un'impresa controlla un brevetto o un copyright; oppure ad un monopolio "naturale", che concede una risorsa a qualcuno sulla base di vantaggi economico-tecnologici. In queste circostanze si forma un titolo di privilegio, grazie al quale qualcuno ottiene e mantiene l'extra-guadagno. Ma la fonte della rendita può anche essere esposta alla pressione competitiva. Pensiamo ad uno chef stellato o a un grande artista: costoro hanno speso per la propria formazione quanto i loro colleghi e operano sul loro stesso mercato. Se guadagnano molte volte di più, è perché esprimono una risorsa non moltiplicabile a piacimento, ovvero dotata di una scarsità assoluta: il loro talento[5]. È questa la base del loro extra-guadagno, ed è una base che la competizione può scalfire, se domani quel talento è meno richiesto di oggi[6]. Pantaleoni si concentra unicamente sulla rendita frutto del privilegio: essa deriva, nel suo linguaggio, dalla commistione tra rapporti contrattuali e rapporti predatori, ovvero dall'intreccio tra il potere politico-coercitivo e quello economico, ovvero dalla costruzione di barriere e, ancor più, di muri[7]. È questa forma di rendita che tende a dominare sul profitto e che può durare nel tempo, segnando il proliferare delle coalizioni distributive (Buchanan, Tollison & Tullock 1980; Olson 1982)[8].

---

[3] Queste espressioni non sono usate da Pantaleoni, ma corrispondono alle articolazioni del suo pensiero. Ad esse ricorro per maggiore chiarezza espositiva.

[4] Nell'economia classica, la rendita economica è qualsiasi pagamento effettuato, o beneficio ricevuto, per input a offerta fissa – cioè non prodotti e non producibili – come l'ubicazione della terra, e per beni basati su privilegi, come lo sfruttamento monopolistico di un giacimento petrolifero o di un brevetto industriale. Nell'economia neoclassica, la rendita economica è qualsiasi pagamento (nel contesto di una transazione di mercato) al proprietario di un fattore di produzione in eccesso rispetto al costo necessario per mettere quel fattore in produzione. La logica di entrambi gli approcci è racchiusa nella definizione data nel testo.

[5] Per gli economisti classici e Marx, le merci la cui produzione è vincolata soltanto in modo relativo dalla disponibilità di risorse, non sono scarse. La scarsità (assoluta) riguarda le merci a offerta fissa e immodificabile.

[6] Dove collocare un extra-guadagno derivante unicamente dalla proprietà di un bene, come la locazione di un terreno o di un immobile? Trattandosi di un extra-guadagno, abbiamo a che fare con ubicazioni, del terreno o dell'immobile, privilegiate. Quel privilegio nasce da forme di potere sociale. Quindi siamo alle prese con la rendita-privilegio, non con la rendita-scarsità.

[7] «Ma la politica può non essere estranea all'*affare*. Può anche essa riuscire un mezzo potentissimo per l'*affare*» (1918, 226). In un mondo in cui molti prezzi economici vengono rimpiazzati da prezzi politici, diventa una necessità «la conquista del prezzo più conveniente attraverso all'azione della burocrazia, del governo, delle camere legislative e dell'opinione pubblica. Serve come mezzo per agire su questi congegni la stampa» (1919, 231).

[8] Va ricordato che, quando Pantaleoni scrive, l'unica fonte riconosciuta di monopolio era il privilegio, nel senso che è in quegli anni che gli economisti scoprono che le forze di mercato endogene possono essere esse stesse la fonte del monopolio, attraverso effetti di scala e vantaggi competitivi. Quindi, non c'è nulla di speciale nel fatto che

Uno dei più acuti studiosi di Pantaleoni, Italo Magnani, approfondisce l'analisi distinguendo tra barriere di breve e di lungo periodo. Nel breve termine basta di solito erigere barriere *all'entrata*, le quali, per mantenere i benefici dei privilegiati, creano ostacoli all'ingresso dei competitori. Se però l'autorità pubblica, ad esempio, desidera allungare per quanto possibile il breve periodo, essa deve costruire «una serie di barriere *all'uscita*, irrigidendo la normativa sui licenziamenti, prorogando i contratti di affitto sui fondi rustici, limitando le possibilità di sfratto agli inquilini». L'esito è due volte paradossale: per un verso «la normativa a difesa della parte più debole finisce per rivoltarsi e per agire permanentemente e pesantemente contro di essa»; per l'altro verso «quelle barriere istituzionali danneggiano più coloro che sono fuori di quanto non giovino a coloro che sono dentro» (Magnani 1978, p.75, corsivo aggiunto).

La distinzione tra confini, barriere e muri aiuta a comprendere anche la differenza tra la società *senza confini* (o "ad accesso aperto"), concettualizzata da North e colleghi, la società *senza barriere* (o dei "mercati contendibili"), analizzata da Baumol e colleghi, e la società *senza muri*, propugnata da Pantaleoni. Nelle società senza confini, tutti i cittadini hanno il diritto di formare organizzazioni, soggette a restrizioni minime. Esse quindi favoriscono la concorrenza sia nell'economia che nella politica. Il diritto di costituire un'organizzazione è definito in modo impersonale, trattando tutti nello stesso modo. Gli individui e le organizzazioni possono perseguire posizioni di rendita, ma la concorrenza economica e politica di tipo impersonale provoca una rapida erosione di queste rendite (North, Wallis & Weingast 2009). È il processo che Schumpeter (1942) denomina "distruzione creativa": l'accesso aperto alle varie istituzioni, consente alle organizzazioni innovative di distruggere il potere monopolistico temporaneamente acquisito dalle organizzazioni dominanti in un'istituzione, e allo stesso tempo crea nuovi prodotti e nuove forme organizzative.

Consideriamo adesso le società senza barriere. La definizione classica della libera concorrenza menziona soltanto la libertà di entrata: devono mancare, o essere sufficientemente basse, le barriere che impedirebbero al produttore di competere con i produttori già attivi nell'industria. Ma possono essere importanti, come rimarca Magnani, anche le barriere all'uscita. Se ad esempio un produttore ha *sunk costs* (i costi che non possono essere recuperati dopo la chiusura di un'impresa), oppure ha vincoli contrattuali di lunga durata, sarebbe per lui oneroso uscire. In questi casi manca la libertà di uscita, perfino in assenza di barriere all'entrata. La situazione perfetta si ha con la "entrata reversibile senza attriti (*frictionless reversible entry*)" (Brock 1983, 1055). Essa si realizza in un "mercato contendibile", nel quale, mancando sia barriere all'ingresso che barriere all'uscita, i costi di entrata e di uscita sono zero ed è sempre possibile che l'ingresso di eventuali nuovi concorrenti, purché dotati delle stesse informazioni e della stessa tecnologia, costringa le imprese già affermate ad abbassare i prezzi (Baumol, Panzar & Willig 1982). Possiamo avere industrie altamente concentrate, nelle quali opera al limite

Pantaleoni parla di privilegio, nel senso di fonte di rendita che non dipende dalla forza economica, rispetto a quelle altre fonti di rendita che erano puramente economiche. Su questo tema, si veda Magnani (2003), capitolo 10.

un'impresa soltanto, ma che risultano altamente concorrenziali secondo l'indice di Lerner[9]. In esse i competitori possono adottare una strategia *hit and run*: entrano nel mercato, realizzano profitti e poi escono. La loro è una minaccia credibile, sufficiente per mantenere in guardia le imprese dominanti. Ciò significa che anche in oligopolio o in monopolio, un mercato senza barriere assomiglia a un mercato altamente competitivo: in esso soltanto il prezzo associato a extraprofitti nulli evita infatti l'ingresso di nuove imprese.

La società senza muri, tratteggiata nel saggio del 1911 di Pantaleoni, non corrisponde alla società senza confini (o ad accesso aperto) di North e colleghi: in essa, infatti, non è scontato che la concorrenza prevalga nella sfera economica e in quella politica; ancor meno è scontato che prevalga in essa il criterio dell'imparzialità. La società senza muri nemmeno corrisponde alla società senza barriere (o dei mercati contendibili) di Baumol e colleghi: in essa, infatti, non è richiesto che le entrate e uscite avvengano senza costo, e nemmeno che i potenziali competitori dispongano delle stesse informazioni e della stessa tecnologia delle imprese storiche. Pantaleoni è acutamente consapevole che ogni spostamento nella collocazione mercantile di un'impresa è oneroso e incerto; che in economia, essendovi "forti" e "deboli", non si applica l'imparzialità[10]; che sia in economia che in politica tendono a incancrenirsi le coalizioni distributive, e che quindi spesso la concorrenza è, in entrambe queste sfere istituzionali, asfittica e parziale. La sua categoria di "prezzo economico" viene elaborata proprio per tagliare trasversalmente una società che è piena di "confini" e di "barriere". Il prezzo economico si afferma non quando gli accessi sono pienamente liberi e le barriere sono assenti, bensì quando si abbattono i muri: ossia quando gli ostacoli istituzionali che regolano l'accesso a un bene non si combinano con criteri che elencano i potenziali beneficiari e che escludono altri. I muri cadono quando cadono le discriminazioni arbitrarie o soggettive. I prezzi economici si affermano quando, al massimo, incontriamo discriminazioni oggettive.

4. **Scelte incommensurabili e disuguaglianze orizzontali**

La società è dunque articolata in molteplici sfere istituzionali, che possono essere tra loro divise da confini, o da barriere, oppure da muri. Ma qual è l'origine di queste molteplici sfere e della loro divisione? Pantaleoni risponde invocando la pluralità dei valori umani. Schematizzando, egli distingue i

[9] A livello di singola impresa, l'indice di Lerner è pari a 1 meno il rapporto tra i profitti (al netto dei costi di ammortamento del capitale) e il valore aggiunto dell'impresa. Più l'indice si avvicina ad 1, meno le rendite di monopolio dell'impresa sono significative, per cui possono emergere concorrenti reali o potenziali.

[10] Sulle nozioni di "forte" e "debole" in economia, si veda Pantaleoni (1898).

valori affettivi o intimi, quelli collettivi o politici e quelli economico-mercantili. Fin qui nulla di spiccatamente originale. Il punto di rottura fra Pantaleoni e i suoi colleghi economisti risiede nella convinzione, propria dello studioso maceratese, che le tre prospettive valoriali siano incommensurabili, quantomeno davanti alle scelte più significative. Ad esempio scrive: «i due beni di cui il possesso è sostanzialmente il solo oggettivo dell'umanità, la libertà e il benessere, non hanno un legame che li connetta» (1901, 70)[11]. Oppure annota: «i rapporti tra gli uomini sono almeno di tre generi, dei quali due non sono retti da leggi economiche. Questi generi sono così diversi gli uni dagli altri, che non saprei fabbricare alcuna specie di ponte che ci porti dall'uno all'altro. Bisogna saltare, perchè havvi un *hiatus*. Si entra in un nuovo mondo passando dall'uno all'altro» (1897, 186)[12]. Immaginiamo che un individuo classifichi la società con una terna di numeri (**a**, **b**, **c**), in cui **a** è il livello di benessere economico; **b** il livello d'influenza politica; **c** il livello di status sociale. Qual è l'ordine di preferenza delle possibili combinazioni? Un'organizzazione che produce livelli (2, 1, 3) è migliore di quella che produce (1, 2, 3)? Non esiste una risposta univocamente rigorosa, poiché manca la possibilità di calcolare in modo univoco le *compensazioni* tra l'una dimensione e le altre (Fleurbaey 2009).

Il pluralismo valoriale porta con sé, secondo Pantaleoni, tre implicazioni fondamentali. In primo luogo, gli individui si comportano diversamente quando esercitano gli affetti, la politica o gli affari. Questo significa che i rispettivi ambiti d'azione sono pure regolati diversamente, strutturandosi in istituzioni differenti. Sta in ciò la spiegazione del pluralismo istituzionale. In secondo luogo, gli individui si coalizzano tra loro in maniere diverse, quando praticano gli affetti, la politica o gli affari. Questo comporta che essi danno forma a distinte organizzazioni, all'interno delle varie sfere istituzionali. La circostanza per cui «ogni individuo appartiene a innumerevoli gruppi, che non sono che assai parzialmente quelli ai quali appartiene un altro individuo» (1917, 175), è di enorme rilievo. Grazie ad essa, infatti, «nello assai complesso organismo sociale attuale, … appartiene ogni individuo simultaneamente a molte classi» (1918, 178). Ma se ognuno è inserito in parecchi gruppi sociali, e se coltiva in essi interessi non sovrapponibili tra loro, la società non è più gerarchicamente monolitica. Ognuno "circola" tra più gruppi collocati in più sfere istituzionali. Ognuno appartiene simultaneamente «a molti e diversi gruppi di interessi»: si riconosce in un gruppo etnico; è cattolico o massone; monarchico o repubblicano; socialista o conservatore; di una regione o località; e poi, sotto il profilo economico, ha una posizione differente come redditiero, professionista, consumatore, risparmiatore. L'intreccio di identità sociali è talmente complesso, e potenzialmente contraddittorio, che, «strettamente parlando, lo stesso uomo non è in due momenti successivi della propria vita la stessa

[11]. L'assenza di un *trade-off* tra azioni di diverse sfere sociali, è affermata numerose volte. Ad esempio: «La morale consiste di regole dell'azione, di qualsiasi contenuto, che *non variano con il tornaconto*» (1909, 99, corsivo aggiunto). Essa è anche ribadita, contro l'economicismo di Wicksteed, in (1913, 70 nota) e in (1901, 70).

[12] Al contrario, entro ciascuna sfera istituzionale le motivazioni tornano ad essere omogenee. Ad esempio, «la condizione necessaria e sufficiente affinché s'abbiano i fenomeni dell'economia borghese [cioè i fenomeni contrattuali, è] che si tratti di individui egoisti» (1898b, 172, parentesi aggiunta).

unità edonistica o l'istesso complesso di unità» (1898, 352); e «che riesce impossibile a lui medesimo, e meno che mai possibile ai terzi, di classificarlo in una sola ed unica casta, o classe, in contrapposto con ogni altra» (1911, 33-35 e nota). In terzo luogo, se l'individuo agisce in molteplici gruppi entro sfere istituzionali incommensurabili tra loro, allora non vi è una "moneta" in grado di vincere su tutti i tavoli da gioco. Al contrario, le risorse valide nella sfera degli affetti poco o nulla hanno a che fare con quelle necessarie nella sfera degli affari, e queste risorse sono diverse da quelle che servono in politica. «I requisiti per vincere nelle lotte della vita cambiano continuamente» (1898, 357). Ciò rende, per Pantaleoni, la nostra società profondamente ricca di opportunità per tutti. Ciascuno può infatti realizzarsi nella sfera che più gli è congeniale – il buon marito batte l'abile mercante nella sfera affettiva, il leader popolare batte il buon marito nella sfera politica, e così via –, mancando «un criterio che serva per decidere quale di queste diverse strutture edoniche sia la forte e quale la debole» (1898, 352).

Tuttavia, queste tre fondamentali implicazioni del pluralismo valoriale stanno in piedi finché e a misura che la società effettua divisioni tra le sfere istituzionali basate su confini oppure su barriere non "troppo" elevate. Se invece le divisioni inter-istituzionali sono costituite da muri oppure da alte barriere, allora chi ha acquisito potere in una sfera, può arroccarsi nel proprio privilegio. In effetti, in ogni società le disuguaglianze più durevoli sono quelle orizzontali (tra un gruppo ed un altro), non quelle verticali (tra un individuo e l'altro)[13]. Mentre infatti le seconde dipendono da circostanze individuali, che possono essere casuali, e possono comunque cambiare più volte nel tempo, le prime derivano da ostacoli istituzionali finalizzati a mantenere nel tempo il vantaggio di un gruppo sull'altro. Ad esempio, come può il singolo difendersi da un competitore individualmente più bravo di lui? Elevando ostacoli istituzionali – barriere elevate, oppure muri – che impediscano all'*intero* gruppo al quale il rivale appartiene di battersi alla pari con *qualunque* membro del gruppo a cui lui appartiene. Ad esempio, affinché la cattedra del docente universitario non sia insidiata da un giovane genio, si evita il confronto diretto tra i due e si stabilisce che, per accedere alla cattedra, occorre superare un concorso la cui giuria è composta da docenti. In tal modo un gruppo privilegiato tenta di preservare la posizione che lo avvantaggia, fissando regole che impediscano, o almeno rendano più costoso, ad altri gruppi di accedere a quella posizione sociale[14]. Il prezzo politico, pur potendo riguardare singole persone, riguarda in prevalenza gruppi sociali: «ora i prezzi politici sono per lo più privilegi proprii di certe categorie di lavoratori e di industriali organizzati» (1911, 8). Per Pantaleoni i prezzi politici traggono dunque origine dalle, e a loro volta rafforzano le, disuguaglianze orizzontali.

Riassumendo, una società con barriere e muri istituzionali, fa emergere e perdurare le disuguaglianze orizzontali, che portano a discriminazioni arbitrarie, che formano i sistemi di prezzi politici. È questo lo scenario peggiore? No, risponde Pantaleoni. Può accadere che i gruppi che si sono

13 Si vedano Stewart (2002) e (2008).

14 Si vedano, tra i tanti, Tilly (1999) e Cederman, Gleditsch & Buhaug (2013).

accaparrati una rendita-privilegio, la usino per colonizzare un'altra sfera istituzionale, con lo scopo di erigere anche in essa delle barriere o dei muri dei quali avvantaggiarsi. Il gruppo non si limita a calcolare come ottimizzare entro una sfera data, bensì innesca un processo dinamico di ottimizzazione inter-istituzionale: è per esso strategicamente più conveniente usare i beni della sfera ***X*** nella sfera ***Z***, anziché in ***X*** stessa, poiché il trasferimento dei beni da una sfera istituzionale all'altra contribuisce a superare vincoli e a cogliere opportunità. È la sequenza tramite cui i prezzi politici tendono a ramificarsi nell'intero corpo sociale. In questo caso la società diventa un «sistema corporativo … pieno di migliaia di ostacoli, necessari per sorreggere i privilegi che dispensa» (1911, 7). Tuttavia, nota Pantaleoni, una società in cui i prezzi politici trionfano è impossibile, poiché un mercato generalizzato di soli prezzi politici svanirebbe *motu proprio*: tutti ne trarrebbero beni, mentre a nessuno converrebbe alimentarlo; ad esempio, tutti vorrebbero gli alloggi pubblici sottocosto, mentre nessuno si metterebbe a produrre mattoni per costruirli. In termini di analisi economica, Pantaleoni (1911, 31-2, 49) dimostra facilmente «che i beni aventi prezzi politici costituiscono un sistema parassitario di un altro sistema a base di prezzi economici, ossia, che essi costituiscono una piccola minoranza di tutti i beni che si domandano; ché se ciò non è, ed il medesimo sistema di prezzi politici si estende a tutti i beni e quindi anche a quelli con i quali si formano i diversi redditi, questi redditi medesimi diventano tutti quanti eguali *ab initio*, [con la conseguenza] che, al limite, tanto Secundus quanto Primus offrono lavoro zero, eppure si prendono dal [mercato politico] le merci che vogliono». Le coalizioni operaie e imprenditoriali codificate, o le industrie protette *ex lege*, si accontentano di introdurre i prezzi politici in aree ristrette, con atteggiamento da parassiti. Il programma socialista si nutre invece della pretesa illusoria di estendere i prezzi politici a tutte le contrattazioni. Il socialismo è il tentativo, nella dottrina e nella prassi storica, di *generalizzare i prezzi politici*. L'esito prevedibile è la progressiva caduta delle motivazioni competitive, con le tendenze a livellare verso il basso i propri sforzi lavorativi e allo svuotamento degli scaffali di tutti i mercati. Ad un tale esito si può pervenire per due vie. L'una è adottata dai socialisti moderati, e predilige lo strumento fiscale: Pantaleoni mostra come già in un regime di imposizione proporzionale ai redditi, lo Stato livellerebbe la potenza d'acquisto dei vari guadagni fino ad annullare le ragioni affinché quei guadagni si riproducano diseguali. L'altra strada è propria del socialismo estremista, e confida in un'abolizione coattiva del mercato del lavoro, a favore di «un regime in cui le remunerazioni sono sempre le medesime in quantità e qualità» (1911, 49).

La consapevolezza per la quale i prezzi politici alla lunga non saranno in grado di sostenersi ed imploderanno, è una magra consolazione. Nel corso della sequenza, la condizione delle persone e dei gruppi andrà deteriorandosi, in termini di riduzione della libertà e del benessere. È su quest'ultimo risvolto dell'analisi che Pantaleoni dismette gli abiti dello scienziato, per indossare quelli del militante liberale, disperato di fronte al crollo di una civiltà. Egli invoca normativamente la società dei prezzi economici, ovvero la società senza muri, coincidente con il liberalismo classico: «Sono principii fondamentali del regime democratico, che nessuna classe, nessun cittadino, possa sottarsi a quanto le

leggi dispongono; che le leggi non permettano la formazione di classi privilegiate; che siavi uguaglianza dei cittadini soltanto nell'uso delle leggi, ma libertà di azione nel loro ambito e perciò ottengasi quelle disuguaglianze nelle condizioni economiche e sociali che sono frutto della selezione e della concorrenza, dell'attività, dell'ingegno, dell'accorgimento, della previdenza, dell'economia, della audacia, del coraggio e della fortuna» (1918, 161). Sarebbe facile e ingeneroso, alla fine del primo quarto del XXI secolo, rilevare che il modello liberale classico non basta più, davanti alle emergenze complesse che attanagliano l'umanità e il pianeta. Occorre invece riconoscere che il percorso argomentativo del saggio pantaleoniano sui prezzi politici continua a gettare fasci di luce anche sull'attuale realtà. Che non tutte le discriminazioni abbiano la stessa natura, che il criterio dell'universalizzabilità non coincida con quello dell'imparzialità, che le disuguaglianze orizzontali siano le più gravi e durevoli, che una società sia tanto più dinamica e inclusiva, quanto più abbassa le barriere e abbatte i muri, sono ancora oggi i formidabili insegnamenti di un grande scienziato sociale.

Bibliografia

Baumol, William J., John C. Panzar & Robert D. Willig (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt, Brace & Jovanovich, New York.

Bellanca, Nicolò (1992), edited by, *The liberalist political economy of Maffeo Pantaleoni*, *Economists' Archives*, n.2, june, University of Florence.

Bellanca, Nicolò (1993), *La teoria della finanza pubblica in Italia, 1883-1946. Saggio storico sulla scuola italiana di economia pubblica*, Olschki, Firenze.

Bellanca, Nicolò (1995a), *From "Principii" to "Erotemi". An Organic Interpretation*, in Baldassarri Mario (ed.), *Maffeo Pantaleoni: at the origin of the italian school of economics and finance*, Macmillan, London, 1997, pp.97-153.

Bellanca, Nicolò (1995b), "Sui Principii di Pantaleoni. Dal calcolo edonistico alla teoria dell'imputazione", *Economia politica*, XII(3), pp.371-398.

Bellanca, Nicolò & Nicola Giocoli (1998), *Maffeo Pantaleoni, il Principe degli economisti italiani*, Edizioni Polistampa, Firenze.

Brock, William A. (1983). "Contestable markets and the theory of industry structure: a review article", *Journal of Political Economy*, 91(6), pp.1055–1066.

Buchanan, James M., Robert D. Tollison & Gordon Tullock (1980), edited by, *Toward a Theory of the Rent-seeking Society*, Texas A&M University Press, College Station.

Cederman, Lars-Erik, Kristian S. Gleditsch & Halvard Buhaug (2013), *Inequality, Grievances, and Civil War*, Cambridge University Press, Cambridge.

Fleurbaey, Mark (2009), "Beyond GDP: the quest for a measure of social welfare", *Journal of economic literature*, 47(4), pp.1029-75.

Hare, Richard M. (1963), *Libertà e ragione*, Il Saggiatore, Milano, 1971.

Magnani, Italo (1978), "Le istituzioni della crisi", *Mondo economico*, 50/51, pp.73-79.

Magnani, Italo (2003), *Dibattito tra economisti italiani di fine Ottocento*, FrancoAngeli, Milano.

North, Douglass C., John Joseph Wallis & Barry R. Weingast (2009), *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, Cambridge University Press, Cambridge.

Olson, Mancur (1982), *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, Yale University Press, New Haven.

Pantaleoni, Maffeo (1897), "Del carattere delle divergenze d'opinione esistenti tra economisti", in Id., *Eròtemi di economia*, 2 voll., Laterza, Bari, 1925, I, pp.157-187.

Pantaleoni, Maffeo (1898), "An attempt to analyse the concepts of 'strong and weak' in their economic connection"; versione italiana in Id., *Eròtemi di economia*, 2 voll., Laterza, Bari, 1925, I, pp.329-360.

Pantaleoni, Maffeo (1898b), "Esame critico dei principii teorici della cooperazione", in Id., *Eròtemi di economia*, 2 voll., Laterza, Bari, 1925, II.

Pantaleoni Maffeo (1901), "Nota sui caratteri delle posizioni iniziali e sull'influenza che le posizioni iniziali esercitano sulle terminali", in Id. *Eròtemi di economia*, 2 voll., Laterza, Bari, 1925, II, pp.49-73.

Pantaleoni, Maffeo (1909), "Di alcuni fenomeni di dinamica economica", in Id., *Eròtemi di economia*, 2 voll., Laterza, Bari, 1925, II, pp.75-127.

Pantaleoni, Maffeo (1911), "Considerazioni sulle proprietà di un sistema di prezzi politici", in Id., *La fine provvisoria di un'epopea*, Laterza, Bari, 1919, pp.1-53.

Pantaleoni, Maffeo (1913), "L'atto economico", in Id., *Eròtemi di economia*, 2 voll., Laterza, Bari, 1925, I, pp.67-155.

Pantaleoni, Maffeo (1917), *Note in margine alla guerra*, Laterza, Bari.

Pantaleoni, Maffeo (1918), *Politica. Criteri ed eventi*, Laterza, Bari.

Pantaleoni, Maffeo (1919), "Lettera a Giovanni Preziosi, ottobre"; in Giovanni Preziosi, a cura di, "Il caos del dopo-guerra. Altre dieci lettere inedite di Maffeo Pantaleoni", *La vita italiana*, febbraio 1930.

Schumpeter, Joseph A. (1942), *Capitalism, socialism and democracy* (2nd ed.), Impact Books, Floyd, Virginia.

Stewart, Frances (2002), "Horizontal inequalities: A neglected dimension of development", *Queen Elizabeth House Working Paper Series*, University of Oxford.

Stewart, Frances (2008), "Horizontal Inequalities and Conflict: An Introduction and Some Hypotheses", In *Horizontal Inequalities and Conflict: Understanding Group Violence in Multiethnic Societies*, edited by Frances Stewart, Palgrave Macmillan, London.

Tilly, Charles (1999), *Durable Inequality*, University of California Press, Berkeley and Los Angeles, CA.