LA SCUOLA DI CHICAGO

Il fondatore e principale esponente è, negli anni Trenta del Novecento, Henry Simons[[1]](#footnote-1), Gli altri due esponenti della prima generazione sono F. Knight e J. Viner. Questi tre autori sono uniti dall’utilizzo della microeconomia marshalliana, intesa come unico strumento necessario per comprendere il funzionamento dei mercati, e dalla critica a Keynes. Su altri aspetti - settori di ricerca, metodo e scelte di politica economica - sono lontani, per cui si può parlare di “scuola” in senso stretto solo con la seconda generazione. In loro è marginale il ruolo dell’analisi empirica, che diventerà invece un pilastro metodologico con la seconda generazione.

La seconda generazione della scuola è guidata da Milton Friedman, ed è composta da George Stigler, Aaron Director, Theodore Schultz, Ronald Coase[[2]](#footnote-2), Merton Miller, Robert Fogel, Gary Becker[[3]](#footnote-3), Robert Lucas, Richard Posner[[4]](#footnote-4), James Heckman. Un esponente contemporaneo, sotto l’etichetta di *market monetarism*, è Scott Sumner.

L’elemento metodologico comune è l’idea dell’economia come disciplina empirica che mira a spiegare, misurare e predire il comportamento umano.

L’orientamento prevalente è la predilezione per le soluzioni di mercato ai problemi economici e la diffidenza verso l’intervento pubblico. Il terreno privilegiato è la microeconomia standard (*price theory*), il cuore teorico della scuola, con assunzioni quali: gli agenti sono *price taker*; lo scambio avviene solo a prezzi ottimizzanti che equilibrano domanda e offerta (non avvengono scambi a prezzi non di equilibrio); i prezzi sono segnali efficienti rispetto a tutte le informazioni necessarie per realizzare gli scambi; le informazioni stesse sono “beni” come tutti gli altri, sottoposti al meccanismo di mercato; fenomeni quali il potere di mercato e le interferenze delle autorità pubbliche non sono mai così rilevanti da impedire che in equilibrio la remunerazione dei fattori produttivi sia la stessa in tutti gli usi alternativi[[5]](#footnote-5).

Mercati liberi e concorrenziali in genere hanno esiti Pareto-efficienti, determinano il massimo benessere sociale. Le prescrizioni di politica economica devono essere basate su queste condizioni di ottimo. I *policy-maker* devono intervenire solo in base al criterio dell’efficienza, non di altri valori come l’equità o la giustizia sociale.

IL MONETARISMO

La dottrina monetarista si riconduce essenzialmente all’insegnamento di Milton Friedman[[6]](#footnote-6) e agli sviluppi che le sue formulazioni teoriche ricevettero ad opera dei suoi discepoli.

*Schema della price theory* - Il modello è quello di concorrenza pura “sempre in equilibrio”, che assume che vi sia informazione perfetta e senza costi. Esiste uno stato “naturale” dell’economia determinato dal mercato. La piena occupazione delle risorse è conseguita grazie alle capacità di autoregolazione del mercato e alla stabilità di funzionamento del settore privato[[7]](#footnote-7) (anche se il settore privato in alcune circostanze non è stabile, il tentativo di curarne l’instabilità la aggrava anziché ridurla). Nel medio-lungo periodo i movimenti dell’economia reale – produzione, occupazione, crescita della produttività – sono determinati esclusivamente da fattori reali quali il progresso tecnico, la crescita dell’offerta di lavoro, il tasso di formazione del capitale.

La piena occupazione va intesa in senso economico, non tecnico, cioè come situazione nella quale il livello dei prezzi è stabile; dunque vi sarà un tasso di disoccupazione *naturale*, cioè fisiologico, frizionale, a cui il sistema economico tende nel lungo periodo[[8]](#footnote-8).

Qualunque caduta della domanda globale verrebbe riassorbita grazie al *real balance effect* (tramite aggiustamenti di portafoglio che coinvolgono anche i beni reali).

*Offerta di moneta* - Il termine stesso, “monetaristi”, deriva dalla grande importanza attribuita da questa scuola alla moneta, la moneta *conta*. Essa è un *unicum* difficilmente sostituibile con altre attività finanziarie (è tenuemente sostituibile con tutte le attività, finanziarie e reali), ed è identificabile in modo preciso: essa include moneta legale, depositi a vista e depositi a risparmio (M2)[[9]](#footnote-9). In realtà per la Scuola di Chicago la definizione di moneta non è stabilita *a priori*: in linea con la metodologia positivista ed empirista, si istituisce una relazione fra gli asset monetari e un indicatore come il reddito nazionale (Prodotto interno lordo); la moneta è l’entità che si correla quantitativamente nella maniera migliore al reddito nazionale; dunque, se i dati statistici evidenziano una miglior correlazione con il reddito, nell’aggregato moneta potrebbero essere aggiunte altre componenti.

Da ciò consegue che la moneta, non essendo prossimo sostituto di altre attività finanziarie, comprende nel suo spettro di sostituzione sia attività finanziarie sia beni reali.

L’offerta di moneta è un dato esogeno, indipendente dalla domanda e controllabile dalle autorità monetarie. Queste, infatti, determinano la base monetaria, e il credito totale è un multiplo stabile della base stessa[[10]](#footnote-10).

*Domanda di moneta* - In accordo con la tradizione neoclassica, per i monetaristi i soggetti tendono a conseguire il massimo livello di soddisfazione distribuendo la propria ricchezza nelle diverse forme in modo da uguagliare l’utilità marginale ponderata di ciascuna di esse:

 =  = ... =  (distribuzione del consumo fra i singoli beni, del reddito fra consumi e risparmi, del risparmio fra singole forme di impiego).

La domanda di moneta, che non è altro che uno dei tanti modi di detenere ricchezza, dipenderà dalle variabili che influenzano le scelte dei soggetti, e cioè (soprattutto) dalla ricchezza complessiva, dai rendimenti delle sue componenti e dai gusti:

M = f (W, w, im, ib, ie, dP/P, u); dove W = ricchezza (capitale umano, beni capitali, moneta, azioni, obbligazioni ecc.), w = quota di capitale non umano rispetto a quello umano, im = rendimento della moneta (zero per la moneta legale, positivo per i depositi), ib = rendimento dei titoli a reddito fisso (obbligazioni); ie= rendimento delle azioni[[11]](#footnote-11), dP/P = rendimento dei beni (dipendente dalla variazione dei prezzi), u = gusti.

La ricchezza W, per consentire di calcolarne il valore, può essere espressa in termini di reddito permanente (Yp= w · i ) che è il flusso di reddito goduto stabilmente nel passato e che ci si attende per l’avvenire (in pratica, la media dei redditi di più anni).

*Funzione del consumo*

L’ipotesi di Keynes, che nel lungo periodo la frazione di reddito consumata (propensione al consumo) fosse destinata a diminuire (e dunque la propensione al risparmio ad aumentare), era smentita dai dati statistici. Mentre i consumi delle famiglie divise per fasce di reddito, in un dato istante, mostravano che al crescere del reddito la propensione al consumo si riduceva, se si guardava all’andamento nel tempo del rapporto fra consumo e reddito complessivi dell’intera popolazione, esso rimaneva costante.

Friedman risolse le difficoltà interpretative introducendo il concetto di “reddito permanente”[[12]](#footnote-12). Egli accetta l’impostazione secondo cui il consumo dipende (quasi esclusivamente) dal reddito. Ma non dal reddito corrente, caratterizzato da una notevole variabilità nel tempo in quanto condizionato da fattori contingenti, bensì dal reddito permanente. Esso è il flusso di reddito che ci si attende mediamente per l’avvenire, cioè nel lungo periodo, sulla base dell’esperienza, cioè del reddito goduto stabilmente nel passato: in pratica, è la media ponderata dei redditi dei periodi passati, assegnando un maggior peso ai redditi dei periodi più recenti e pesi via via minori a quelli più lontani.

Y*p*(*t*) = α Y*t-2* + βY*t-1* + γY*t* +... , con α< β < γ <... e α + β + γ +... = 1.

Di conseguenza, se il reddito di un anno (corrente) è stato particolarmente basso rispetto alla norma, poiché il soggetto guarda al reddito permanente, egli non contrarrà i consumi, e dunque la propensione al consumo sarà molto alta (e addirittura il consumo potrà superare il reddito). Al contrario, se un anno il reddito è stato eccezionalmente alto, il soggetto non aumenterà i propri consumi, che si adeguano al reddito permanente, distribuendosi in maniera uniforme nel tempo; dunque, la propensione al consumo risulterà bassa.

Ecco spiegato perché, se si guarda al consumo delle famiglie per fasce di reddito in un dato istante, i dati statistici sembrano indicare che la percentuale di reddito consumata si riduca all’aumentare del reddito, mentre se si guarda al consumo complessivo della popolazione nel tempo, la sua incidenza sul reddito resta costante. Dunque, la propensione al consumo è stabile nel tempo, e la relazione che collega consumi e reddito nel lungo periodo è una relazione di proporzionalità, C = cY*p*. L’ipotesi keynesiana del ristagno secolare, determinato dalla riduzione della quota di reddito consumata e quindi dall’aumento della percentuale di reddito risparmiata, è confutata (teoricamente ed empiricamente).

Inoltre, se nel breve termine non vi è una relazione stabile fra reddito e consumo, il moltiplicatore perde efficacia. Secondo Friedman esso è molto più vicino al valore di 1 che non di 4 o 5.

Un’altra conseguenza dell’ipotesi del reddito permanente è che riduzioni di imposte giudicate dagli agenti temporanee possono non generare aumenti del consumo.

Poiché Friedman ipotizza che la moneta sia scarsamente sostituibile con le altre attività finanziarie, limitato sarà l’effetto di ib e ie sulla domanda di moneta. La variabile chiave nello spiegare la domanda di moneta è il reddito permanente (in termini nominali). La domanda di moneta è una frazione **stabile** del reddito permanente: M = k ·Yp.

k è l’inverso della velocità di circolazione della moneta V, che dunque per i m. è stabile (constatazione empirica). Da cui MV = PQ, ed è riaffermata la teoria quantitativa della moneta.

Conseguenza fondamentale di tale assunto è che scompare la domanda di moneta speculativa; la domanda di moneta non può mai essere infinitamente elastica a un livello molto basso del tasso di interesse (zero o prossimo a zero), come sosteneva Keynes (trappola della liquidità). Se viene meno la domanda di moneta speculativa, con le sue oscillazioni, viene meno l’elemento attraverso cui si manifesta la crisi e la depressione.

*Il meccanismo di trasmissione* - La discussione fin qui svolta consente di esaminare il meccanismo di trasmissione della politica monetaria.

Si supponga che le autorità monetarie aumentino l’offerta di moneta. I soggetti economici si trovano nei loro portafogli quote di moneta maggiori di quanto desiderato e quindi aumentano la domanda di tutte le altre attività, reali e finanziarie (beni, servizi[[13]](#footnote-13), titoli). La riduzione del tasso di interesse induce un aumento degli investimenti. I prezzi dei beni sono cresciuti più dei salari (constatazione empirica). Poiché il salario reale è diminuito, le imprese aumentano la domanda di lavoro. I lavoratori, non accorgendosi che anche il livello dei prezzi è aumentato, ma erroneamente aspettandosi il medesimo precedente livello (aspettative adattive), aumentano l’offerta di lavoro. Dunque crescono l’occupazione e la produzione. Ma solo nel breve periodo. Appena i lavoratori correggono l’errore di percezione sui prezzi, chiederanno aumenti dei salari nominali, in modo da riportare il salario reale al livello precedente. Questo riduce la domanda di lavoro, l’occupazione e la produzione, riportandole al loro livello “naturale”.

Al termine di tale sequenza, dunque, l’unico effetto finale è un aumento dei prezzi, mentre nessuna variazione si è verificata nelle quantità. Dunque, un aumento della quantità di moneta volto a espandere discrezionalmente l’economia non ha effetti reali nel lungo periodo; esso produce solo un aumento proporzionale del livello dei prezzi.

*L’inflazione* - L’inflazione è sempre un fenomeno monetario. Tale affermazione è innanzi tutto definitoria: se vigesse il baratto e non vi fosse un bene che funge da moneta, l’inflazione sarebbe impossibile; infatti l’aumento di un prezzo implicherebbe, per definizione, la diminuzione di un altro prezzo. Secondariamente, l’affermazione di Friedman fa riferimento alla causa dell’aumento dei prezzi: se la spesa aggregata cresce più rapidamente del reddito prodotto, ciò può avvenire solo se la quantità di moneta aumenta più rapidamente del reddito reale. Dunque l’inflazione è sempre inflazione da domanda, in quanto la domanda globale, determinata in termini nominali dall’offerta di moneta, eccede il prodotto in termini reali. L’aumento dei prezzi causato dall’aumento di alcuni costi (delle materie prime, del lavoro) può perpetuarsi solo se le autorità monetarie assecondano il processo aumentando la quantità di moneta. Sono quindi inutili, al fine di debellare l’inflazione, le politiche dei redditi o di controlli dei prezzi.

Le aspettative - In tale processo grande importanza hanno le aspettative. Le aspettative utilizzate da Friedman sono “adattive”: il valore atteso di una variabile viene via via corretto sulla base della differenza tra il valore atteso nel periodo precedente e il valore effettivamente sperimentato. Nel breve periodo vi può essere una divergenza fra grandezze attese e grandezze effettive. È questa divergenza che consente le fluttuazioni intorno alla posizione di equilibrio (di lungo periodo). Nell’esempio precedente, i lavoratori aumentano l’offerta di lavoro perché sono soggetti, temporaneamente, a “illusione monetaria”. Essi constatano un aumento del salario nominale, ma non si accorgono che i prezzi sono aumentati più dei salari, e che dunque il salario reale è diminuito. Quando i lavoratori correggono l’errore di percezione, le grandezze reali ritornano al livello naturale.

Dunque nel breve periodo, grazie a errori di previsione sui livelli futuri dei prezzi e dei salari reali, la curva di offerta aggregata può avere inclinazione positiva; nel lungo periodo, però, essa è rappresentata da una retta verticale in corrispondenza del reddito “naturale” di piena occupazione. Espansioni dal lato della domanda (politica fiscale e monetaria) provocano solo aumenti dei prezzi. I movimenti dell’economia reale (produzione, occupazione, crescita della produttività) per i m. sono determinati, nel lungo periodo, esclusivamente da fattori reali quali il progresso tecnico, la crescita dell’offerta di lavoro, il tasso di formazione del capitale.

*Regole di politica economica* - La conclusione, in termini di indicazioni di politica economica, è che lo Stato deve astenersi dall’intervenire nell’economia[[14]](#footnote-14). In particolare, deve evitare la formazione di un disavanzo nel bilancio pubblico, canale di aumento della base monetaria e dunque elemento di destabilizzazione e di inflazione.

Inoltre, un aumento della spesa pubblica provoca un effetto di “spiazzamento” sugli investimenti privati.

Se l’inflazione è troppo alta, possono verificarsi deviazioni del sistema economico dalla posizione di equilibrio naturale. Infatti, per i monetaristi, i soggetti ricevono le informazioni sul mercato nella forma dei prezzi monetari e non, come nella teoria walrasiana, dal banditore. Dunque, variazioni troppo accentuate dei prezzi monetari provocano incertezza nei soggetti, errori di previsione, e quindi un equilibrio finale non al livello “naturale”.

Un altro fondamentale contributo è rappresentato dalla critica alle politiche di stabilizzazione di breve periodo. La tesi di Friedman è che l’insufficienza delle nostre conoscenze, l’inaffidabilità delle previsioni macroeconomiche e l’esistenza di ritardi variabili con cui le decisioni di politica economica producono le loro conseguenze fanno sì che le politiche attive finiscano con l’essere pro-cicliche anziché anti-cicliche.

Dunque per i monetaristi le regole di politica economica devono essere le seguenti[[15]](#footnote-15).

a) Controllare rigorosamente la quantità di moneta in modo da preservare la stabilità dei prezzi, che è l’unico obiettivo finale. Adozione di una regola costante (*k-percent rule*): la quantità di moneta dovrà essere accresciuta nella stessa misura in cui crescono le quantità prodotte. Le autorità di politica economica devono programmare tassi di crescita della moneta (M2) costanti per un lungo periodo di tempo (pari al tasso di crescita annuo del pil reale previsto per il lungo periodo; Friedman suggerisce il 4%); in modo che gli operatori possano effettuare le loro previsioni e i loro progetti in base a questa informazione di stabilità, dato che le forze di mercato da sole assicurano uno sviluppo stabile nel corso del tempo. Dunque regola automatica contro politiche monetarie attive o discrezionali (la Fed potrebbe essere sostituita da un computer, che deve solo applicare la Regola Monetarista). Non bisogna lasciare il potere discrezionale ai banchieri centrali perché essi storicamente hanno dimostrato di non sapere se, come e quanto intervenire. La Grande Depressione diventò tale perché in seguito a una normale recessione le autorità monetarie nel periodo 1929-33 ridussero la quantità di moneta in circolazione, anziché aumentarla (ulteriore conferma della forte incidenza della moneta). Se si ripetesse un episodio rilevante simile a questo la politica monetaria sarebbe legittimata a intervenire, ma si deve trattare di situazioni eccezionali, altrimenti la politica economica non deve porsi l’obiettivo di impedire i piccoli scostamenti della domanda globale dal suo *trend*.

I tassi di interesse non devono essere manipolati dalla banca centrale, ma lasciati fluttuare liberamente secondo la domanda e l’offerta; l’obiettivo intermedio infatti, come detto, deve essere l’aggregato monetario M2, non il tasso di interesse.

La riserva bancaria non dev’essere frazionaria, ma del 100%.

b) Tutelare il pareggio nel bilancio del settore pubblico.

c) Adottare un regime di cambi esteri flessibili, abbandonando quindi gli accordi di Bretton Woods, in modo da determinare aggiustamenti automatici delle bilance dei pagamenti.

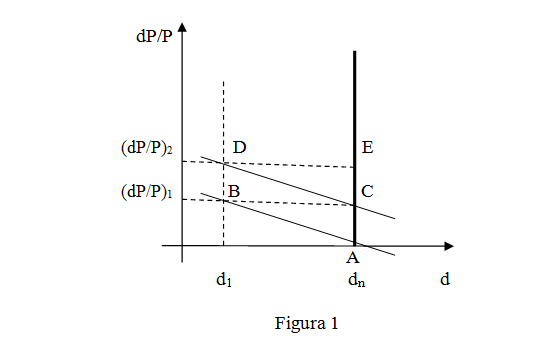
In conclusione, se per i classici la moneta è neutrale, Friedman invece ne riafferma l’importanza (sia in aumento sia in diminuzione), ma sottolinea che l’obiettivo ottimale per le autorità, affinché il sistema realizzi la massima efficienza, è che essa torni a essere neutrale. L’importanza della moneta va intesa “in negativo”, nel senso che occorre impedire che divenga causa di instabilità.

La curva di Phillips aumentata delle aspettative

La curva di Phillips intende asserire un *trade-off* fra disoccupazione e inflazione[[16]](#footnote-16). Per Friedman, se l’inflazione è anticipata dai soggetti del sistema economico (e quasi sempre lo è), il tasso di disoccupazione non si abbassa al di sotto del “tasso naturale di disoccupazione”. Il *trade-off* può verificarsi solo se l’inflazione non è anticipata, e può essere solo temporaneo, di breve periodo; nel lungo periodo le grandezze reali si assesteranno sempre al livello del tasso di disoccupazione naturale. Per mantenere la disoccupazione al di sotto del tasso naturale le autorità non devono soltanto provocare inflazione, bensì inflazione via via crescente, cioè un’accelerazione del tasso di inflazione; una spirale non auspicabile.

In Figura 1 la retta verticale indica la curva di Phillips di lungo periodo, mentre le linee identificate da AB e CD sono le curve di Phillips di breve periodo. Nel sistema (punto A) prevale il tasso di disoccupazione naturale dn; i soggetti si aspettano prezzi costanti (dP/P = 0). L’attuazione di una politica espansiva tesa a ridurre il tasso di disoccupazio­ne fino a d1 provoca un aumento di sa­lari e prezzi, determinando un tasso di inflazione (dP/P)1, e collocando il sistema economico nel punto B. La comparsa di un tasso di inflazione positivo induce gli individui a rivedere le proprie attese, incorporandole nella trattativa per la determinazione dei nuovi salari; la domanda di lavoro si riduce e l’occupazione torna al livello naturale. Tale processo è rappresentato dallo spostamento da B a C. Dunque, appena i percettori di salari adeguano le loro aspettative all’inflazione effettiva, la curva di Phillips di breve periodo si sposta da AB a CD: al tasso naturale di disoccupazione ora corrisponde un’inflazione attesa pari a (dP/P)1, anziché un’inflazione nulla come avveniva nel punto A. Se i pubbli­ci poteri decidono di ritornare al tasso di disoccupazione d1, devono sorprendere i percettori di salario inducendo un tasso di inflazione pari a (dP/P)2.Il sistema si collocherà in un primo momento in D e poi ritornerà in E; ma con un tasso di inflazione ancora maggiore, e permanente, in quanto sarà incorporato nelle aspettative dei soggetti.

Dunque, mentre per i diversi brevi periodi sono concepibili curve di Phillips inclinate negativamente, nel lungo periodo può esistere solo una pseudo-curva di Phillips rappresentata dalla semiretta perpendicolare all’asse delle ascisse nel punto A, corrispondente al tasso di disoccupazione naturale dn.



Il monetarismo fiscale

Nel corso degli anni Settanta Karl Brunner e Allan Meltzer hanno elabora­to un approccio teorico ai problemi macroeconomici che, seppur decisamen­te monetarista, si distacca dall’impostazione di Friedman su due aspetti: 1) il nesso tra offerta di moneta ed effetti sul sistema economico è più debole di quanto non ritenesse Friedman; a causa dell’innovazione finanziaria, il meccanismo di trasmissione degli impulsi monetari al settore reale, soprattutto il canale creditizio (con le diverse forme di intermediazioni bancaria), è più complesso e meno direttamente controllabile dalle autorità monetarie; 2) la politica fiscale ha maggiori effetti sul sistema economico di quelli ipotizzati da Friedman[[17]](#footnote-17).

Friedman, sulla base del fenomeno dello “spiazzamento” (*crowding-out*), nega che la politica fiscale “pura” (che non dà luogo a variazioni dello stock di moneta) sia in grado di influenzare in modo permanente il sistema economico. Brunner e Meltzer, invece, sostengono una posizione diversa e più problematica, la politica fiscale ha effetti sia nominali sia reali sul sistema economico.

In particolare, una manovra di politica fiscale avrà dapprima un effetto di impatto sul livello dei prezzi e sulla quantità prodotta (pari al moltipli­catore keynesiano); tuttavia l’effetto di “spiazzamento” di lungo periodo ne riduce gli effetti sul livello della produzione. In seguito diventa rile­vante 1’“effetto finanziario”della politica fiscale, originato dal pro­cesso di aggiustamento degli stock esistenti di base monetaria e di titoli del debito pubblico, in conseguenza del finanziamento del disavanzo pubblico. Variazioni di spese o di entrate influenzano l’attività economica agendo sullo stock di ricchezza detenuto dagli operatori, e causando una succes­sione di effetti di sostituzione, cioè di aggiustamenti di portafoglio. Gli aggregati monetari, allora, diventano dipendenti, in larga misura, dal bilancio pubblico.

L’effetto finanziario rappresenta gran parte dell’effetto totale della politica fiscale. Per B. e M. gli impulsi monetari cosi trasmessi dal settore pubblico sono i principali responsabili delle fluttuazioni cicliche dell’economia, e quindi della instabilità del settore privato. Anche l’inflazione degli anni Settanta dipende dall’effetto finanziario delle politiche di bi­lancio. Le prescrizioni di politica economica, allora, si basano sulla limitazione della discrezionalità del settore pubblico, rappresentata dalle seguenti regole di comportamento: spesa pubblica formulata in termini nomi­nali anziché reali; incrementi del gettito fiscale proporzionali all’incre­mento del livello dei prezzi; limitazioni della crescita della moneta entro una fascia prestabilita.

Metodologia

La Scuola di Chicago è positivista[[18]](#footnote-18) sia riguardo all’etica sia nella metodologia di indagine. Per quanto concerne il primo aspetto, non esistono valori assoluti che siano indipendenti dalle preferenze soggettive di individui inevitabilmente fallaci. Circa il secondo, le leggi che descrivono il mondo sono generalizzazioni delle rilevazioni empiriche, ottenute attraverso un procedimento induttivo.

Tale metodo induttivo, o “dell’economia positiva”, è fondato sulla seguente procedura: a) formulazione di un’ipotesi provvisoria sul fenomeno osservato (esempio: la domanda è inversamente correlata con il prezzo); b) formulazione dell’ipotesi in linguaggio matematico, cioè creazione di un “modello”, in modo da poter effettuare successivamente un controllo statistico. In tale contesto ogni grandezza deve essere definita in modo da poter essere misurata; c) verifica: il ricercatore controlla il modello in base ai dati statistici disponibili. Se i dati concordano con l’ipotesi (con il modello matematico), la teoria è valida; altrimenti viene respinta o rivista[[19]](#footnote-19).

Una teoria economica dev’essere giudicata in base alla sua capacità predittiva (empirismo); non importa la correttezza delle sue assunzioni iniziali. Approccio *as if*: le assunzioni iniziali non devono essere “realistiche” sul piano descrittivo, perché non lo sono mai, bensì devono essere delle buone approssimazioni in vista dell’obiettivo da analizzare: “come se” fossero rappresentazioni precise della realtà. Non sono mai realistiche perché nella realtà dei fenomeni economici esiste una massa di circostanze specifiche (che possono fuorviare); queste circostanze, nonostante siano “realistiche”, non devono essere prese in considerazione, bisogna isolare gli elementi davvero essenziali e sulla base di questi pochi elementi fornire predizioni empiricamente valide. Una teoria è significativa se spiega molto con poco. Questo è il senso della famosa (spiazzante e oggetto di critiche) affermazione di Friedman secondo cui una teoria è tanto più significativa quanto più le ipotesi iniziali sono irrealistiche; nel senso che non possono rincorrere la (parte di) realtà costituita da circostanze provvisorie e mutevoli, che sono però irrilevanti ai fini delle spiegazione del fenomeno “fondamentale”. Una teoria funziona se effettua previsioni accurate, e se ciò avviene vuol dire che le assunzioni iniziali sono valide. Ad esempio, un’assunzione iniziale è che si può teorizzare il comportamento delle imprese *come se* agissero razionalmente per massimizzare il loro profitto[[20]](#footnote-20) avendo a disposizione tutte le informazioni rilevanti (funzioni di domanda, funzioni di costo, capacità di uguagliare sempre costi e ricavi marginali ecc.). È probabile che molti imprenditori, se interpellati a riguardo, negherebbero di agire seguendo sempre il criterio di massimizzazione del profitto e di adottare il criterio razionale del calcolo al margine per conseguirlo, ma di determinare il prezzo di vendita in base ad altri criteri; tuttavia il fatto che la loro impresa sopravvive sul mercato significa che essi agisce *come se* prendessero le decisioni in base alle ipotesi stabilite dalla *price theory*, e cioè massimizzazione del profitto con calcolo al margine e informazione perfetta.

La scuola monetarista dunque accetta la verifica empirica e l’indagine statistica, di cui si è servita ampiamente per controbattere le tesi sostenute dalla macroeconomia keynesiana.

Critiche - Il metodo induttivo ha subìto dagli avversari obiezioni di varia natura, che di seguito vengono brevemente riassunte. Si è sostenuto che l’economia per molti aspetti si differenzia dalle scienze naturali, e ciò determina il venir meno della possibilità di giungere a conclusioni uniche e incontrovertibili. Innanzi tutto, non sarebbe determinabile in maniera oggettiva il grado di astrazione scientifica. Le leggi sono riferite a situazioni idealtipiche, non a situazioni concrete. Per la scelta e il grado di astrazione non esistono, però, regole certe. Di fronte alla complessità dell’evento da studiare, l’economista cerca di isolare gli aspetti che egli ritiene essenziali; ma, facendo ciò, compie un’operazione comunque arbitraria. Secondariamente, nelle scienze sociali non è possibile effettuare esperimenti, cioè riprodurre in laboratorio le condizioni ideali previste dalla legge. In particolare, è impossibile effettuare “esperimenti controllati”, e cioè esperimenti in cui ogni altro fattore, tranne l’oggetto dell’indagine, è mantenuto costante (*ceteris paribus*). In terzo luogo, i dati statistici, soprattutto di epoche diverse, possono essere non omogenei, oppure insufficienti. Tale eventualità limita fortemente le possibilità di indagine, in quanto i criteri di riconoscibilità dei fatti economici devono essere uniformi. Ancora: poiché l’economia possiede una dimensione storica, la realtà oggetto di studio varia col trascorrere del tempo. Non solo: le realtà socio-culturali cambiano da luogo a luogo e, dunque, i risultati economici ottenuti in un ambito possono non valere in un altro. Infine, in economia, come nelle altre scienze sociali, lo studioso non è esterno al proprio oggetto di studio, e dunque la ricerca è condizionata dai suoi giudizi di valore (soprattutto nel campo normativo)[[21]](#footnote-21).

1. La sua opera principale, *A Positive Program for Laissez Faire* (1934), in pieno New Deal appare come un manifesto in difesa del libero mercato, tuttavia, a dispetto del titolo, è caratterizzata da un diffuso interventismo in campo fiscale, redistributivo e di controllo antitrust delle imprese. Anche a Chicago sarà accusato di aver sostenuto un intervento pubblico troppo ampio. [↑](#footnote-ref-1)
2. Che però sul piano metodologico non è affine alla seconda generazione ma più a Knight e Simons. [↑](#footnote-ref-2)
3. Secondo alcune classificazioni Becker è considerato l’iniziatore della terza generazione della scuola: il suo è un approccio economico volto a spiegare, misurare e predire il comportamento umano in tutte le sue manifestazioni, di mercato o non di mercato; e dunque si estende anche alle altre scienze sociali. In tale contesto egli torna a dare peso alla teoria della scelta razionale (pervasività del comportamento massimizzante), riavvicinandosi alla microeconomia neoclassica (v. *infra*, nota 4). Un esempio di applicazione di tale metodo è l’analisi degli effetti sul mercato degli eventuali comportamenti discriminatori (ad esempio razzisti) da parte di un agente economico. Oppure l’analisi del crimine; o della vita familiare (tutti comportamenti non di mercato). [↑](#footnote-ref-3)
4. L’unico giurista, e non economista, dell’elenco; è, all’inizio degli anni Settanta, il fondatore della moderna Analisi Economica del Diritto. [↑](#footnote-ref-4)
5. Tuttavia, la *price theory*, a differenza dell’approccio neoclassico tradizionale, si disinteressa alla teoria della scelta razionale, che mira a fondare il comportamento individuale, in particolare a studiare come gli individui reagiscono ai prezzi in vista della massimizzazione dell’utilità (teoria dell’utilità, teoria delle decisioni in condizioni di incertezza, teoria dei giochi, avversione al rischio). La *price theory* si fonda su una concezione basilare, intuitiva, di comportamento razionale: sotto il semplice assioma che gli individui e le imprese preferiscano sempre «avere di più», si assume che gli individui massimizzino la propria utilità e le imprese i propri profitti. Le preferenze dei soggetti sono prese come un *dato*. Una teoria della scelta razionale particolarmente articolata è ridondante rispetto all’obiettivo, che è quello immediato di «spiegare, misurare e predire» il comportamento degli individui sul mercato. [↑](#footnote-ref-5)
6. M. Friedman, *Riformulazione della teoria quantitativa della moneta* (1956), in *Metodo, consumo e moneta*, il Mulino, Bologna, 1996, pp. 215-239; ed. or. *The Quantity Theory of Money: a Restatement*, in M. Friedman (a cura di), *Studies in the Quantity Theory of Money*, University of Chicago Press, Chicago, 1956, pp. 3-21. Rinforzata statisticamente da M. Friedman, A. Schwartz, *Il dollaro.* *Storia monetaria degli Stati Uniti, 1867-1960* (1963), Utet, Torino, 1979, un lavoro basato su una gigantesca raccolta di dati che conferma a Friedman l’incidenza dell’offerta di moneta (*money matters*) sul pil nominale e sulle sue variazioni. [↑](#footnote-ref-6)
7. Nel loro volume *Il pensiero economico del Novecento* Claudio Napoleoni e Fabio Ronchetti affermano che per Friedman lo stato naturale dell’economia è identificato con la configurazione di equilibrio generale walrasiana. Tuttavia, Friedman considera l’approccio di Walras “rivale” rispetto all’impostazione marshalliana da lui seguita, considerata un potente strumento di analisi per l’economia reale, a differenza dello schema walrasiano, molto formalizzato e matematizzato (“una forma di geometria”) ma poco produttivo. [↑](#footnote-ref-7)
8. Ogni sistema economico ha un proprio tasso naturale di disoccupazione, dipendente dalla struttura (dall’efficienza) del mercato del lavoro. [↑](#footnote-ref-8)
9. La fiat money è anche il tipo di moneta più efficiente perché evita i costi di estrazione e immagazzinamento dell’oro connessi con un *gold standard*. Tuttavia negli ultimi anni della sua vita Friedman manifesta idee più radicali, in particolare che lo Stato non debba avere più alcun ruolo relativamente alla moneta. Cfr. M. Friedman, *Has Government Any Role in Money?*, in K.R. Leube (a cura di), *The Essence of Friedman*, cap. 26, Hoover Institution Press, Stanford, CA, 1987. [↑](#footnote-ref-9)
10. Per N. Kaldor, in opposizione ai monetaristi, l’offerta di moneta non può essere determinata esogenamente dalle autorità monetarie. Ciò sarebbe empiricamente dimostrato dal fallimento dei tentativi effettuati in questo senso da Stati Uniti (1980-’82) e Gran Bretagna (1979-’82); in Gran Bretagna nel 1981 il tasso di crescita di M3 fu del 22% contro un obiettivo del 6-10%. Per Kaldor l’offerta di moneta è endogena, nel senso che varia automaticamente con la domanda. Questo perché, innanzi tutto, la banca centrale non può rifiutare lo sconto di titoli primari che le vengono presentati, altrimenti alcune banche potrebbero diventare insolventi per carenza di liquidità; dunque l’offerta si adegua alla domanda. È il reddito nominale che determina la quantità di moneta. [↑](#footnote-ref-10)
11. ib e ie rappresentano il costo opportunità della scelta di tenere la ricchezza in forma di moneta anziché in forma di obbligazioni e azioni. Dunque, più sono elevati è minore è la domanda di moneta. [↑](#footnote-ref-11)
12. M. Friedman, *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton, 1957; trad. it. *L’ipotesi di reddito permanente*, in Id., *Metodo, consumo e moneta*, il Mulino, Bologna, 1996, pp. 165-186. [↑](#footnote-ref-12)
13. Nel breve periodo dunque l’efficacia della politica monetaria ha un’immediatezza sconosciuta ai keynesiani. [↑](#footnote-ref-13)
14. Gli esponenti della Scuola di Chicago sono in generale orientati verso un’economia di libero mercato. Milton Friedman è riuscito a introdurre nel dibattito americano temi precedentemente tabù come: il buono scuola anziché gli istituti gestiti direttamente dallo Stato e l’eliminazione dell’obbligo scolastico; la soppressione dei salari minimi; la rimozione delle norme e delle pratiche che consentono la cartellizzazione dei settori industriali provocata dai sindacati; la critica all’idea della responsabilità sociale dell’impresa; la cancellazione delle licenze e delle barriere connesse con gli ordini professionali; l’imposta proporzionale (*flat tax*) al posto di quella progressiva; l’imposta negativa sul reddito in sostituzione di tutta la panoplia di istituti assistenziali, in modo da garantire un reddito minimo ma al tempo stesso semplificando e riducendo la burocrazia. [↑](#footnote-ref-14)
15. M. Friedman, *A Program for Monetary Stability*, Fordham University Press, New York, 1960. [↑](#footnote-ref-15)
16. Il neozelandese A.W. Phillips nel 1958, sulla base di dati quantitativi relativi all’economia inglese, nota che sembra esistere una relazione inversa tra tasso di inflazione e tasso di disoccupazione (A.W. Phillips, *The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957*, in “Economica”, vol. 25, n. 100, 1958, pp. 283-299). Tale relazione dipende dal fatto che i salari nominali, generalmente fissati per contratto, sono abbastanza rigidi. La banca centrale mediante una politica monetaria espansiva può creare maggiore inflazione, quindi ridurre il valore reale dei salari e rendere così più conveniente per gli imprenditori assumere nuovi lavoratori, con conseguente riduzione del tasso di disoccupazione. Viceversa, nel caso di surriscaldamento dell’economia, una stretta monetaria riduce l’inflazione e quindi provoca un aumento dei salari reali, a cui seguono licenziamenti, cioè maggiore disoccupazione. I keynesiani intuiscono la forza operativa di tale correlazione statistica, che consente un menu di alternative di politica economica: attraverso un *fine tuning* si ritiene di poter ridurre a piacere il tasso di disoccupazione, pagandone il prezzo voluto in termini di inflazione, o viceversa. La macroeconomia keynesiana sembrava aver raggiunto l’apice. Le prime difficoltà arriveranno negli anni Sessanta, quando in vari Paesi la relazione perde di regolarità. La doccia fredda vera e propria giunge all’inizio dei Settanta con la *stagflazione*, la compresenza di stagnazione (o recessione, con disoccupazione) e inflazione. Nel periodo che va dal 1973 al 1975 (e successivamente nel periodo 1980-1982) gli Stati Uniti sperimentano una recessione inflazionistica, che le politiche keynesiane non riescono a gestire: non si può accelerare e frenare allo stesso tempo. Tale nuovo scenario è determinato dall’eccesso di credito di pseudo-moneta, che determina i cicli economici, dunque anche le fasi recessive, insieme a inflazione. Secondo altre interpretazioni è l’inflazione da costi (shock petrolifero, aumenti consistenti del costo del lavoro) dei primi anni Settanta a inceppare il *trade-off*. [↑](#footnote-ref-16)
17. K. Brunner, A.H. Meltzer, *An Aggregative Theory for a Closed Economy*, in J.L. Stein (a cura di), *Monetarism*, North-Holland, Amsterdam, 1976; *Monetary Economics*, Blackwell, Oxford, 1989. [↑](#footnote-ref-17)
18. M. Friedman, *The Methodology of Positive Economics*, in *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago, 1953; trad. it. *La metodologia dell’economia positiva*, in Id., *Metodo,* *consumo e moneta*, cit., pp. 93-136. [↑](#footnote-ref-18)
19. Una *species* del *genus* qui illustrato è l’approccio degli “esperimenti naturali”, in precedenza identificabile nel “metodo narrativo”: nelle scienze sociali non è possibile effettuare esperimenti in laboratorio (scelta delle variabili da modificare e da tenere “fisse”), tuttavia può capitare che si presentino spontaneamente nella realtà eventi e situazioni, naturali o sociali, caratterizzate da una differenza specifica che consenta di confrontarle attribuendo proprio a quella differenza i loro diversi esiti. Cioè si confrontano due comunità sostanzialmente identiche in tutte le caratteristiche rilevanti, ma che differiscono per una particolare misura di politica economica: ciò consente al ricercatore di attribuire la diversa performance delle due comunità alla presenza o meno di quella misura. Un esempio importante di tale metodo è il lavoro di David Card e Alan Krueger del 1994 per valutare gli effetti del salario minimo: confrontarono il funzionamento del mercato del lavoro in due aree degli Stati Uniti tra loro confinanti ed economicamente omogenee, ma appartenenti a due diverse legislazioni statali, una delle quali non aveva norme sul salario minimo. Il già menzionato volume di Friedman e Schwartz sulla storia monetaria americana ne è un altro esempio. [↑](#footnote-ref-19)
20. Friedman critica la retorica della “responsabilità sociale d’impresa”: i manager devono essere responsabili solo verso i proprietari dell’impresa (dunque, in una *corporation*, verso gli azionisti) e quindi devono agire in conformità agli interessi di questi, non sentirsi costretti a pregiudicare gli obiettivi di profitto in nome del perseguimento di finalità “sociali” (politiche *green*, beneficenza, inclusione, infrastrutture urbane). M. Friedman, *Capitalismo e libertà*, Edizioni Studio Tesi, Pordenone, 1995, pp. 182-185; ed. or. *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago, IL, 1962. [↑](#footnote-ref-20)
21. Per le differenze con la scuola Austriaca e le critiche da questa rivolte alla scuola di Chicago v. P. Vernaglione, *Austriaci e Monetaristi*, in Rothbardiana, <https://www.rothbard.it/teoria/austriaci-vs-monetaristi.doc>, 31 luglio 2009. [↑](#footnote-ref-21)