

Paul A. Samuelson¹

Tra gli autori keynesiani spicca per potenza di ingegno e capacità analitiche Paul A. Samuelson. Paul ha attraversato da acuto osservatore praticamente tutto il novecento: dalla sua casa a Gary, nell'Indiana, dove passò la sua gioventù, aveva visto scomparire l'era dei cavalli, irrompere il motore a scoppio, l'energia elettrica, le onde radio, l'acqua corrente e più tardi avrebbe assistito alla rivoluzione della televisione. Da giovane studente universitario aveva vissuto la crisi del '29 e la depressione degli anni trenta; la sua formazione economica è alla Chicago University, dove vince una borsa di studio e si laurea nel 1935. Ma le idee liberiste non lo convincono: non lo convince l'idea che il mercato possa tutto e che l'obiettivo desiderabile possa essere la riduzione al minimo indispensabile del ruolo dello stato. La tappa successiva per il giovane Samuelson è ad Harvard, dove frequenta i seminari di J. Schumpeter e W. Leontief. L'influenza maggiore sulla sua formazione è però quella di Alvin Hansen: è attraverso la lettura, approfondita e intelligente, che Hansen fa delle teorie di Keynes che Samuelson comprende i limiti delle teorie liberiste. Non si trattò di un passaggio facile per Paul: la sua formazione iniziale alla Chicago pesava e egli non voleva sostituire un dogma con un altro.

A quel tempo Harvard brulicava di giovani studenti o laureati di impostazione keynesiana, compresi i futuri premi Nobel R.M. Solow e J. Tobin: non era difficile il confronto di idee e Samuelson mise a frutto la sua formazione iniziale alla Chicago per comprendere quanto profonda fosse la differenza fra le teorie liberiste e quelle keynesiane. Inoltre aveva una ottima preparazione matematica, il che lo rendeva molto ben accetto nei circoli accademici di Harvard.

Nel 1940 viene chiamato al MIT di Boston, dove rimarrà per tutta la sua vita accademica e dove ha formato una schiera innumerevole di economisti. È stato consigliere dei presidenti USA Kennedy e Johnson per le questioni economiche: il suo principale consiglio a Kennedy, in piena coerenza con le idee keynesiane di cui si avviava ad essere il principale esponente, era quello di aumentare la spesa pubblica al fine di ridurre la disoccupazione: il governo, suggeriva Samuelson, potrebbe spendere di più per la difesa, gli aiuti esteri, l'istruzione, il rinnovamento urbano, la salute e il benessere e i lavori pubblici. Non importa l'area di intervento, sosteneva: l'importante è che si riduca al minimo la disoccupazione.

Durante la sua lunga carriera, Samuelson è stato estremamente produttivo: ha pubblicato più di trecento articoli e quattro libri importanti, fra cui un manuale che resta un best sellers indiscusso della letteratura economica e che ha cambiato l'industria della manualistica per sempre: venduto in milioni di copie, tradotto in più di quaranta lingue, viene puntualmente ristampato, con aggiornamenti, da circa sessanta anni²!

Vi sono molti ottimi manuali di economia, sia a livello basico che avanzato, ma tutti gli autori hanno un debito intellettuale nei confronti del testo di Samuelson: ordinatamente suddiviso in una parte di microeconomia e in una di macroeconomia, godibile nella lettura senza essere banale, rappresenta uno standard per molti aspetti ancora oggi insuperato.

Per la verità, il manuale di Samuelson non è poi così innovativo, e non lo era nemmeno cinquanta anni fa, quando vennero pubblicate le prime edizioni: è un testo chiaro e leggibile, perfettamente adeguato allo studio dell'economia, ma tutta la parte di microeconomia è fondata sul modello libero-concorrenziale, mentre la parte di macroeconomia tenta, senza riuscirci molto bene, una sintesi fra la modellistica neo-keynesiana e la microeconomia.

¹ Vincitore del premio Nobel nel 1970

² A partire dalla dodicesima edizione in lingua inglese Samuelson è stato affiancato da William Nordhaus della Yale University. L'edizione italiana del manuale, a cura di C.A. Bollino è edita da McGraw Hill

Nonostante questi limiti, il manuale è stato considerato sin dalle sue prime uscite come il manifesto dell'economia neo-keynesiana ed adottato come testo base da tutti gli economisti "saltwaters". Così come è stato amato, il manuale di Samuelson è stato detestato dall'area liberista: alcune università nel corso degli anni cinquanta ne bandirono l'uso, mentre il commentatore televisivo William Buckley lo mise più volte alla gogna nelle sue seguitissime trasmissioni.

Ma il suo manuale era davvero così *liberal*? Una buona parte delle centinaia di pagine che lo compongono sono dedicate ad un approccio piuttosto tradizionale della microeconomia e sulla opportunità di favorire il libero commercio: affermazioni in parte condivisibili, ma non particolarmente innovative. Probabilmente Samuelson non aveva in mente di scrivere un testo dal contenuto rivoluzionario: più semplicemente sentiva il bisogno di sistematizzare e riordinare la materia economica. La sua abilità di scrittore gli ha permesso di conseguire un successo editoriale che ha influenzato molte generazioni di studenti³.

Il manuale di economia lo ha reso benestante, ma Paul non ha vinto il Nobel per averlo scritto. Ha vinto per il suo contributo alla formalizzazione matematica dei principali teoremi dell'economia. Assar Lindbeck, membro influente del Comitato Nobel ha acutamente osservato che, a differenza di molti altri economisti, Samuelson non ha inventato un nuovo campo dell'economia, né introdotto paradigmi nuovi in campi già presenti: ha fornito strumenti formalmente ineccepibili in ambiti già conosciuti ma nei quali mancava tale formalizzazione e ha spinto in avanti la frontiera dell'economia matematica. I suoi contributi spaziano dalla teoria dell'equilibrio generale alla teoria del capitale, dalla crescita economica alla dinamica economica.

Molti di questi contributi sono costituiti da formule astratte e dimostrazioni matematiche non facilmente accessibili senza una buona preparazione matematica, anche se spesso il punto di attacco è rappresentato da problemi relativamente semplici. Un esempio in tal senso è la sua teoria della preferenza rivelata: supponiamo che abbiate comperato un certo set di beni, definito dagli economisti con il singolare nome di *paniere*. Questo paniere è da preferire a tutte le altre combinazioni di beni, cioè a tutti gli altri panieri acquistabili con la stessa quantità di denaro? Perché non avete scelto un altro paniere? Nella logica economica si ha una preferenza rivelata per il paniere che si è effettivamente acquistato rispetto a qualsiasi altro paniere che si è scelto di non acquistare.

Non sembra una grande scoperta, ma dietro l'osservazione elementare vi è una profonda innovazione metodologica. In effetti Samuelson si propone di dedurre le preferenze dei consumatori osservandoli mentre fanno le loro scelte di acquisto. Invece di porre domande sulle loro preferenze proponendo una serie di panieri allo scopo di determinare le diverse combinazioni che forniscono al consumatore la stessa soddisfazione, la teoria della preferenza rivelata si limita ad osservare il comportamento del consumatore; infatti, facendo i suoi acquisti egli rivela le sue preferenze: supponiamo che il consumatore acquisti il paniere A (1 kg. di pane, 1 lt. di latte e 100 gr. di cioccolato), rinunciando allo stesso tempo all'acquisto del paniere B (1 hamburger e 100 gr. di patatine fritte). Se il paniere A costa di più o ha lo stesso prezzo del paniere B la scelta di acquisto da parte del nostro consumatore rivela che egli lo preferisce a B. In effetti, per ipotesi, egli avrebbe sufficiente denaro per acquistare il paniere B, ma non lo ha fatto.

³ Peraltro, nel corso delle edizioni, il contenuto del manuale è andato modificandosi, in parte grazie all'apporto di Nordhaus, uno dei più importanti economisti contemporanei, e in parte per la naturale evoluzione di pensiero dell'autore. Nelle edizioni più recenti nel manuale sono state inseriti riferimenti non negativi all'apporto di autori liberisti come Irving Fisher, Friedrich A. von Hayek e Milton Friedman.

Può sembrare poco importante, ma il teorema scoperto da Samuelson ha aperto la strada a numerose successive ricerche ne hanno affinato le conclusioni rendendo possibile un disegno del comportamento del consumatore sufficientemente coerente e consistente dal punto di vista teorico.

Il Comitato Nobel ha anche riconosciuto a Samuelson grandi meriti nella modellizzazione dei problemi della crescita economica. In effetti, egli ha contribuito in modo determinante al ragionamento sulle condizioni che permettono ad un Paese di crescere attraverso due concetti noti come regola aurea e teorema Turnpike. L'intera questione può essere posta in modo semplice: qual è il tasso di risparmio che consente il massimo livello di prosperità? Un tasso di risparmio pari a zero rispetto al reddito è troppo basso, perché non consente la sostituzione del capitale consumato. Un tasso di risparmio pari al 100% del reddito prodotto non è ugualmente sostenibile perché non viene lasciato nulla al consumo. Dunque il livello "ottimo" deve essere un valore tra lo 0% e il 100%. Già ma quale valore?

La regola aurea è piuttosto elementare, ma non per questo banale: il livello di risparmio ottimale è quello che consente il più alto livello di crescita economica sostenibile per ogni futura generazione. Ulteriori analisi hanno dimostrato che la regola aurea del tasso di risparmio doveva prevedere un alto tasso se la popolazione è in crescita o il capitale in deprezzamento, mentre poteva essere inferiore in presenza di elevati tassi di cambiamento tecnologico. Tutto questo sembrava ragionevole perché forniva ricette alternative da utilizzare a seconda dei contesti concreti.

Il teorema Turnpike ha introdotto un altro concetto: se si vuol far crescere l'economia di un Paese a vantaggio delle generazioni future, le generazioni presenti devono necessariamente sacrificare parte del loro livello di consumo a vantaggio di un tasso di risparmio più elevato. A questo punto, però, si pone la domanda: è meglio un tasso di risparmio relativamente basso ma mantenuto per un lungo periodo, oppure un tasso di risparmio elevato per un periodo più breve? Ovviamente non c'è una risposta sicura a questa importante domanda, ma grazie all'intuizione di Samuelson gli economisti hanno rilevato che un tasso elevato mantenuto per un breve periodo rappresenta una migliore garanzia di successo. Questa ipotesi divenne nota come teorema Turnpike (=autostrada) perché si prende l'autostrada quando ci si vuole spostare rapidamente da un punto ad un altro anche se la distanza percorsa può essere più lunga.

Certo, nel mondo reale le cose non vanno esattamente come nel modello Turnpike. La strategia Turnpike ha funzionato abbastanza bene nel Giappone del dopoguerra e fino agli anni settanta, ma è fallita miseramente nell'Unione sovietica: entrambi i Paesi sono stati connotati per lungo tempo da tassi di risparmio elevati, ma le loro prestazioni non avrebbero potuto essere più differenti, con il Giappone che ha prosperato mentre l'Unione Sovietica imboccava una via di declino che la porterà al collasso alla fine degli anni ottanta.

Un grande merito di Samuelson, che gli è stato riconosciuto dal Comitato Nobel è costituito dalla sua capacità di formalizzazione di problemi economici di grande rilevanza, come la teoria del consumatore o la crescita economica. Il suo tentativo fu quello di avvicinare l'economia a scienze "dure" come la fisica. Non sempre il tentativo ha avuto successo, ma certamente il contributo samuelsoniano è stato fondamentale. Così nessuno tra gli osservatori a lui contemporanei è stato sorpreso quando gli è stato attribuito il premio Nobel: Samuelson era già abbondantemente conosciuto per il suo manuale e per i suoi studi di orientamento neo-keynesiano. Semmai qualcuno si sorprese che egli non l'avesse vinto l'anno prima, in occasione della prima edizione del premio: certamente era più conosciuto dei pur meritori vincitori del 1969 Frisch e Tinbergen.

Probabilmente il Comitato Nobel non voleva esordire con un premio troppo politicamente connotato: Samuelson era stato consigliere di presidenti democratici e nel corso della sua

carriera non era stato certo tenero con le amministrazioni repubblicane⁴. Inoltre aveva fortemente criticato la guerra in Vietnam⁵ e l'idea liberista che gli Stati Uniti fossero caratterizzati da una pressione fiscale troppo elevata, come al contrario sostenevano gli economisti liberisti e che era stato il cavallo di battaglia di Reagan e in generale dei candidati repubblicani alla presidenza.

⁴ Particolarmente velenosa una sua battuta sul presidente R. Reagan: "La gente ha l'idea sbagliata che Dio perdonerà Reagan. Dicono che non sa quello che sta facendo. È vero che non sa molto di quello che succede, ma è direttamente responsabile".

⁵ "C'è talmente tanto lavoro da fare in questo Paese che l'idea di mettere tanto denaro in un buco come il Vietnam è ridicola"