SUL SISTEMA TEORICO DEL GIOVANE SRAFFA

di Duccio Cavalieri

1. L'oggetto e le motivazioni specifiche di questo studio.

Questo lavoro si propone di stimolare, formulando una nuova ipotesi storiografica, una ripresa della riflessione critica sulla genesi e il significato di alcune idee espresse da Piero Sraffa nella seconda metà degli anni Venti sulle modalità di costruzione di una teoria del valore. Si tratta di idee molto note, che hanno segnato una svolta nel modo in cui gli economisti concepivano la teoria del prezzo e che appaiono essenziali per comprendere l'evoluzione successiva del pensiero dell'economista torinese e cogliere la logica che informava la sua ricerca teorica.

Sraffa voleva mostrare che con il metodo proposto da Marshall non era possibile arrivare a una spiegazione del prezzo normale di concorrenza che fosse al tempo stesso teoricamente rigorosa ed empiricamente rilevante. Un obiettivo critico da lui sostanzialmente raggiunto. Ma l'intento di Sraffa non si limitava a una critica della versione marshalliana della teoria marginalista del valore e della distribuzione. Egli intendeva anche dimostrare la superiorità dell'impostazione classica del problema. Cioè di una diversa costruzione teorica, che non implicava il ricorso alla clausola *ceteris paribus*, né ad ipotesi *ad hoc* sulle definizioni di industria e di economie di scala; ma che essendo interamente centrata sul lato dell'offerta, non era a sua volta immune da altre ipotesi indebitamente limitative – quelle volte ad escludere ogni influenza della domanda sui prezzi di produzione.

Il discorso di Sraffa presenta quindi, fin dall'inizio, una struttura sintattica destinata per forza di cose ad apparire poco equilibrata, per l'evidente contrasto tra l'assoluto rigore del canone metodologico che sottende la parte critica dell'analisi dell'economista torinese e l'evidente maggiore flessibilità dei criteri che informano la parte propositiva, in cui Sraffa finisce col ricorrere egli stesso a delle ipotesi discutibili sui costi e sui rendimenti, per sostenere la superiorità dell'approccio classico del sovrappiù. E' questo un carattere che tende ad emergere già negli scritti teorici giovanili, ma può essere colto in modo ancora più evidente nell'opera maggiore dell'economista torinese, in cui si ritrovano, in un diverso contesto analitico, le stesse finalità critiche e ricostruttive. Il libro di Sraffa del 1960 ha infatti una *pars destruens* efficacemente argomentata e una parte propositiva e ricostruttiva assai meno convincente (sempre che si voglia considerare tale opera come qualcosa di più di un semplice esperimento mentale, avente ad oggetto un caso teorico particolare).

Questo stato di cose non può mancare di indurre chi interpreta il pensiero giovanile di Sraffa a porre in discussione la sua logica della ricerca teorica e la rilevanza complessiva delle conclusioni cui egli è giunto. Si può infatti convenire che non sia il caso di seguire i dettami di un'impostazione metodologica orientata all'apriorismo empirico, attribuendo troppa importanza al grado di realismo delle ipotesi di una teoria economica (data la possibilità di derivare da premesse vere implicazioni false, o viceversa, con un ragionamento erroneo)[1]. Ma se si assume come criterio di significatività su cui fondare una concezione positiva della conoscenza economica l'ambito di applicabilità

Due precedenti versioni, inedite e più lunghe, di questo saggio sono state presentate e discusse, con titoli diversi, al IV Convegno Naz. dell'Ass. Italiana per la Storia del Pensiero Economico (AISPE), tenutosi a Napoli nel novembre 1997, e al Convegno di Studi "Piero Sraffa, 1898-1998", promosso a Torino dalla Fondazione Luigi Einaudi e dal Dipartimento di Economia "S. Cognetti de' Martiis" dell'Università di Torino, nell'ottobre 1998, nel centenario della nascita di Sraffa. La presente ricerca è stata parzialmente finanziata con fondi MURST.

[1] Si vedano, in proposito, alcuni passi dei manoscritti inediti di Sraffa – gli "Sraffa Papers", in seguito indicati come SP, conservati nella Wren Library del Trinity College di Cambridge – nella serie D, contenente note, lezioni e appunti per pubblicazioni (SP, D1/32:22-23; D1/40:30; D3/7:1; D3/9:122).

empirica delle conclusioni di una teoria che abbia superato l'esame della coerenza logica, la spiegazione dei prezzi normali di lungo periodo di Sraffa è destinata ad apparire non meno discutibile di quella di Marshall. In un caso come nell'altro, l'ambito di rilevanza delle conclusioni del ragionamento è strettamente condizionato dal carattere indebitamente limitativo delle premesse adottate.

L'interpretazione del percorso teorico giovanile di Sraffa che intendiamo avanzare nel presente lavoro ha come punto di partenza una precisa ipotesi storiografica sul modo di porsi dell'economista torinese nei confronti della teoria marshalliana del valore: quella che egli non abbia condiviso inizialmente la lettura marshalliana del pensiero degli economisti classici – al contrario di quanto è stato autorevolmente sostenuto dal suo *literary executor*, Garegnani (1998)[2] – ma abbia frainteso il senso della posizione assunta da Marshall e gli abbia erroneamente attribuito l'intenzione di prendere le distanze dall'impostazione classica, per presunte ragioni di natura ideologica, che in realtà non sussistevano. Secondo Sraffa, l'economista inglese si sarebbe cioè proposto di riformulare la teoria ricardiana del prezzo di produzione nel linguaggio degli equilibri di mercato, che assegnava ruoli simmetrici alla domanda e all'offerta. Per questo motivo, fin dai suoi primi scritti teorici, Sraffa ha decisamente attaccato Marshall e i difensori della sua teoria del valore, bollando con parole vibranti d'indignazione l'atteggiamento farisaico con cui una larga parte dell'accademia aveva cercato di nascondere le deficienze analitiche della trattazione marshalliana della curva di offerta di un'industria concorrenziale. E per la stessa ragione una parte della storiografia del pensiero economico di impostazione sraffiana ha poi imputato a Marshall intenti di sovversione della teoria classica.

La nostra tesi è che Sraffa abbia erroneamente interpretato Marshall, quando gli ha attribuito l'intenzione di formulare una teoria del prezzo normale di concorrenza che implicasse un trattamento simmetrico della domanda e dell'offerta, in aperto contrasto con la visione classica del problema. Riteniamo che Marshall non si fosse posto questo obiettivo, ma avesse inteso semplicemente sostenere l'interdipendenza tra quantità prodotta e costo di produzione di una merce. La sua impostazione del problema del prezzo normale di concorrenza non comportava una simmetria formale delle relazioni di domanda e di offerta, due grandezze alle quali Marshall assegnava ruoli analitici dotati di un diverso peso specifico, soggetto a variare con l'ampiezza del periodo di tempo preso in considerazione.

E' forse opportuno ricordare che la concezione marshalliana delle forme del prezzo e delle caratteristiche dell'offerta faceva riferimento a periodi di diversa ampiezza. L'analisi iniziava dal prezzo di equilibrio vigente sul mercato in un periodo di tempo molto breve, in cui l'offerta, limitata alle scorte disponibili, era necessariamente da ritenere fissa; passava quindi a un esame del prezzo normale di un periodo di pochi mesi o un anno (*short period*), in cui i produttori potevano aggiustare l'offerta alla domanda, nei limiti consentiti dalla capacità produttiva dell'impianto; poi a quello del prezzo normale di un periodo di parecchi anni (*long period*), in cui la capacità produttiva dell'impianto era variabile, ma dovevano considerarsi fisse le risorse di cui l'intera industria poteva

[2] Garegnani ha recentemente affermato che dalle carte inedite di Sraffa risulterebbe con chiarezza un'importante evoluzione del suo pensiero sugli economisti classici, dovuta alla sua riscoperta della rilevanza da essi attribuita all'approccio teorico del sovrappiù. Tale evoluzione, "non generalmente riconosciuta dalla letteratura nei suoi reali contenuti", avrebbe indotto Sraffa, a partire dall'inverno 1927-28, a un "approfondimento della conoscenza degli economisti classici con il conseguente abbandono della interpretazione marshalliana di essi, che era stata alla base degli articoli del 1925-26" (Garegnani, 1998, p. 152). La tesi secondo cui la *lectio* sraffiana degli economisti classici sarebbe passata per una fase iniziale di stampo marshalliano è però poco convincente. Dai due articoli di Sraffa sui costi e i rendimenti – che in una corretta gerarchia delle fonti non possono essere posposti agli inediti – pare chiaro che Sraffa condividesse ben poco dell'interpretazione che Marshall aveva dato nei *Principles* del pensiero di Ricardo. E l'esattezza di quel poco è tutta da verificare. Da Marshall (1890, app. I) Sraffa aveva infatti recepito una convinzione erronea di notevole peso, riguardante quella che in una lettera a Keynes del giugno 1926 egli ha definito come "l'ipotesi di Ricardo". Cioè l'idea che per Ricardo la maggior parte delle merci scambiate quotidianamente sul mercato fosse prodotta a costi unitari costanti (Sraffa, 1925, p. 279 e 316). Su questo punto, sia Marshall che Sraffa sbagliavano. Ricardo (*W.C.*, vol. I, p. 12) non aveva parlato di merci prodotte a costi costanti, ma di merci liberamente riproducibili in regime di concorrenza. Si veda , in proposito, Signorino, 1998, pp. 210-12.

disporre; infine all'esame del prezzo normale di un periodo ancora più lungo (*secular period*), in cui tutto, a cominciare dalla capacità produttiva degli impianti, poteva variare, così da consentire all'offerta di adattarsi pienamente alla domanda (Marshall, 1890, 8a ed., pp. 314-15).

Nell'ambito di questa originale concezione marshalliana del prezzo di equilibrio, la simmetria formale dei ruoli dell'utilità (domanda) e del costo (offerta) era solo apparente. Nella determinazione del prezzo normale di concorrenza del periodo più lungo, l'opinione di Marshall collimava con quella di Ricardo (nonché con quella di Sraffa). In tale contesto, Marshall assegnava inequivocabilmente un primato all'offerta. Ma lo faceva per motivi diversi da quelli che avevano indotto Ricardo e altri economisti classici a compiere la stessa scelta. Non perché considerasse preminente nella formazione del prezzo il costo reale di produzione; ma perché pensava che in un sistema economico sufficientemente evoluto, al contrario di quanto avviene in una società primitiva, fossero le attività a condizionare i bisogni (Marshall, ibidem, p. 76)[3].

Della sua classificazione sistematica delle forme del prezzo di equilibrio, Marshall si era avvalso per perseguire due obiettivi che testimoniano la sua ricerca di una soluzione di compromesso teorico tra marginalismo e classicismo. Egli si proponeva infatti di analizzare i processi di aggiustamento dei prezzi di mercato ai rispettivi valori normali (sia pure solo in termini di statica comparata) e di superare la contrapposizione tra teorie oggettive e soggettive del valore.

Quella di Marshall, in sostanza, era un'impostazione del problema del prezzo normale di concorrenza soggetta ai limiti tipici di un'analisi statica di equilibrio parziale. Ma nella misura in cui rifiutava i condizionamenti di categorie aprioristiche (la due "metafisiche" del valore-lavoro e del valore-utilità) e delineava un processo di aggiustamento dei prezzi ai valori normali, essa poteva ritenersi più significativa sia della concezione classica, in cui solo il ruolo dell'offerta era considerato rilevante, sia di quella marginalista, troppo unilateralmente centrata sul lato della domanda[4]. Naturalmente, non si trattava di una teoria generale del valore, nel senso pieno del termine, ma solo di un tentativo di spiegare con l'apparato delle curve statiche di domanda e di offerta il modo in cui i prezzi di equilibrio di singole merci vengono determinati in un mercato concorrenziale.

Se questa ricostruzione storiografica del pensiero di Marshall sulla formazione del prezzo di equilibrio è fondata, ne conseguono due principali implicazioni. Da un lato, la necessità di procedere a un attento riesame dell'esegesi della teoria marshalliana del valore compiuta da Sraffa – che costituisce il punto di partenza della critica da questi rivolta al marginalismo e di tutta la sua successiva elaborazione teorica sul problema della determinazione dei prezzi relativi di produzione – per cercare di stabilire se e in che misura Sraffa abbia correttamente interpretato l'atteggiamento che Marshall aveva assunto nei confronti della teoria del valore di Ricardo. Dall'altro, l'esigenza di accertare fino a che punto, alla luce di questi ed altri elementi di valutazione, siano da condividere alcuni dei giudizi che schiere di interpreti hanno formulato in sede storico-critica sul pensiero teorico del giovane Sraffa.

2. Interrogativi ermeneutici ancora da sciogliere.

Nonostante l'ampiezza della letteratura accumulatasi nel corso del tempo sul sistema teorico di Sraffa, varie questioni di rilievo riguardanti l'interpretazione del pensiero di questo insigne studioso restano ancora aperte. Nel presente lavoro ne saranno considerate alcune, relative al periodo 1925-1930, in cui si colloca la critica di Sraffa alla teoria marshalliana del valore e in cui

[3] E' interessante notare che per questo motivo Marshall, differenziandosi da altri teorici dell'utilità marginale, pensava che la teoria del consumo non potesse essere considerata la base scientifica dell'economia. "For much that is of chief interest in the science of wants, is borrowed from the science of efforts and activities. These two supplement one another… But if either, more than the other, may claim to be the interpreter of the history of man, …it is the science of activities and not that of wants" (Marshall, 1890, 8a ed., p. 76).

[4] Per maggiori dettagli su questa concezione del significato dell'opera teorica di Marshall, si rinvia il lettore interessato a un nostro precedente scritto sull'argomento (Cavalieri, 1991).

ebbero origine le tesi di fondo esposte nel suo libro del 1960. Si tratta di un periodo di soli cinque anni, che si apre con il famoso saggio del '25 sulle relazioni tra costo e quantità prodotta, prosegue con l'articolo del '26 nell'"Economic Journal" sulle leggi dei rendimenti e si chiude con due brevi interventi nel dibattito promosso da Keynes nel '30 sui rendimenti crescenti e l'impresa rappresentativa, sulla stessa rivista.

Tre questioni riguardanti questo periodo sembrano ancora da chiarire, almeno per alcuni aspetti. Vanno anzitutto precisati i motivi per cui in questa fase iniziale della sua attività scientifica l'economista torinese decise di indirizzare i suoi rilievi critici alla teoria del valore di Marshall[5], in cui un impianto concettuale di tipo classico si accompagnava a uno strumentario analitico marginalista[6], invece di muovere un attacco diretto a quegli autori - come Jevons, Menger e Walras - che avevano cercato di ridurre tutta la scienza economica agli sviluppi del postulato marginalistico.

Se si ritiene che l'obiettivo di Sraffa fosse già allora quello di criticare l'approccio soggettivista alla teoria del prezzo di concorrenza, per riproporre l'impostazione classica basata sul costo reale di produzione, ci si deve chiedere perché egli abbia scelto di confrontarsi idealmente con uno studioso che si era collocato a metà strada tra classicismo e marginalismo puro, anziché con coloro che avevano sostenuto una tesi diametralmente opposta alla sua.

A questo interrogativo storiografico cercheremo di fornire una risposta nella prima parte di questo studio. Richiamando a tal fine non già il fatto che Marshall fosse considerato da molti come l'esponente più rappresentativo dell'indirizzo teorico marginalista, oppure pretese ragioni di convenienza accademica di Sraffa, come spesso è stato fatto, ma motivi di ordine metodologico e analitico, chiaramente espressi nel suo articolo del 1925. In sintesi, tali motivi sono riconducibili a due idee di fondo: quella che Marshall avesse costruito una teoria del valore fondandola su delle ipotesi che contrastavano apertamente con la visione classica della formazione del prezzo[7]; e quella che egli avesse fatto un uso improprio del pensiero di Ricardo, piegandolo ai propri fini in modo strumentale[8].

Un secondo aspetto da chiarire nel percorso teorico di Sraffa è stabilire cosa indusse l'economista torinese, nel breve periodo di tempo che intercorse tra il suo articolo del '25 e quello del '26, a modificare la sua strategia di approccio al problema della formazione del prezzo, fino a quel momento volta solo a contestare l'assunzione marshalliana di una curva di offerta a costo variabile dell'impresa. E perché egli giunse a formulare l'auspicio che la teoria del valore si liberasse dell'ipotesi di concorrenza perfetta, per svilupparsi nell'opposta direzione del monopolio.

Sappiamo che ai primi di giugno del 1926 Sraffa aveva già maturato questa convinzione. A quell'epoca egli scrisse infatti a Keynes di ritenere che la teoria dei prezzi non potesse limitarsi a studiare un'ipotesi di prima approssimazione, come era quella ricardiana dei rendimenti costanti, che egli aveva esaminato nel suo saggio del '25, convinto che fosse "la migliore a disposizione per una teoria semplice della concorrenza". La sua idea, a quel tempo, era che l'approccio al problema basato sull'introduzione nella concorrenza di imperfezioni di mercato fosse da preferire sul piano

---

[5] Sraffa aveva letto, o riletto, i *Principles of Economics* di Marshall nella primavera del 1923, mentre si trovava in Francia, e ne aveva annotato criticamente vari passi, come è testimoniato da un quaderno di appunti, che porta la data dell'aprile di quell'anno, conservato tra le sue carte a Cambridge (SP/D1/2). Nel novembre dello stesso anno, Sraffa adottò il manuale di Marshall – che era di gran lunga il più diffuso in quell'epoca - quale testo di riferimento per il suo corso di economia politica nell'Univ. di Perugia.

[6] Marshall contestava però che la sua teoria fosse di natura compromissoria (cfr. una sua lettera a J.B. Clark del 1908, in Marshall, 1925, pp. 416-18). Sosteneva che essa avesse carattere generale e che proprio questo consentisse di ricondurvi come casi particolari le due opposte teorie del valore basate sul costo reale di produzione (Ricardo) e sull'utilità (Jevons), ciascuna delle quali era a suo avviso corretta in ciò che affermava, ma erronea in ciò che negava.

[7] Le ipotesi erano quelle di costi unitari di produzione variabili e di "simmetria fondamentale" delle relazioni generali in cui domanda ed offerta stavano rispetto al prezzo. Cfr. Sraffa, 1925, p. 280.

[8] Marshall aveva interpretato la teoria del valore di Ricardo come una teoria del costo di produzione fondata sull'assunto di costi unitari costanti. Un'ipotesi teorica che Ricardo aveva formulato solo in prima approssimazione - quella di costi costanti di produzione per le merci liberamente riproducibili - era cioè diventata, nell'interpretazione che ne aveva dato Marshall, un'assunzione di portata generale, che consentiva di eliminare ogni ruolo della domanda.

analitico, per motivi di ordine pratico, a quello dell'equilibrio economico generale ("il punto di vista di Pareto"). "Sto ora tentando di esprimere in qualche forma semplice" - scrisse a Keynes - "come si raggiunge l'equilibrio in tali condizioni, che credo siano buone approssimazioni a certi aspetti della realtà"[9].

Date queste premesse, ci si poteva attendere che Sraffa imboccasse decisamente la strada della concorrenza imperfetta. O, in subordine, che cercasse di adattare il punto di vista di Pareto a un contesto analitico imperfettamente concorrenziale, precorrendo in un certo senso l'opera successiva di Negishi, Benassy, Laffont e altri teorici di un equilibrio generale di concorrenza imperfetta.

Ma le cose andarono in tutt'altro modo. L'economista torinese abbandonò infatti precocemente – tra il 1927 e il 1928 – la via della concorrenza imperfetta, cioè lo studio dei "semi-monopoli", o del "polipolio", forme di mercato che egli considerava prevalenti nel mondo reale. I motivi di questo abbandono non sembrano ancora del tutto chiariti e costituiranno un terzo aspetto specifico della nostra ricerca.

Anche questa scelta di Sraffa si prestava ad essere ricondotta a considerazioni di natura metodologica. Da un lato, all'esigenza analitica di introdurre nella teoria della concorrenza imperfetta una curva di domanda non deducibile dall'osservazione di un comportamento reale - e quindi inevitabilmente soggettiva - fronteggiata dall'impresa, in aperto contrasto con le ipotesi che stavano alla base della teoria oggettiva del valore, che Sraffa intendeva difendere, e con la considerazione che la forma della curva di domanda di una merce dipende anche dai prezzi delle altre merci. Dall'altro, all'idea che la determinazione dell'equilibrio dell'impresa imperfettamente concorrenziale non potesse prescindere da un ricorso al metodo marshalliano degli equilibri parziali, che Sraffa riteneva fosse legittimamente impiegabile nell'ambito di un'analisi di prima approssimazione.

Era chiaro, d'altro canto, che questa silenziosa scelta di Sraffa non sarebbe stata facilmente compresa, dato che comportava l'abbandono di una linea di ricerca che a molti interpreti del suo articolo del '26 era apparsa promettente, e che a quell'epoca era ancora tutta da percorrere.

Fu probabilmente a questo punto, ossia nell'inverno 1927-28, che Sraffa iniziò a pensare a un modello multisettoriale di produzione di merci a mezzo di merci, atto ad evidenziare le interdipendenze strutturali tra le varie industrie, che servisse di base a un riesame della teoria classica del valore e della distribuzione. Egli stesso ha ricordato di avere discusso nel 1928 le linee portanti di tale progetto con Keynes, che lo consigliò, se la sua analisi del problema non avesse presupposto rendimenti costanti di scala, di renderne consapevoli i lettori.

La teoria dei prezzi di produzione di Sraffa non contemplava in effetti alcun tipo di relazione funzionale tra il costo e la quantità prodotta, a testimonianza della continuità di fondo della visione teorica del suo autore. Ma partiva da un'ipotesi molto riduttiva, poiché assumeva che le quantità di merci prodotte nel sistema fossero date. Si doveva quindi escludere *a priori* ogni influenza della domanda sui prezzi che non fosse direttamente riconducibile ai requisiti tecnici della riproduzione.

I limiti euristici cui era soggetto un impianto teorico così poco permeabile non potevano certamente passare inosservati. Se lo scopo di Sraffa era di riproporre in una nuova veste analitica la spiegazione ricardiana dei prezzi di produzione, depurandola dell'inutile peso della teoria del valore-lavoro, il modello teorico che egli aveva scelto di utilizzare a tal fine era inevitabilmente destinato ad apparire poco convincente, perché poggiava su delle assunzioni che precludevano in partenza ogni prospettiva di analisi che non fosse centrata sul lato dell'offerta.

Dobbiamo quindi chiederci cosa abbia indotto Sraffa a compiere questa scelta. La risposta è che l'idea di isolare concettualmente il sistema produttivo a un certo istante della sua evoluzione,

[9] Cfr. una lettera di Sraffa a Keynes, da Milano, del 6 giugno 1926, conservata nei "Keynes' Papers" presso la Marshall Library di Cambridge ed in parte riportata in Roncaglia, 1975, pp. 17-21.

per poi compiere un'analisi teorica dell'accumulazione del capitale[10], consentiva di centrare l'attenzione su alcune proprietà che Sraffa riteneva basilari per ogni sistema economico – quelle indipendenti da variazioni nel volume della produzione e nelle proporzioni tra i "fattori" impiegati. Assumendo come note le quantità di merci prodotte, la tecnologia del sistema e una delle due variabili distributive, si poteva procedere a una determinazione simultanea dei prezzi relativi di produzione e dell'altra variabile distributiva.

Come è noto, Sraffa non ha poi spinto la sua ricerca sul problema del valore e della distribuzione oltre questo stadio iniziale. Convinto che la distribuzione del reddito determini i valori e questi a loro volta giustifichino la distribuzione data[11], egli si è proposto di mostrare come in queste condizioni si possa isolare dal resto dell'analisi un gruppo di variabili assunte come indipendenti, per far emergere alcune proprietà del sistema economico che rischierebbero altrimenti di passare inosservate. Come il fatto che il processo produttivo è un flusso circolare, finalizzato alla reintegrazione del consumo necessario e alla produzione di un sovrappiù.

Il principale intento di Sraffa era di promuovere un ritorno all'impostazione classica del problema, che egli riteneva fosse stata "sommersa e dimenticata" a seguito delle interpretazioni che Marshall e i marginalisti avevano dato del pensiero di Ricardo[12]. E' quindi naturale che egli abbia scelto di delineare fin dall'inizio un contesto analitico appropriato al conseguimento di tale obiettivo, formulando delle assunzioni adatte allo scopo.

Ci si poteva tuttavia attendere che tali assunzioni fossero poi rimosse. Come sappiamo, questo non è avvenuto e ha finito col condizionare la validità dei risultati complessivi conseguiti dall'analisi di Sraffa.

3. La questione del metodo e le ragioni di un abbandono.

A metà degli anni Venti, l'attenzione del giovane Sraffa, allora ventisettenne, era centrata sulle cosiddette leggi dei rendimenti, che erano state messe in discussione qualche anno prima da Clapham, per la loro carenza di contenuto empirico. Nel 1925 Sraffa si era proposto di vagliare la validità di questa critica anche su un diverso terreno, quello della logica economica. Come vedremo, egli pensava che tanto l'ipotesi di produttività crescente quanto quella di produttività decrescente, che riteneva di natura eterogenea[13], richiedessero la presenza di condizioni contrastanti con la logica marshalliana degli equilibri parziali. Più tardi, nella prefazione al suo libro del 1960, Sraffa ricorderà che questa idea "lo indusse nel 1925 a cercare di dimostrare che solo il caso di rendimenti costanti è in generale compatibile con le premesse della teoria economica". Ossia con l'ipotesi marshalliana di concorrenza perfetta.

Appena un anno dopo, Sraffa aveva riassunto su richiesta di Keynes per i lettori inglesi i contenuti di tale saggio e nella seconda parte dello stesso articolo aveva suggerito di fare riferimento ad un diverso quadro teorico, che associasse, come in monopolio, una curva di domanda decrescente, fronteggiata dalla singola impresa, a curve di costo medio e marginale a rendimenti

[10] Si veda un appunto inedito di Sraffa (SP/D3/12/36:6), da cui appare che egli considerava la sua analisi del valore e della distribuzione come un primo passo verso un successivo studio del processo di accumulazione del capitale. Kurz (1998a, p. 447) ha opportunamente attirato l'attenzione su questo aspetto.

[11] Cfr. una nota di Sraffa, in SP/D3/12/44:7.

[12] Tra le carte di Sraffa, vi è una nota in cui egli osserva che è impressionante contemplare l'abisso di incomprensione che si era creato tra i suoi contemporanei e gli economisti classici, nonostante il linguaggio semplice e non ambiguo che questi avevano usato (SP/D3/12/4:14).

[13] Sraffa riteneva che l'ipotesi di rendimenti crescenti fosse da ricondurre alla divisione del lavoro nell'industria, cioè a un fenomeno tecnico attinente al campo della produzione, mentre quella di rendimenti decrescenti avesse natura più specificamente economica, da riferire alla suddivisibilità e sostituibilità dei fattori (cfr. una sua nota, SP/D1/43:33-34), e riguardasse essenzialmente la rendita dei terreni agricoli, ossia la distribuzione del reddito.

variabili, caratterizzate da vari possibili andamenti[14]. Questa impostazione analitica comportava un implicito riavvicinamento allo schema marshalliano di determinazione del prezzo, basato su un confronto tra la domanda e l'offerta, di cui si accettavano sostanzialmente le premesse (il metodo dell'equilibrio parziale e l'esistenza di rendimenti variabili).

Si può dire che nel suo articolo del '26 Sraffa chiarisse quali modifiche avrebbero dovuto essere portate allo schema di Marshall per renderlo più coerente e ampliarne l'ambito di validità[15]. Il contenuto di quell'articolo non rappresentava quindi, apparentemente, una semplice linea di sviluppo della posizione in precedenza assunta da Sraffa sull'argomento. Poteva anzi apparire oggettivamente in contrasto con essa; a prescindere dalle intenzioni dell'autore, che probabilmente non erano queste[16].

La possibilità che tale posizione teorica, notevolmente più articolata, desse luogo ad equivoci venne forse sottovalutata all'inizio dall'economista torinese, che solo più tardi sembrò rendersi conto del rischio di fraintendimenti che essa comportava. Questo avvenne, presumibilmente, tra il 1928 e il 1929, mentre Sraffa era impegnato nella preparazione delle sue lezioni di Cambridge sulla teoria avanzata del valore[17], che coprivano l'intero sviluppo storico dell'argomento, da Petty e dai fisiocrati a Marshall, Walras e Pareto. Fu allora che egli si accinse a perfezionare la sua analisi della struttura delle teorie classiche del valore e della distribuzione e progettò un abbandono definitivo del metodo marshalliano degli equilibri parziali[18] e una rinuncia ad approfondire l'ipotesi della concorrenza imperfetta.

Questa chiave di lettura dell'evolversi del pensiero di Sraffa sull'argomento sembra oggi largamente condivisa. L'idea che prevale tra gli interpreti è che, poco dopo il suo articolo del 1926, Sraffa abbia mutato opinione sull'utilità di sviluppare l'approccio marshalliano alla teoria dell'impresa in termini di concorrenza imperfetta[19]. E sia arrivato alla conclusione che quest'ultima via era impraticabile e che l'intera teoria del prezzo dovesse essere ricostruita su nuove basi, non marshalliane[20].

A sostegno di questa interpretazione è stato spesso ricordato che nel corso del dibattito del 1930 con Robertson e Shove sui rendimenti crescenti e l'"impresa rappresentativa" (due delle pretese "empty boxes" della teoria marshalliana), Sraffa non fece alcun cenno a una soluzione di concorrenza imperfetta. In quell'occasione, egli sostenne che l'analisi di equilibrio parziale di

---

[14] Secondo Sraffa, ciò che realmente impediva a un'impresa concorrenziale di espandere indefinitamente la produzione non era la presenza di un costo crescente, ma la limitata estensione della domanda presuntivamente fronteggiata, che egli riteneva espressa da una curva di ricavo medio inclinata negativamente.

[15] Sraffa stesso sottolineò nel suo articolo del 1926 che si trattava del "metodo indicato da Marshall [*Principles*, libro V, cap. 12, par. 2] per i manufatti adatti a gusti speciali"; il metodo "che si segue nei casi di monopolio ordinario" e che non consente di sommare le curve particolari delle singole imprese "in modo da formare una sola coppia di curve collettive di domanda e di offerta".

[16] Già prima che il saggio del '25 vedesse la luce, Sraffa aveva avuto occasione di discutere con Maurice Dobb - che aveva conosciuto a Londra e rivisto in Italia nella primavera di quell'anno - un appunto contenente alcune sue idee sulla concorrenza imperfetta. Nonostante il consiglio di Dobb, esse non furono poi incluse in tale saggio. Come sappiamo, apparvero in forma rielaborata nell'articolo successivo.

[17] Di tali lezioni, che riproducevano in larga misura materiali tratti dai due articoli del '25 e '26, esiste un insieme di appunti di circa 220 pagine, conservato in SP/D2/4.

[18] Due anni più tardi, a conclusione del dibattito con Robertson sui rendimenti crescenti, Sraffa affermò, senza mezzi termini, che la teoria del valore di Marshall era "da scartare" (Sraffa, 1930, p. 93). Ma, significativamente, non precisò se questo doveva avvenire a favore del punto di vista di Cournot o di quello di Pareto.

[19] Sraffa riconosceva in Marshall un precursore della moderna teoria della concorrenza imperfetta, avendo l'economista inglese prospettato l'ipotesi di una pluralità di mercati segmentati per merci simili ma non identiche, con curve di domanda inclinate negativamente. Schumpeter (1941, tr. it. p. 277) considerava Marshall il padre della teoria della concorrenza imperfetta.

[20] Cfr. Eatwell e Panico, 1987; Panico, 1991, pp. 560-61; Panico e Salvadori, 1994. Per precedenti interpretazioni in tal senso, si vedano Napoleoni, 1964, pp. 175-76, e Talamo, 1976, pp. 60, 65, 73-74, 84.

Marshall avesse validità troppo limitata e andasse sostituita da un diverso approccio analitico, in grado di portare ad una determinazione simultanea dei prezzi in tutte le industrie[21].

Il sistema teorico che Sraffa aveva in mente a quel tempo si avvicinava per alcuni aspetti a quello walrasiano dell'equilibrio economico generale di concorrenza perfetta - ritenuto da Sraffa una costruzione analitica degna di grande interesse, ma troppo complessa per essere feconda (Sraffa, 1926, pp. 540-41)[22]. Se ne discostava, tuttavia, su un punto importante: quello dei ruoli attribuiti alla domanda e all'offerta. Sraffa non accoglieva l'idea di una simmetria formale dei due ruoli. Pensava infatti a un procedimento di determinazione dei prezzi in cui nel lungo periodo solo il ruolo dell'offerta fosse rilevante.

Sotto questo profilo, si può dire che la visione sraffiana del problema non fosse molto lontana da quella evidenziata da Marshall in tema di prezzi "normali" di lungo periodo. Marshall riteneva infatti che nel lungo periodo si potesse "parlare del prezzo normale come dominato dal costo di produzione"; ma aggiungeva, significativamente, "purché non si rivendichi precisione scientifica alla formulazione di tale dottrina e si spieghi l'influenza della domanda al posto giusto" (Marshall, 1890, 8a ed., p. 291).

4. Le obiezioni di Sraffa al metodo di Marshall.

Al metodo di Marshall Sraffa muoveva tre principali obiezioni[23]. La prima riguardava il suo modo di definire le singole industrie, come le uniche consumatrici di un dato fattore produttivo, o le sole produttrici di un dato bene (Sraffa, 1925,p 320)[24]. Sraffa riteneva che questo modo di procedere condizionasse il tipo dei rendimenti di scala, poiché i rendimenti crescenti tendono ad essere tanto più probabili - e quelli decrescenti tanto meno probabili - quanto più ampia è la definizione di industria.

Secondo Sraffa, solo in due casi eccezionali l'approccio marshalliano poteva conciliarsi con una curva di offerta a rendimenti variabili: per i rendimenti crescenti, nel caso di economie di scala esterne alle singole imprese ma interne a una singola industria in espansione (un'improbabile categoria di economie analizzata da Marshall e Pigou); per i rendimenti decrescenti, nel caso, studiato da Barone, di un'industria che utilizzasse la totalità di un certo fattore produttivo, indipendentemente dal fatto che il suo prodotto complessivo aumentasse o diminuisse. Agli occhi di Sraffa, l'ambito predicativo dell'impostazione marshalliana del problema era quindi assai ristretto.

Questo atteggiamento metodologico di Sraffa era da collegare al criterio da lui adottato per distinguere la liceità o meno del ricorso all'ipotesi *ceteris paribus*, tipica dell'analisi marshalliana degli equilibri parziali: quello secondo cui le variazioni nella quantità di merce prodotta in una singola industria avrebbero potuto essere trascurate solo quando non avessero generato rendimenti variabili di scala con effetti diretti sui coefficienti tecnici delle altre industrie, i quali avrebbero necessariamente implicato variazioni nei prezzi e nella distribuzione del reddito (Sraffa, 1925, pp. 326-27). Era un criterio possibilistico, che consentiva di assumere un margine limitato di

[21] Tra i motivi che potrebbero avere indotto Sraffa a cambiare opinione sull'opportunità di applicare utilmente l'analisi statica di equilibrio parziale alla teoria della concorrenza imperfetta - sia pure nel contesto di un semplice esercizio formale, volto ad incorporare nella teoria preesistente alcuni fenomeni empirici fino a quel momento trascurati - viene naturalmente da pensare alla scarsa plausibilità dell'assunzione che all'impresa sia nota la curva di domanda che ha di fronte.

[22] Questa opinione, condivisa da vari economisti dell'epoca, induce a considerare scarsamente fondata la tesi secondo cui Sraffa avrebbe respinto la teoria dell'equilibrio economico generale sul piano metodologico (Mongiovi, 1996, p. 208).

[23] E' singolare la carenza di studi che tuttora si riscontra sul metodo di Sraffa, in contrasto con l'abbondanza di ricerche sul metodo di altri autori contemporanei, come Keynes, Hayek e Schumpeter. Un interessante studio sull'argomento, che copre però solo gli anni Venti, è quello di Signorino, 1998.

[24] Nel suo libro del 1960 Sraffa adotterà proprio la definizione di industria come unica produttrice di una certa merce, che in precedenza aveva criticato.

interdipendenza tra le industrie. Non costringeva a ipotizzare costi costanti, ma neppure lo impediva.

La seconda obiezione di Sraffa riguardava appunto le assunzioni implicite nell'analisi marshalliana di equilibrio parziale, per effetto del ricorso alla clausola *ceteris paribus*: quelle che i costi di produzione e il livello e la composizione del prodotto sociale fossero determinabili indipendentemente dai prezzi dei prodotti e che la curva di offerta di ogni data merce fosse indipendente da quella delle altre merci, oltre che dalla curva di domanda. Sraffa riteneva che tali assunzioni non potessero essere generalmente soddisfatte, perché ogni piccola variazione nella quantità di merce prodotta da una data industria avrebbe potuto influire sul costo di produzione di altre industrie. La strada da percorrere era quindi un'altra: si dovevano riconoscere i rapporti tecnologici di interdipendenza che legavano le diverse industrie dal lato dell'offerta.

La terza obiezione che Sraffa muoveva alla teoria del valore di Marshall era che in un contesto di libera concorrenza costi crescenti di produzione dovuti alla presenza di un fattore limitazionale sarebbero stati sopportati nel breve periodo in ciascuna industria che avesse impiegato quel fattore; ma non necessariamente in ciascuna impresa, dato che il singolo produttore avrebbe potuto aumentare o diminuire la quantità impiegata del fattore scarso, senza influire in modo sensibile sul prezzo di questo (Sraffa, 1925, p. 287 sgg.)[25]. Cosa ovviamente impensabile per il complesso dei produttori.

Ciò da un lato impediva a Sraffa di concepire la curva di offerta collettiva di un'industria nel breve periodo alla maniera di Marshall , come somma orizzontale delle curve di offerta individuali. D'altro lato, rendeva assai difficile accogliere l'ipotesi di costanza dei prezzi di tutti gli altri beni – un’assunzione implicata dalla clausola *ceteris paribus* – poiché alcuni di tali beni dovevano verosimilmente richiedere proprio l'impiego di quel fattore scarso e insostituibile il cui prezzo era soggetto a crescere.

Quanto ai costi decrescenti per effetto di economie esterne – logicamente ammissibili all'interno della teoria marshalliana (ma considerati da Sraffa "una costruzione puramente ipotetica ed irreale") – l'economista torinese riteneva che essi portassero allo stesso risultato, cioè non potessero essere presupposti nella costruzione di una curva statica di offerta collettiva, per la difficoltà di sommare curve di costo soggette a spostarsi al variare della quantità prodotta dall'industria (Sraffa, 1925, p. 306)[26].

La conclusione che si poteva trarre da questa analisi di Sraffa era evidente: da un punto di vista logico, l’unica via di uscita per Marshall sarebbe stata quella di ipotizzare la costanza del costo unitario di produzione al variare della quantità prodotta. Ma tale soluzione, eliminando ogni ruolo della domanda nella determinazione del prezzo normale di concorrenza, non consentiva di salvaguardare la simmetria fondamentale nella teoria del valore, che secondo Sraffa costituiva l’obiettivo di fondo della costruzione marshalliana.

5. I veri motivi della critica di Sraffa a Marshall.

Vari interpreti di Sraffa si sono chiesti perché nel 1925-26 egli abbia scelto come principale obiettivo della sua critica alla teoria neoclassica del valore la versione marshalliana, volta a mediare il punto di vista classico con quello marginalista[27] - o addirittura la *vulgata* che ne

[25] Sraffa riteneva che, ipotizzando un comportamento razionale dell'impresa in presenza di un fattore costante, i rendimenti potessero essere crescenti solo nel caso di indivisibilità di tale fattore.

[26] Nelle carte personali di Sraffa, conservate presso la Wren Library, vi è una nota (inclusa nei "pre-1928 papers", SP/D1/32:21.2), probabilmente del '27, in cui egli ha sottolineato che lo strumento analitico della curva di offerta collettiva non aveva mai potuto essere applicato a un'industria reale.

[27] Sraffa stesso aveva notato questo aspetto qualche mese prima, nel suo necrologio di Maffeo Pantaleoni (*Economic Journal*, vol. 34, 1924, pp. 648-53), sostenendo che questi aveva scritto il primo trattato organico in cui le teorie degli economisti classici erano armonizzate con quelle dei marginalisti, "in accordo con l'insegnamento di Marshall".

avevano fornito alcuni allievi di Marshall - piuttosto che le versioni canoniche di Jevons, Menger e Walras.

Alcune delle risposte che vengono comunemente date a questo interrogativo sembrano alquanto banali. Come quella che fa perno sull'idea, assai diffusa, che a quei tempi Marshall fosse ritenuto in Italia da molti studiosi l'autore più rappresentativo dell'economia neoclassica, considerata nel suo complesso. Con l'ovvio corollario che Sraffa, volendo scegliere un unico interlocutore ideale con cui fare i conti nella sua difesa ad oltranza del punto di vista classico, non potesse che pensare a Marshall. Questa tesi può valere solo per chi si limita a collocare Marshall tra i fondatori della scuola marginalista, senza curarsi di caratterizzare adeguatamente la sua posizione rispetto a quella degli altri maggiori esponenti di questo indirizzo di pensiero. Marshall era tutt'altro che un marginalista puro. Egli si riteneva ad un tempo un marginalista e un continuatore della grande tradizione economica classica, impegnato nella costruzione di una teoria del prezzo di natura essenzialmente fenomenica.

Altre risposte lasciano francamente ancora più perplessi. Si è infatti ipotizzato che il giovane Sraffa sia stato indotto a fare un uso strumentale e disinvolto della dottrina marshalliana per malintesi motivi di carriera: le pretese *ragioni di "politica accademica"*[28]. E si è detto anche che l'idea di dimostrare che Marshall non era riuscito ad evadere dal modello teorico ricardiano doveva apparire attraente a un giovane critico del marginalismo impaziente di emergere e comprensibilmente attento al giudizio espresso sulla propria opera dall'ambiente accademico[29]. Va ricordato che a quei tempi, l'impostazione teorica di Marshall, non ostante l'opposizione incontrata da parte di Pareto, era assai popolare nell'ambiente degli economisti italiani, che ne apprezzavano soprattutto la rilevanza empirica[30]. Ma negli anni '20, la visione teorica di Marshall non era più dominante. L'"era marshalliana" si era ormai conclusa.

Altri interpreti hanno preferito adottare una chiave di lettura che non mettesse in discussione l'onestà intellettuale del giovane Sraffa. E hanno fatto riferimento a ragioni di pura convenienza analitica. Richiamando l'evidente vantaggio, riconosciuto da Sraffa, di indirizzare la ricerca verso una soluzione di equilibrio parziale di concorrenza imperfetta, piuttosto che verso una configurazione di equilibrio economico generale, indubbiamente più complessa[31]. O la possibilità di evitare in tal modo un'innaturale commistione di funzioni oggettive di costo e funzioni soggettive di domanda[32].

A mio avviso, Sraffa aveva due specifici motivi per criticare proprio Marshall. Il primo, ben noto, è che egli pensava che Marshall avesse fatto un uso improprio e storiograficamente distorto del pensiero di Ricardo in tema di valore[33], quando, in una famosa appendice dei *Principles of Economics*, lo aveva accusato di usare un linguaggio oscuro e di non avere reso del tutto esplicite

---

[28] Ad esse ha fatto cenno Talamo (1974, p. 64), in un ampio saggio critico sull'interpretazione di Sraffa, per altri aspetti assai pregevole, in cui è richiamata una presunta "necessità di entrare rumorosamente nella testa marshalliana degli economisti del 1925".

[29] Cfr. Becattini, 1986, pp. 42-43. La mia ipotesi interpretativa è diversa. Tiene conto del fatto che Sraffa non era affatto tenero con "l'accademia", di cui nell'articolo del 1926 aveva apertamente denunciato le tecniche usate per mettere a tacere "lo scandalo", quando qualche suo membro non riusciva a soffocare per intero i propri dubbi sui fondamenti empirici della curva di offerta marshalliana (Sraffa, 1926, p. 536).

[30] La teoria marshalliana si era rapidamente diffusa in Italia attraverso l'opera di due gruppi di studiosi, che facevano capo all'eterogeneo circolo romano di Pantaleoni, Barone e Ricci (i quali non la consideravano incompatibile con l'idea dell'equilibrio economico generale) e a quello torinese di Einaudi e Jannaccone, che si raccoglieva nel Laboratorio di Economia Politica Cognetti de' Martiis e attorno alla rivista *La Riforma Sociale*.

[31] Cfr. Sraffa, 1926, p. 540. Si veda, per esempio, Panico, 1991, p. 560, che attribuisce a Sraffa una scelta della prima soluzione dettata da "ragioni pragmatiche", di carattere analitico.

[32] Cfr. Roncaglia, 1975, p. 23, che parla a tale proposito di "un ibrido tra elementi oggettivi e soggettivi inconciliabili".

[33] Questo punto sembra essere condiviso da alcuni interpreti di Sraffa. Si vedano, in proposito, Roncaglia (1991, p. 377), secondo cui "Sraffa's first critique concerns Marshall's distorted interpretation of Classical (particularly Ricardo's) analysis", e Groenewegen (1991, p. 82), per il quale Marshall "transformed these classical ideas into what he wanted them to be in order to heighten the degree of resemblance of his own notions". Lo stesso addebito era stato già mosso a Marshall da W. Cunningham e W.J. Ashley.

le sue ipotesi interpretative. Sotto questo profilo, è da ritenere che la critica mossa da Sraffa a Marshall per non avere assunto rendimenti costanti in concorrenza perfetta tendesse a difendere Ricardo, ripagando Marshall con la sua stessa moneta. Ossia mostrando che la sua teoria del valore, riformulata in modo da risultare coerente, implicava un costo unitario costante. Proprio come la teoria di Ricardo.

In questo atteggiamento di Sraffa può intravvedersi la preoccupazione di lasciare aperta una possibilità di ricupero dell'approccio di Marshall, una volta chiarito che esso non poteva essere interpretato come un completamento di quello di Ricardo[34]. Solo in seguito Sraffa si orienterà decisamente verso un rifiuto del procedimento marshalliano.

Nel 1925-26 il giovane Sraffa dava dunque l'impressione di non avere ancora riflettuto a sufficienza sull'opportunità o meno di procedere alla ricostruzione della teoria del prezzo lungo una strada diversa da quella marshalliana. Lo farà, comunque, in tempi brevi. Nel '30, il suo definitivo rifiuto della teoria marshalliana del prezzo di concorrenza diverrà esplicito, nel corso del dibattito sui rendimenti crescenti.

Si noti che Ricardo aveva parlato di merci liberamente riproducibili in condizioni di concorrenza e non di merci producibili a costi costanti. Sraffa dovette in seguito accorgersi di questa sua inesatta interpretazione del pensiero di Ricardo, mutuata da Marshall. Nella prefazione al suo libro del '60, egli ha dato infatti l'impressione di ritenere che gli economisti classici considerassero irrilevante la questione della costanza o meno dei rendimenti di scala[35].

Il secondo motivo che può contribuire a spiegare perché Marshall sia divenuto l'obiettivo principale della critica di Sraffa è che questi vedeva in lui l'autore della dottrina che affermava la simmetria formale delle relazioni che legano la domanda e l'offerta al prezzo normale di concorrenza. Una dottrina che Sraffa riteneva fosse erroneamente

> "condizionata dalla non proporzionalità del costo di produzione totale alla quantità prodotta: se il costo di produzione di ogni unità della merce considerata non variasse al variare della quantità prodotta, la simmetria sarebbe spezzata, il prezzo sarebbe determinato esclusivamente dalle spese di produzione e la domanda non potrebbe affatto influire su di esso" (Sraffa, 1925, p. 320).

Sraffa considerava la teoria del prezzo di concorrenza di Marshall come un inammissibile tentativo di riformulare la dottrina di Ricardo nel linguaggio neoclassico dell'equilibrio di mercato. E riteneva che Marshall avesse portato avanti tale tentativo in modo subdolo, senza dichiararlo esplicitamente. Anzi, sostenendo di richiamarsi alla tradizione classica in termini di continuità e di limitarsi a "tradurre" il pensiero di Ricardo in formule matematiche.

La realtà, secondo Sraffa, era ben diversa. Marshall aveva inteso ribaltare surrettiziamente i principali risultati teorici raggiunti da Ricardo, svuotandoli dall'interno. E mostrando che in ultima analisi essi rispondevano semplicemente al senso comune[36].

6. Sui due articoli del 1925 e 1926. E su alcune loro interpretazioni.

---

[34] Si veda, ad esempio, un passo di Sraffa (SP/D3/12/7:114), in cui egli accenna alla possibilità di liberare la teoria marshalliana da ogni elemento soggettivo.

[35] Cfr. Sraffa, 1960, p. V, nonché Panico e Salvadori, 1994, pp. 324-25.

[36] Nel suo saggio del 1925, Sraffa aveva detto apertamente di attribuire a Marshall una grande abilità nel far passare inosservato un radicale cambiamento di impostazione intervenuto nel suo pensiero negli anni Ottanta, sulle leggi di variazione dei costi e sul ruolo svolto dalle economie esterne. "Quelle leggi sono state sostituite ed è stata somma abilità del Marshall far passare inosservata la trasformazione... Se egli avesse dato all'originalità della nuova concezione il risalto che meritava, forse questa non sarebbe stata accolta senza contrasti; presentandola come cosa notissima e priva di novità, quasi come un luogo comune, egli ha potuto farla accettare come un tacito compromesso fra le necessità della teoria della concorrenza, che sono incompatibili con la decrescenza del costo individuale, e la necessità di non allontanarsi troppo dalla realtà" (p. 306).

Alcuni commentatori hanno ritenuto molto simili ("twin papers") i due articoli di Sraffa del 1925 e 1926, nel secondo dei quali essi hanno visto solo una sintesi dello scritto precedente. I due articoli differiscono invece tra loro per vari aspetti. Nell'articolo del '25, Sraffa considerava alcune contraddizioni formali dell'analisi marshalliana dell'equilibrio dell'impresa e dell'industria in concorrenza perfetta. E spiegava sostanzialmente tre cose:

a) perché egli riteneva di non poter accogliere l'affermazione di Marshall che nella teoria del prezzo concorrenziale esista una "simmetria fondamentale delle relazioni generali nelle quali domanda e offerta stanno rispetto al valore"[37];

b) perché egli considerava inadeguata un'analisi della teoria dell'impresa condotta lungo linee di equilibrio parziale e fondata su tale premessa di simmetria;

c) perché egli intendeva sostenere la validità dell'approccio classico alla determinazione dei prezzi concorrenziali di lungo periodo, che negava tale simmetria.

La tesi centrale di Sraffa era che nello studio delle relazioni tra costo e quantità prodotta di una merce si presentava un'alternativa metodologica di fondo. O si lasciava cadere l'ipotesi della concorrenza perfetta, che implicava in generale una produzione a costi costanti, da ritenere empiricamente eccezionale, e la si sostituiva con un'altra, meno limitativa[38]. Oppure si sarebbe dovuto prendere una decisione ancora più radicale e abbandonare il metodo marshalliano degli equilibri parziali, che consentiva "solo una prima approssimazione alla realtà" e non appariva in grado di conciliare esigenze di coerenza logica e requisiti di realismo.

Per Sraffa, la curva di offerta di un'impresa e la corrispondente curva di domanda non erano indipendenti l'una dall'altra. E' significativo che l'articolo del 1925 si concludesse con una serie di critiche mosse al metodo marshalliano dell'equilibrio parziale, perché non permetteva di tenere conto delle interdipendenze e poteva applicarsi solo a piccole variazioni della quantità prodotta. Cioè a cambiamenti che non modificassero sostanzialmente il quadro dell'analisi. In tale articolo, Sraffa aveva contestato il tentativo marshalliano di costruire una curva di offerta dell'industria coordinando sotto un'unica "legge dei costi non proporzionali" diversi andamenti della produttività dei fattori. E aveva messo a nudo una serie di difficoltà cui l'analisi marshalliana di equilibrio parziale andava incontro. Chiarendo che sotto il profilo logico l'ipotesi di equilibrio dell'impresa concorrenziale era indissolubilmente legata a una produzione a costi costanti[39] e che l'andamento della curva di offerta marshalliana implicava che l'aumento della domanda complessiva si indirizzasse verso un solo bene e che non vi fossero effetti esterni interessanti più industrie[40].

Dal saggio del 1925 non emergeva tuttavia una proposta teorica alternativa di tipo nuovo. Si auspicava infatti un puro e semplice ritorno all'idea di una curva di offerta a costi costanti. Da questo punto di vista l'articolo del 1926 - che Sraffa considerava un seguito, non un semplice riassunto, di quello del 1925[41] - era certamente superiore. Non si limitava infatti a suggerire di abbandonare l'assunzione di concorrenza perfetta, per tornare all'ipotesi classica di libera concorrenza, giudicata meno impegnativa[42], ma proponeva anche di applicare a quest'ultima

---

[37] Sraffa riteneva che le curve marshalliane di domanda e di offerta non avessero un referente reale e traessero origine da una falsa analogia con la meccanica. Questo punto è sviluppato in un interessante passo dei manoscritti inediti di Sraffa (SP/D3/12/42).

[38] Alcuni autori hanno erroneamente interpretato l'articolo del 1925 come se contenesse un invito di Sraffa a concentrare l'attenzione sul caso dei rendimenti costanti. In realtà, egli era interessato a questo caso non per la sua concreta rilevanza, ma solo perché lo riteneva l'unico compatibile con l'analisi di equilibrio parziale di Marshall.

[39] "O si tien conto di quelle variazioni [dei costi e delle quantità] per tutte le industrie del gruppo, e si deve passare dalla considerazione dell'equilibrio particolare di una merce a quella dell'equilibrio generale, oppure si trascurano quelle variazioni in tutte le industrie, e la merce studiata deve essere considerata come prodotta a costi costanti" (Sraffa, 1925, p. 325).

[40] Su questo punto, cfr. Joan Robinson, 1941, p. 2.

[41] Si veda, al riguardo, la lettera di Sraffa a Keynes del 6 giugno 1926.

[42] La libera concorrenza non implica infatti un frazionamento atomistico della domanda e dell'offerta, né una perfetta trasparenza del mercato, ma solo libertà di ingresso in questo, omogeneità della merce offerta dalle varie imprese e nel lungo periodo un saggio uniforme di profitto.

l'apparato formale della teoria del monopolio. Introduceva quindi un'innovazione importante, che doveva portare nel giro di qualche anno a una radicale revisione del concetto di industria.

La proposta di Sraffa era di costruire una nuova teoria del prezzo, per merci sostanzialmente simili, ma non identiche. Si ipotizzava che tali merci fossero offerte a costi unitari variabili da una molteplicità di imprese, concorrenti tra loro nel prezzo e nella qualità del prodotto e fronteggianti ciascuna una curva di domanda decrescente, più elastica che in monopolio.

Il carattere innovativo di questa proposta venne subito colto a Cambridge. Ma in seguito alcuni interpreti italiani del pensiero di Sraffa hanno messo in dubbio l'effettiva importanza del suo articolo del 1926. Lo hanno giudicato assai inferiore a quello del '25[43] e ritenuto una deviazione difficilmente spiegabile dalla precedente linea di ragionamento di Sraffa[44]. Le interpretazioni più riduttive dell'articolo hanno considerato la sua prima parte come una mera riformulazione - la "versione inglese", chiesta da Keynes - del saggio precedente e la sua seconda parte come un temporaneo allontanamento dalla linea di pensiero prospettata nel 1925, compiuto allo scopo di dimostrare la possibilità logica per l'impresa concorrenziale di un equilibrio compatibile con l'ipotesi di rendimenti crescenti di scala. Questa deviazione è stata considerata inammissibile per i più svariati motivi: perché tendeva a realizzare "una operazione teorica tutta interna all'ottica marshalliana dell'equilibrio di industria di un particolare prodotto" (Talamo, 1976, p. 63); perché ridava spazio alla domanda e alle preferenze dei consumatori (Graziani, 1986, p. 191); perché violava le regole del gioco, introducendo in un discorso teorico richiami diretti all'esperienza quotidiana e all'opinione degli uomini di affari (Becattini, 1989, p.39)[45] - quasi fosse disdicevole cercare nell'esperienza quotidiana delle conferme a un'intuizione teorica.

Questi interpreti, si noti, guardavano tutti con simpatia all'opera complessiva di Sraffa. Ma proprio per questo motivo sembravano ritenere che fosse un loro preciso dovere andare oltre, o addirittura contro, il pensiero da lui espresso nel suo articolo del '26, per restituire coerenza al suo percorso teorico. Si è in tal modo creata una curiosa *conventio ad excludendum*, che ha indotto vari studiosi di tendenza sraffiana a ignorare l'articolo di Sraffa del '26. Come se esso non esistesse, o si limitasse a riassumere in inglese quello del '25. Sul secondo dei due articoli di Sraffa è così calato il silenzio, mentre sul primo sono rimasti accesi i riflettori - nonostante Sraffa avesse fatto capire che esso non esprimeva più adeguatamente il suo pensiero (giungendo perfino a impedire che ne fosse pubblicata una traduzione in inglese[46]).

Tutto questo ha portato a un sistematico fraintendimento del significato dello scritto di Sraffa del '26, che ha finito per essere visto come un tentativo di allontanarsi dalla precedente linea teorica, conclusosi con l'imbocco di un vicolo cieco. Mentre in realtà era un lavoro che si proponeva di iniziare l'esplorazione di una delle due grandi direttrici di ricerca individuate in precedenza da Sraffa, quella della concorrenza imperfetta, senza per questo implicare una definitiva rinuncia a percorrere la strada alternativa dell'equilibrio generale di concorrenza perfetta.

---

[43] Cfr., Schumpeter, 1954, tr. it., p. 1047; e poi Roncaglia, 1975, p. 20 n.; Becattini, 1986, p. 39; Maneschi, 1986, p. 11; Samuelson, 1987, p. 458, ecc. Da ultimo, Signorino (1998, p. 219) lo ha qualificato come "un articolo "ibrido", privo della compattezza che caratterizza il lavoro precedente".

[44] Cfr., ad esempio, Talamo (1976, p. 63 e 65), che ha visto l'articolo del 1926 "non come proposta teorica complessiva alternativa all'impostazione dominante, ma come semplice puntata laterale del più ampio discorso di Sraffa". Una puntata che avrebbe condotto l'economista torinese "in un vicolo cieco". Sostanzialmente nello stesso senso si è pronunziato Roncaglia, che ha considerato tale articolo un oscuro *détour*, che avrebbe impegnato Sraffa in una direzione sbagliata (ma solo per pochi mesi).

[45] La conclusione di Becattini era che ci si dovesse occupare solo dell'"articolo e mezzo del 1925-26" (1989, p. 40).

[46] Si veda una lettera indirizzata a Roncaglia e Eatwell, del 20 settembre 1974, in cui Sraffa li informava di non consentire che una loro traduzione inglese del suo saggio del 1925, condotta sotto la sua supervisione, vedesse la luce fintanto che egli fosse stato in vita. E precisava che i motivi di tale decisione erano da ricondurre al fatto che egli non voleva dare l'impressione di condividere ancora interamente il contenuto dell'articolo; né essere costretto a operarne una revisione, per chiarire su quali punti la sua opinione era mutata nel corso degli anni.

7. Il significato ultimo di un disegno incompiuto.

E' tempo di trarre delle conclusioni. L'analisi degli scritti teorici giovanili di Sraffa – condotta in base a una precisa ipotesi storiografica, quella che l'economista torinese abbia giudicato troppo negativamente il senso della posizione assunta da Marshall nei confronti della teoria del valore di Ricardo – ci ha indotto a un riesame di alcuni aspetti controversi relativi alla critica mossa da Sraffa alla teoria marshalliana del valore, al suo precoce abbandono della via della concorrenza imperfetta e al suo atteggiamento nei riguardi dell'idea di una curva di offerta dell'industria a costi costanti.

Ne è risultata da un lato una conferma dei dubbi espressi inizialmente sull'effettiva convenienza dal punto di vista analitico di costruire una teoria del prezzo normale di concorrenza che attribuisca un carattere di assoluta preminenza all'ipotesi semplificatrice di produzione in condizioni di costi unitari costanti, in cui la determinazione del prezzo viene separata da quella della quantità. Dall'altro, una parallela conferma della coerenza di fondo del percorso teorico di Sraffa, volto fin dall'inizio a criticare l'impostazione marginalista della teoria del valore e della distribuzione e a riproporre in termini nuovi la spiegazione ricardiano-marxiana dei prezzi, basata sul costo reale di produzione, dopo averla liberata dall'inutile fardello della teoria del valore-lavoro (e dalla presenza di scorie neoclassiche).

Nella sostanziale linearità di sviluppo di questo itinerario teorico, si può cogliere un'unica svolta metodologica di un certo rilievo: quella che indusse Sraffa, dopo l'articolo sulle leggi dei rendimenti del '26, all'inatteso rifiuto di percorrere la via della concorrenza imperfetta. Una via che egli stesso aveva indicato, e che in pratica era ancora tutta da esplorare. Ma che contrastava con le ipotesi di base di una teoria oggettiva del valore e implicava un ricorso all'analisi marshalliana di equilibrio parziale.

Per minimizzare la portata di questa imbarazzante svolta metodologica, maturata nell'inverno 1927-28, numerosi interpreti del pensiero di Sraffa, simpatizzanti con quella che ritenevano essere la sua posizione di fondo, espressa nel saggio del 1925 e ribadita nel libro del 1960, si sono proposti di ridimensionare il significato dell'articolo del 1926 sulla legge dei rendimenti, che a loro avviso, senza volerlo, concedeva troppo ai suoi avversari. Ne è nata una vera e propria congiura del silenzio, che non abbiamo mancato di segnalare e che riteniamo del tutto ingiustificata sotto il profilo esegetico. L'articolo del '26 è stato sistematicamente ignorato, o bistrattato, da vari interpreti di "scuola sraffiana"[47].

Dopo il prematuro ma comprensibile abbandono dell'ipotesi della concorrenza imperfetta, Sraffa si è proposto di analizzare il problema della determinazione dei prezzi relativi di produzione in un diverso contesto, multisettoriale. Ma volendo restare fedele al suo progetto di riproposizione di una teoria oggettiva del valore interamente fondata nel lungo periodo sul lato dell'offerta, si è limitato a considerare una configurazione istantanea del sistema produttivo, così da troncare sul nascere ogni nesso funzionale tra la produzione e il mercato. E ha delegato a "qualcuno più giovane e meglio attrezzato per l'impresa" il compito di portare avanti un programma di ricerca più ambizioso. Aggiungendo, "se la base terrà".

A quarant'anni di distanza, si può oggi affermare che la base posta da Sraffa abbia tenuto solo parzialmente. Cioè per quel tanto che occorreva a sostenere la parte critica del suo discorso. La parte propositiva non ha retto altrettanto bene alla prova del tempo, perché era legata ad assunzioni limitative, tipiche di un approccio per stadi logici distinti e successivi. Dato che alcune di tali assunzioni, di notevole peso, non sono state poi rimosse, si può dire che Sraffa abbia postulato una parte essenziale di quanto avrebbe dovuto dimostrare per avvalorare l'idea di una teoria del valore

[47] Dell'espressione "scuola sraffiana" si è fatto e si continua a fare un certo abuso. Al punto che oggi può risultare difficile assegnare a tale espressione un preciso significato. In Italia, si sono da tempo formate due principali "scuole sraffiane", notevolmente differenziate tra loro, che condividono l'approccio classico del sovrappiù e fanno riferimento alle interpretazioni di Sraffa proposte da Pasinetti e da Garegnani. Ma vi è chi rivendica l'appartenenza ad altre scuole sraffiane, di identità assai più dubbia.

di tipo interamente oggettivo. Al suo attivo resta il fatto di avere definitivamente chiarito che i prezzi relativi delle merci e il valore di una delle due principali variabili distributive vanno determinati simultaneamente. E che essi non dipendono solo dalle condizioni tecniche di produzione e sono compatibili con una teoria conflittuale della distribuzione. Sono delle indicazioni importanti, delle quali in futuro dovrà necessariamente tenere conto chi si proporrà di procedere a una ricostruzione su basi più generali della teoria del valore.

Riferimenti bibliografici:

BECATTINI, G. (1986), "L'interpretazione sraffiana di Marshall", in R. Bellofiore, a cura di, "Tra teoria economica e grande cultura europea: Piero Sraffa", Angeli, Milano, pp. 39-57.

CAVALIERI, D. (1991), “Marshall, l’economia classica e la “logica della separazione”: riconsiderazione di un percorso teorico”, Quaderni di storia dell’economia politica, vol. 9, n. 1, pp. 147-79.

EATWELL, J. e PANICO, C. (1987), "Sraffa, Piero", voce nel "New Palgrave Dictionary of Economics", Macmillan, London, vol. 4°, pp. 445-52.

GAREGNANI, P. (1998), "Sui manoscritti di Piero Sraffa", Rivista Italiana degli Economisti, vol. 3°, n. 1, pp. 151-55.

GRAZIANI, A. (1986), "La visione del processo capitalistico secondo Piero Sraffa", in Bellofiore, a cura di, "Tra teoria economica e grande cultura europea: Piero Sraffa", Angeli, Milano, pp. 189-95.

GROENEWEGEN, P.D. (1991), "Alfred Marshall and the History of Economic Thought", Quaderni di storia dell'economia politica, vol. 9, n. 2-3, pp. 59-87.

KURZ, H.D. (1998a), "Against the Current: Sraffa's Unpublished Manuscripts and the History of Economic Thought", European Journal of the History of Economic Thought, vol. 5, n. 3, pp. 437-51.

MANESCHI, A. (1986), "A Comparative Evaluation of Sraffa's 'The Laws of Returns under Competitive Conditions' and its Italian Precursor", Cambridge Journal of Economics, vol. 10, n. 1, marzo, pp. 1-12.

MARSHALL, A. (1890), "Principles of Economics", Macmillan, London, 8a ed. riv., 1952.

----- (1925), "Memorials of Alfred Marshall", a cura di A.C. Pigou, Macmillan, London.

MONGIOVI, G. (1996), "Sraffa's Critique of Marshall: A Reassessment", Cambridge Journal of Economics, vol. 20, pp. 225-42.

NAPOLEONI, C. (1964), "Premesse al concetto della produzione come processo circolare", La Rivista Trimestrale, vol. 3, n. 9, pp. 174-77.

PANICO, C. (1991), "Some Notes on Marshallian Supply Functions", Economic Journal, vol. 101, n. 406, maggio, pp. 557-69.

----- e SALVADORI, N. (1994), "Sraffa, Marshall and the Problem of Returns", European Journal of the History of Economic Thought, vol. 1, n. 2, pp. 323-43.

RICARDO, D. (1951-73), *The Works and Correspondence of David Ricardo*, a cura di P. Sraffa, con la collaborazione di M.H. Dobb, Cambridge Univ. Press, Cambridge, voll. I-IX.

ROBINSON, J. (1941), "Rising Supply Price", Economica, nuova serie, vol. 8, febbraio, pp. 1-8.

RONCAGLIA, A. (1975), "Sraffa e la teoria dei prezzi", Laterza, Roma-Bari (tr. inglese, "Sraffa and the Theory of Prices", John Wiley, London and New York, 1978), 2a ed., 1981.

----- (1991), "Sraffa's 1925 Article and Marshall Theory", Quaderni di storia dell'economia politica, vol. 9, n. 2-3, pp. 373-97.

SCHUMPETER, J.A. (1941), “Ten Great Economists: From Marx to Keynes”, Oxford Univ. Press, Oxford, tr. it., Utet, Torino, 1953.

----- (1954), "History of Economic Analysis", Oxford Univ. Press, Oxford, tr. it., Einaudi, Torino, 1959.

SIGNORINO, R. (1998), "La critica di Piero Sraffa alla teoria marshalliana del valore negli anni venti. Una prospettiva metodologica", nel volume "Omaggio a Piero Sraffa (1898-1983): storia, teoria, documenti", Il Pensiero Economico Italiano, vol. 6, n.1, pp. 189-230.

SRAFFA, P. (1925), "Sulle relazioni tra costo e quantita' prodotta", Annali di Economia, vol. 2, n. 1, novembre, pp. 277-328, rist. in Rivista Trimestrale, 1964, n. 9, pp. 177-213.

----- (1926), "The Laws of Returns under Competitive Conditions", Economic Journal, vol. 36, dicembre, pp. 535-50.

----- (1930), "Increasing Returns and the Representative Firm: A Criticism" e "Rejoinder", Economic Journal, vol. 40, marzo, pp. 89-93.

----- (1932), "Dr. Hayek on Money and Capital", Economic Journal, vol. 42, pp. 42-53, e "Rejoinder", ibidem, pp. 249-51.

----- (1960), "Production of Commodities by Means of Commodities. Prelude to a Critique of Economic Theory", Cambridge Univ. Press, Cambridge, ed. it. Einaudi, Torino, 1960.

TALAMO, O. (1976), "Piero Sraffa: su alcuni problemi d'interpretazione", in M.C. Marcuzzo, ed., "Problemi e storia delle teorie economiche", Mazzotta, Milano, pp. 45-93.

Sommario:

Oggetto di queste pagine è un'analisi della genesi, del significato e dell'impianto metodologico dell'opera teorica di Sraffa nel quinquennio 1925-30. Essa è condotta sulla base di una precisa ipotesi storiografica: quella che l'economista torinese abbia frainteso il significato della posizione assunta da Marshall nei riguardi della teoria classica del valore, attribuendogli l'intenzione non dichiarata di svuotare tale concezione dall'interno. Proprio alla luce del criterio metodologico che informa la critica rivolta da Sraffa alla teoria marshalliana del valore, alcuni sviluppi successivi dell'analisi sraffiana possono apparire metodologicamente discutibili. Ricostruita l'evoluzione del pensiero di Sraffa sulla variabilità o meno del costo unitario di produzione, sono richiamati i veri motivi della critica da lui mossa alla concezione marshalliana del prezzo normale di concorrenza, riconducibili non a ragioni di convenienza personale ma all'erronea idea che Marshall avesse gravemente distorto la teoria ricardiana del valore, cercando di riformularla nel linguaggio neoclassico dell'equilibrio di mercato, in termini di simmetria formale delle relazioni di domanda e di offerta. Il precoce abbandono da parte di Sraffa della via della concorrenza imperfetta è a sua volta ricondotto al fatto che il proposito di determinare l'equilibrio di un'impresa imperfettamente concorrenziale in base all'ipotesi che essa fronteggi una curva soggettiva di domanda contrasta apertamente con le assunzioni fondamentali di una teoria oggettiva del valore.

Summary: *On the Theoretical System of the Young Sraffa* (J.E.L., B3).

The object of these pages is to revive a critical reflection on the significance of Sraffa's early theoretical work in the five-year period running between 1925 to 1930. After identifying the main interpretive issues, an original historiographic hypothesis is formulated and attention is focused on Sraffa's thought on the shape of cost curves and its consequences on the relationship between price and quantity produced. Sraffa's criticism of Marshall's theory of value was not motivated by reasons of personal convenience, as sometimes has been suggested. He believed that Marshall had severely distorted Ricardo's theory of competitive value, by trying to rebuild it in terms of symmetric relations of demand and supply, in the neoclassical language of market equilibrium. Even Sraffa's early abandonment of his search on imperfect competition - a major element of discontinuity in his theoretical path - may be traced to analytical and methodological reasons. Realising that his idea to afford the study of the behaviour of an imperfectly competitive firm on the assumption that it was faced with a subjective demand curve was in stark contrast both with the basic premises of an objective theory of value and with his critique of the Marshallian method of partial equilibria, he decided to opt for an entirely different analytical approach to the theory of price.

Sommario non tecnico sull'oggetto del lavoro, metodologia e risultati:

Il lavoro si propone di stimolare una riflessione critica sulla genesi, il significato e l'impianto metodologico dell'opera teorica giovanile di Sraffa, nel quinquennio 1925-30. La tesi sostenuta è che se si fa proprio il criterio metodologico, largamente condivisibile, adottato da Sraffa nella critica da lui rivolta alla teoria marshalliana del valore – quello, composito, della coerenza logica e dell'applicabilità empirica – gli stessi sviluppi successivi dell'analisi sraffiana possono apparire metodologicamente discutibili. L'interpretazione del percorso teorico giovanile di Sraffa che viene avanzata ha come punto di partenza un'ipotesi storiografica sul modo di porsi dell'economista torinese nei confronti della teoria marshalliana del valore: quella che egli abbia frainteso il senso della posizione assunta su questo problema da Marshall e gli abbia erroneamente attribuito l'intenzione di prendere le distanze dall'impostazione classica, per presunte ragioni di natura ideologica, che in realtà non sussistevano. Come è noto, una parte della storiografia del pensiero economico di impostazione sraffiana ha poi imputato a Marshall intenti di sovversione della teoria classica.

Individuati i principali quesiti interpretativi da sciogliere, viene ricostruita l'evoluzione del pensiero di Sraffa sul problema della variabilità o meno del costo di produzione e delle conseguenze che ne derivano sulla relazione tra prezzo e quantità prodotta. Sono tra l'altro richiamati i veri motivi della critica mossa da Sraffa alla teoria marshalliana del valore, riconducibili non al fatto che Marshall fosse considerato da molti come l'autore più rappresentativo dell'economia marginalista, o a supposte ragioni di convenienza personale, ma all'idea che Marshall avesse gravemente distorto la teoria ricardiana della formazione del prezzo concorrenziale, cercando di riformularla nel linguaggio neoclassico dell'equilibrio di mercato, in termini di simmetria formale delle relazioni tra la domanda e l'offerta. Un'idea che a noi non pare sufficientemente fondata, sul piano esegetico.

Anche il precoce abbandono da parte di Sraffa della via della concorrenza imperfetta, che costituisce un evidente elemento di discontinuità nel suo percorso teorico, è ricondotto a motivi di carattere analitico. Cioè al fatto che Sraffa non tardò a comprendere che l'idea di determinare l'equilibrio di un'impresa imperfettamente concorrenziale in base all'ipotesi che essa fronteggiasse una curva soggettiva di domanda contrastava apertamente con le assunzioni fondamentali di una teoria oggettiva del valore e comportava il ricorso proprio al criticato metodo marshalliano degli equilibri parziali.

Il tentativo di Sraffa di dimostrare nel '25 che l'ipotesi di concorrenza perfetta implicava in generale costi unitari costanti era finalizzato alla difesa di un approccio alla teoria del prezzo di produzione interamente centrato sul lato dell'offerta. Quando egli si rese conto che ai suoi fini era irrilevante sviluppare una teoria della concorrenza imperfetta, decise di optare per una diversa impostazione analitica del problema, che riproponeva in parte il cammino percorso dalla scuola russo-tedesca di economia matematica, di tendenza neoricardiana. L'esito di questa svolta metodologica è assai noto.