



E tutto diventa più facile!

Capire l'economia

FOR
DUMMIES[®]

Imparate:

- Il ragionamento economico
- Che cosa sono domanda e offerta
- Le caratteristiche dei mercati
- Il ruolo economico dello stato
- L'economia internazionale

Roberto Fini

HOEPLI



Capire l'economia

FOR
DUMMIES[®]

Capire l'economia

FOR
DUMMIES[®]

di Roberto Fini



EDITORE ULRICO HOEPLI
MILANO

Wiley, the Wiley Logo, For Dummies, the Dummies Man Logo, The Dummies Way and related trade dress are trademarks or registered trademarks of John Wiley & Sons, Inc. and/or its affiliates in the United States and/or other countries.

Wiley, il logo Wiley, For Dummies, il logo Dummies Man, Il metodo For Dummies e la relativa grafica sono marchi o marchi registrati di John Wiley & Sons, Inc. e/o dei suoi affiliati negli Stati Uniti e/o in altri paesi.

This edition published by arrangement with Wiley Publishing, Inc.

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

**Copyright © Ulrico Hoepli Editore S.p.A.
2014**

via Hoepli 5, 20121 Milano (Italy)

tel. +39 02 864871 – fax +39 02 8052886

e-mail hoepli@hoepli.it

www.hoepli.it

Seguici su Twitter: [@Hoepli_1871](https://twitter.com/Hoepli_1871)

Tutti i diritti sono riservati a norma di legge
e a norma delle convenzioni internazionali

ISBN EBOOK 978-88-203-6406-9

Progetto editoriale: Maurizio Vedovati –
Servizi editoriali (info@iltrio.it)

Copertina: Sara Taglialegne

Realizzazione digitale: Promedia, Torino

L'autore

Roberto Fini è un economista e docente di economia.

Si occupa da molto tempo di alfabetizzazione economica, convinto che una conoscenza di base debba far parte del bagaglio indispensabile di ogni cittadino.

È attualmente presidente per l'Italia dell'AEEE, Associazione Europea per l'Educazione Economica.

Per Hoepli ha pubblicato l'anno scorso *Economisti da Nobel* e, sempre per la stessa Casa Editrice, è di imminente

pubblicazione un nuovo lavoro sul pensiero economico contemporaneo.

È inoltre autore di numerosi manuali di economia, sia ad uso degli studenti della scuola secondaria superiore sia dell'università.

Ringraziamenti

L'autore ha prima di tutto un debito notevole nei confronti di Marina F.: in quanto lettrice seriale ha, in poco tempo e con grande efficacia, corretto le numerose sviste che punteggiavano il testo. Inoltre, poiché non è un'economista (nessuno è perfetto...), ha segnalato le parti che non le sembravano adeguate al lettore *dummy*.

Il confronto con alcuni Colleghi è stato determinante per poter organizzare, in modo speriamo efficace, una materia così ampia come l'economia. Con molti di essi lo scambio è stato continuo e

proficuo. L'autore li ringrazia tutti.

Le generazioni di studenti a cui l'autore ha cercato di insegnare l'economia gli hanno permesso di comprendere quali siano i "punti di resistenza" che a volte non consentono di afferrare concetti all'apparenza semplici. Certamente lo stile didattico dell'autore è andato aumentando proprio attraverso l'osservazione delle loro difficoltà. Ben volentieri questo libro è dedicato a loro.

A colpo d'occhio

Introduzione

Parte 1. Pensare economicamente

Capitolo 1. Primi passi nel meraviglioso mondo dell'economia

Capitolo 2. La cassetta degli attrezzi dell'economista

Capitolo 3. Il comportamento economico

Capitolo 4. Le misure dell'economia

Capitolo 5. Trend mondiali

Parte 2. Pensare in piccolo: la microeconomia

Capitolo 6. Il mercato

Capitolo 7. Dal mercato perfettamente concorrenziale al monopolio

Parte 3. Pensare alle forze produttive

Capitolo 8. Il mercato del lavoro

Capitolo 9. Il mercato del capitale

Parte 4. Pensare in modo eterodosso

Capitolo 10. L'informazione come risorsa

Capitolo 11. I fallimenti del mercato

Capitolo 12. Crazy money

Parte 5. Pensare in grande: la macroeconomia

Capitolo 13. Recessione, inflazione e altri guai

Capitolo 14. La crescita economica

Capitolo 15. Le grandi epoche macroeconomiche

Capitolo 16. In definitiva...

Parte 6. Pensare politicamente

Capitolo 17. Quando il rinoceronte entra nella cristalleria...

Capitolo 18. La spirale recessiva

Capitolo 19. Il debito pubblico

Capitolo 20. La moneta

Capitolo 21. La Banca Centrale

Parte 7. Pensare globalmente

Capitolo 22. La nuova geo-economia mondiale

Capitolo 23. G8, BRIC, MIKT ecc.

Capitolo 24. L'economia internazionale e i cambi

Parte 8. Pensare in prospettiva

Capitolo 25. 2007. E niente è più come prima

Parte 9. Dieci punti notevoli

Capitolo 26. Dieci distretti
industriali. O il volo del calabrone

Lecture consigliate

Indice analitico

Sommario

Introduzione

Cosa potete aspettarvi
leggendo questo libro?

A proposito di questo libro

Il contenuto del libro

Parte 1. Pensare
economicamente

Parte 2. Pensare in
piccolo: la
microeconomia

Parte 3. Pensare alle

forze produttive

Parte 4. Pensare in
modo eterodosso

Parte 5. Pensare in
grande: la
macroeconomia

Parte 6. Pensare
politicamente

Parte 7. Pensare
globalmente

Parte 8. Pensare in
prospettiva

Parte 9. Tutto (o quasi)
in dieci punti

Le icone usate in questo libro
Qualche ulteriore avvertenza

Parte 1. Pensare economicamente

Capitolo 1. Primi passi nel meraviglioso mondo dell'economia

Qualche primo ragionamento
Nasometria ed economia: una lotta impari

Capitolo 2. La cassetta degli attrezzi dell'economista

Che cos'è (davvero)
l'economia?
Gli attrezzi dell'economista
Microeconomia vs
macroeconomia

Case study. L'errore di
composizione

L'economia globale

Case study. Barbie

Che cos'è un modello
economico?

Il metodo del *coeteris paribus*

I grafici in economia

Case study.

L'inflazione in Italia

Le convenzioni grafiche più
usate in economia

Per chi, come, che cosa
produrre?

Esistono leggi in economia?

Capitolo 3. Il comportamento economico

Ma l'*homo oeconomicus* è
razionale?

Case study. Perché la
zia continua a
regalarvi calzini di
lana?

Burro o cannoni?

Case study. Il denaro
compera la felicità.
O no?

Perché gli economisti sono
così spesso in disaccordo
fra di loro?

Differenze di
interpretazione
scientifica

Differenze di valori

Case study. Una
bicicletta è una
bicicletta. O no?

Capitolo 4. Le misure dell'economia

Se torturi i numeri abbastanza
a lungo, confesseranno
qualsiasi cosa

Gli strumenti matematici più
elementari

Serie storiche

Case study. Lo *straw
poll* di Ames (Iowa)

Percentuali

Medie

Numeri indice

Tassi di crescita
Ma i numeri mentono?
Ovvero: delle statistiche ci
si può fidare?
Uso selettivo dei dati
L'utilizzo di valori
assoluti o percentuali

Capitolo 5. Trend mondiali

La sensibilità dei sistemi
globali a eventi esterni
Case study. I voli aerei
Stati nazionali e
globalizzazione
Case study. 'A
tazzurella 'e caffè e
il socialismo

realizzato

“Prima” della globalizzazione

La “grande divergenza”

A stern chase is a long
chase?

Come cambia il mondo

Il peso percentuale del
PIL generato

Come cambia la struttura
economica

La terziarizzazione delle
economie contemporanee

Case study. Il Ruanda

I servizi e il terribile morbo di
Baumol

Case study. La
sindrome di Baumol

Parte 2. Pensare in piccolo: la microeconomia

Capitolo 6. Il mercato

Che cos'è il mercato?

Domanda e offerta individuali

Domanda

Prezzo & quantità: una relazione pericolosa

(1)

Case study. Prezzo e domanda del petrolio

Offerta individuale

Prezzo & quantità: una relazione pericolosa

(2)

Dinamiche dei prezzi e

raggiungimento
dell'equilibrio di mercato
L'equilibrio di mercato:
magia?
L'elasticità

Elasticità della
domanda

Case study. La
misteriosa storia dei
turchesi

Elasticità dell'offerta

Case study. L'Undici
Settembre e il
mercato di locali per
uffici a Manhattan

Case study. Il clima
del Brasile e il
prezzo del caffè

Capitolo 7. Dal mercato perfettamente concorrenziale al monopolio

Il mercato libero-concorrenziale

Case study. Una storia di pesce (e di molti altri beni...)

Case study. Plain Vanilla

I mercati non concorrenziali

Il monopolio

Case study. Il caso Microsoft

L'oligopolio

Case study. Una

telefonata illegale

Case study. Fazzoletti
di carta e

concorrenza

monopolistica

Case study. Di
qualsiasi colore.

Purché sia il nero...

La concorrenza imperfetta dal
lato della domanda

Case study. Mercati
non competitivi dal
lato della domanda

Perché sui mercati non
concorrenziali il
compratore ha un potere
limitato?

I mercati contendibili

Case study. Il traffico
aereo civile e le
compagnie low cost

Il mercato delle risorse
produttive

Case study. Il risotto
con le seppie (!)

Parte 3. Pensare alle forze produttive

Capitolo 8. Il mercato del lavoro

Il lavoro: una “merce”
particolare

Case study. La
remunerazione del

lavoro

Salario & rendimento

Chi decide il livello
salariale?

Il mercato del lavoro in
condizioni non
concorrenziali

Domanda di lavoro rigida ed
elastica

Case study.

Delocalizzare in
Etiopia?

Lavoro vs capitale?

Case study. Il
luddismo

Cosa influenza il mercato del
lavoro?

Le killer application

Case study. Le killer
application

Innovazione vo' cercando (e
poca ne trovo...)

Case study. Ricchi &
poveri

Capitolo 9. Il mercato del capitale

Che cos'è
... e a cosa serve?

Case study. Il mercato
delle biciclette

Il capitale umano

Il capitale umano nella teoria
economica moderna

Il capitale umano come stato

di salute

Case study.

L'alcolismo in
Russia

L'effetto dello stato di salute
sul reddito prodotto

Case study. Yemen
stupefacente

Il capitale umano come
istruzione

Case study. Il brain
drain da Gran
Bretagna e Russia
verso gli USA. O,
quel che accade se
pagate poco il
capitale umano di
qualità

Case study. La
relazione fra titolo di
studio e variabili
economiche

Il capitale umano e la...
bellezza

Case study. Il “premio
alla bellezza”

Parte 4. Pensare in modo eterodosso

Capitolo 10. L'informazione come risorsa

L'economia dell'informazione

Case study. La
prudenza dei rospi

Come si comunicano le
informazioni

Comunicazioni strategiche

Principio della non
convenienza a
simulare

Case study. Le
bambinaie dello Utah

Principio della
completa
comunicazione

La misteriosa storia delle auto
usate

Capitolo 11. I fallimenti del mercato

Quando il mercato non è la

soluzione migliore

Beni pubblici

Case study. Beni e
servizi pubblici

La natura di bene pubblico

I beni di club

Le esternalità

È possibile risolvere le
esternalità? Come farlo?

Case study. Le
esternalità

Case study. Facebook
e le esternalità
positive di Rete

“Chi rompe paga”: sempre?

Le asimmetrie informative

Case study. Il rischio
morale e gli incendi

Capitolo 12. Crazy money

Gli economisti di fronte alla crisi

Come complicare l'economia

Mr. Spock e l'economia

Economia e scienze cognitive

Gli animal spirits

Il framing effect

L'economia comportamentale

I conti mentali e l'esperimento del teatro

Le bolle: come si generano e perché?

Case study. Le catene informative

Catene informative & bolla

Parte 5. Pensare in grande: la macroeconomia

Capitolo 13. Recessione, inflazione e altri guai

Quando nasce la
macroeconomia? E perché?

Il punto di vista
macroeconomico

Inflazione

Case study. Il Big Mac
e l'inflazione

Il “costo delle suole”

Case study. Il costo
delle suole

nell'iperinflazione
della Bolivia

Il governo e il contrasto
all'inflazione

Le aspettative di inflazione

Case study. Brasile:
inflazione
“mondiale”

Perché la deflazione può
essere peggio
dell'inflazione?

Case study. Inflazione
e deflazione in Italia

La disoccupazione

Da cosa è provocata la
disoccupazione?

I costi della disoccupazione

Case study. I

Capitolo 14. La crescita economica

Che cosa intendono gli
economisti quando si
riferiscono alla crescita
economica?

Case study. PIL a
prezzi correnti o
costanti?

La crescita legata al progresso
tecnologico

Case study. Il PIL e le
Olimpiadi

Case study. Il PIL e il

benessere economico

Case study. Il PIL
italiano nel lungo
periodo

Case study. La crisi
del 2007: il caso
italiano

Gli obiettivi della
macroeconomia

Case study. Le ragioni
di un “miracolo”

Case study. L’indice
del rossetto (e altri)

Una stagnazione secolare?

**Capitolo 15. Le grandi epoche
macroeconomiche**

Lo spettro delle crisi
economiche

Dalla Rivoluzione Industriale
alla grande crisi del 1929

Il panico del Ventinove

Dalla deflazione degli anni
Trenta all'inflazione degli
anni Settanta

Case study.

L'inflazione USA
degli anni Settanta

Dallo shock petrolifero alla
stagflazione

La stagflazione e la fine
dell'egemonia teorica
keynesiana

Gli anni Ottanta-Novanta e

l'affermazione del
monetarismo

Capitolo 16. In definitiva...

Le autorità di politica
monetaria e di politica
fiscale devono intervenire
per stabilizzare
l'economia?

Pro: i governi
dovrebbero cercare
di intervenire per
stabilizzare
l'economia

Contro: i governi non
dovrebbero cercare
di intervenire per

stabilizzare
l'economia
Politiche di stabilizzazione
destabilizzanti

Parte 6. Pensare politicamente

Capitolo 17. Quando il rinoceronte entra nella cristalleria...

Perché non si trovano taxi a
Milano?

Case study. Lo shock
petrolifero alla fine
degli anni Settanta
L'intervento dello Stato sui

prezzi: perché?

Case study. Le vongole
del New Jersey

Lo “Stato minimo” e la sua
crisi

Capitolo 18. La spirale recessiva

Come definire le recessioni
economiche?

Che cosa succede quando c'è
una recessione?

Come si esce dalla
recessione? Tesi a
confronto

L'intervento pubblico
nell'economia può spezzare

la spirale recessiva?
Il gap inflazionistico

Capitolo 19. Il debito pubblico

Dove nasce il debito
pubblico?

I problemi sollevati da un
debito pubblico in aumento

Ma lo Stato può fallire?

Case study. Il default
argentino dei primi
anni Duemila

Gli interventi di politica
monetaria

Luglio 1944 a Bretton Woods

Dopo Bretton Woods

Capitolo 20. La moneta

Che cos'è la moneta?

Case study. La tosatura
delle monete

La circolazione monetaria in
base al grado di liquidità

Perché le persone chiedono
moneta?

Case study. Le monete
di pietra dell'isola di
Yap

Case study. Breve
storia del dollaro
USA

Capitolo 21. La Banca Centrale

Quando nasce la Banca
Centrale

Che cos'è una Banca
Centrale...

... e perché c'è bisogno che
esista

Case study. Il

“divorzio” Banca
d'Italia-Tesoro

Come interviene la Banca
Centrale nella politica
monetaria?

Il moltiplicatore bancario

Gli strumenti a disposizione
della Banca Centrale: un
breve riepilogo

Case study. La BCE e
la politica monetaria

Parte 7. Pensare globalmente

Capitolo 22. La nuova geo- economia mondiale

L'economia aperta

Case study. Il Cassis
de Dijon. Ovvero:
quando un liquore
non è un liquore...

La sfida della globalizzazione

Case study.

L'economia di
Hollywood

Essere cinesi

Tutto cambia!

Case study. Il triste

destino dei biliardi
liguri

Che fare?

Case study. Bit, atomi
e le piccole sventure
del vostro
economista

Lavorare in epoca global

Case study. La crescita
dei Paesi emergenti
danneggia i Paesi
industrializzati?

Case study. Opinioni
infondate sul
commercio
internazionale

Dalla “ grande divergenza”
alla “grande convergenza”

Vecchie e nuove periferie

Capitolo 23. G8, BRIC, MIKT ecc.

Emergenti ed emersi

I BRIC

I MIKT

Aiuto! Il mondo sta cambiando
(e io non posso scendere!)

Case study. Come ti
demolisco la nave

La crisi, i Paesi emergenti e
noi...

Case study. Ascesa e
declino dei
maquiladora

Case study. La

Capitolo 24. L'economia internazionale e i cambi

Il mercato delle valute

La speculazione sulle monete

Interventi delle autorità

monetarie sul mercato delle
monete

Svalutazione e rivalutazione

Il regime dei cambi e le

oscillazioni del tasso di
cambio

Case study. Gli

Accordi di Bretton
Woods

I sistemi a cambi flessibili

La bilancia dei pagamenti

Case study. La bilancia
commerciale italiana

Il ruolo svolto dalle riserve
valutarie

L'aggiustamento della bilancia
dei pagamenti

Aggiustamento
automatico della
bilancia dei
pagamenti mediante i
cambi

Aggiustamento
mediante il
movimento dei prezzi

Le politiche di aggiustamento

Case study. La crisi

del peso argentino
nel 2014

Parte 8. Pensare in prospettiva

Capitolo 25. 2007. E niente è più come prima

Introduzione

Euforia e panico

Case study. The

Chihuahua Crisis

Case study. Una breve,
ma ahimè necessaria,
digressione storica

L'inizio di tutto: la bolla
immobiliare negli USA

Gli effetti della crisi

Gli effetti della crisi
sull'euro

... e sul modello di
welfare

Ne usciremo vivi?

Parte 9. Dieci punti notevoli

Capitolo 26. Dieci distretti industriali. O il volo del calabrone

Voli e schianti del calabrone
Italia

Il distretto della calza

Il distretto del pennello

Il distretto dei bottoni
Il distretto della conchia
Il distretto dei divani della
Murgia
Il “non distretto” della penna
Il distretto delle giostre
Il distretto del prosciutto e del
parmigiano
Il distretto vivaistico a
Canneto sull’Oglio
Il distretto della “blue
economy”

Lecture consigliate

Indice analitico

Informazioni sul Libro

Introduzione

Cosa potete aspettarvi leggendo questo libro?

Bene: ora sì che siete nei guai! Siete andati in libreria, avete visto il titolo di questo libro e avete pensato: “È una buona idea cercare di aumentare le cose che so di economia. Non ho ben capito che cosa sia un oligopolio, conosco i problemi che provoca l’inflazione ma non ho ancora chiaro da che cosa è causata. E Keynes: chi era costui? E poi

voglio che qualcuno mi spieghi perché ci siamo ficcati in questo guaio della crisi e come ne stiamo uscendo (se poi ne stiamo uscendo...)."»

A questo punto avete preso il libro, lo avete sfogliato con maggiore attenzione, vi è sembrato utile, lo avete pagato, siete usciti dalla libreria, e ora siete a casa pronti a leggerne almeno una prima parte. Autore e editore sentitamente vi ringraziano per la scelta e, come si dice in questi casi, sperano di non deludere le vostre aspettative.

Perché siete nei guai? Ma perché entrare nel meraviglioso (!) mondo dell'economia significa trovarsi

catapultati in un contesto completamente diverso da quello a cui si è abituati: un economista è una bestia strana. Sotto sembianze umane si cela un personaggio che cerca di spiegare i comportamenti del suo prossimo secondo poche e semplici regole. E, al centro di tutto, c'è la regola regina: l'*homo oeconomicus* procede nel suo agire pratico seguendo la logica dei costi-benefici. È un puro massimizzatore, freddo, egoista. Ed è antipatico! Se ne trovate uno girate alla larga da lui: sarebbe capace di piantarvi un coltello nella schiena se gli piacessero le vostre scarpe e se non vi fosse la legge, che rende troppo costoso un simile comportamento. In ogni caso, non è un granché come amico. Ma state

tranquilli: neppure lui vi vuole come amico. Un *homo oeconomicus* non ha amici!

Tutto vero, ma non chiudete il libro, pentendovi del vostro acquisto. Questo testo parla dell'*homo oeconomicus*, ma anche del fatto che molta parte delle condotte umane non obbedisce alle sue tristi regole: le persone in carne e ossa si comportano in modo diverso. Qualche volta sono freddi calcolatori, ma tutti sappiamo che sono anche capaci di slanci di generosità senza pari. Nel libro, incidentalmente, si parla di molti atteggiamenti umani lontani mille miglia dalla gelida razionalità di quell'individuo, ma non possiamo

tralasciare del tutto neppure quei comportamenti che su di essa si fondano.

Abbiamo fatto di tutto per non annoiarvi (troppo) nella lettura. Non sappiamo se ci siamo riusciti, ma apprezzate il nostro sforzo. Prima di tutto, non abbiamo prodotto un manuale: per forza di cose un manuale è paludato, ha una sua organizzazione interna tetragona e, in genere, un po' noiosa. Abbiamo preferito una strada diversa, rischiosa per certi aspetti, ma obbligata, tenuto conto del lettore a cui avevamo intenzione di rivolgerci (se vi fischiano le orecchie avete ragione: stiamo parlando di voi). Chi è il lettore-tipo? Una persona curiosa, poco addentro alle

cose economiche (fortunato mortale!), ma che ha compreso che senza l'economia non si va da nessuna parte: quanta economia, e quale, è difficile da stabilire con certezza.

Di fronte a queste difficoltà abbiamo scelto una strada comoda, ma tutto sommato utile anche per voi: abbiamo deciso di trattare tutti i temi economici più importanti secondo una logica piuttosto tradizionale. Prima i temi della cosiddetta microeconomia, il comportamento individuale, la domanda, l'offerta, il prezzo, il funzionamento dei mercati e altro (molto altro); per poi passare alla macroeconomia, che descrive il comportamento dei grandi

aggregati, tra cui trovate l'ingombrante presenza dello Stato. In mezzo, il perché alcuni modi di vedere il mondo dell'economia tradizionale non funzionano o funzionano male.

Non poteva, purtroppo, mancare una breve parte dedicata alla crisi scoppiata nel 2007: probabilmente lo avete compreso benissimo sulla vostra pelle, ma quella di cui ancora stiamo tutti vivendo la coda velenosa è la crisi più devastante che il sistema mondiale abbia sperimentato dopo quella del 1929 e dopo la lunga Depressione che ne seguì durante gli anni Trenta.

Contenti vero? Un'esperienza del genere

la potrete raccontare ai vostri nipoti che vi staranno a sentire a bocca aperta e non crederanno a tutto quello che direte loro: “Ma, nonno, come è possibile che sia successo? Davvero per sette anni di seguito il PIL è caduto? E ci racconti di nuovo, per favore, quella storia dei mutui subprime?” Dovete ammettere che avere queste possibilità è una bella fortuna!

A proposito di questo libro

For Dummies è una collana gloriosa di libri per “imbranati”. No: non

offendetevi. Come si dice a Napoli:
“Nessuno nasce imparato!” Se
domandate all’autore di quanti
megapixel è lo schermo del suo
cellulare, come si fa a configurare Time
Machine sul suo Mac, come si potano gli
alberi che ha in giardino, lo vedrete
costernato e intimidito dall’enormità di
quanto state chiedendo: siamo tutti un
po’ tonti al di fuori degli “-ismi” che
fanno parte della nostra formazione.
Inevitabile! Ma non conoscere una
scienza, l’economia nella fattispecie,
non significa essere stupidi o negati.
Non del tutto, perlomeno!

Anzi, in primo luogo sentitevi
orgogliosi: avete comperato questo libro

e siete dunque sulla strada che dall'ignoranza (nel senso tecnico di "ignorare") vi porterà alla conoscenza. Sapere di non sapere portò male a Socrate: finì con un cocktail a base di cicuta; tuttavia abbiamo fatto parecchia strada da allora (almeno così si dice). A voi non dovrebbe succedere *quasi* niente e addormentarvi leggendo dovrebbe essere il massimo rischio a cui andrete incontro.

Per parte nostra abbiamo tentato di evitare anche questo rischio. Se ci saremo riusciti dovrete giudicarlo voi. Abbiamo cercato di seguire lo stile e gli intendimenti della collana *For Dummies*: scrittura semplice, qualche

battuta qua e là, sdrammatizzazione dei concetti, anche di quelli più ostici. Non aspiriamo a gloria letteraria eterna e neppure a vincere il premio Nobel per l'economia. Saremmo contenti se qualcuno dei nostri proverbiali venticinque lettori chiudesse il libro pensando: "Bene! Ora so qualcosa in più di economia."

Autore e editore hanno volontariamente aderito al brand *For Dummies* perché ritengono che possa costituire una formula vincente e che possa intercettare gusti ed esigenze del "lettore *dummy*". In primo luogo potete consultare questo libro zampettando da una parte a un'altra: noi vi consigliamo di leggerlo

tutto (se non altro per ammortizzare la spesa dell'acquisto...), ma non è necessario farlo, né farlo seguendo l'ordine dell'indice. Potreste essere più interessati alla parte di microeconomia, o a quella di macroeconomia, o ancora a quella di economia pubblica o internazionale. In tutti i casi, accomodatevi pure: fate come se foste a casa vostra.

Il contenuto del libro

Se scorrete l'indice dovrete già comprendere come è organizzato il libro: è diviso in sezioni, all'interno delle quali trovate alcuni capitoli che

trattano argomenti legati a quella parte. Niente di sconvolgente, né di particolarmente originale. Qui di seguito vi diamo un piccolissimo assaggio del contenuto di ciascuna parte, così potete farvi un'idea di che cosa potrebbe piacervi di più. E se non trovate nulla, allora preoccupatevi: avete speso soldi per niente...

Parte 1. Pensare economicamente

Un grande economista del Novecento, J.M. Keynes, sosteneva che sarebbe stato meraviglioso se gli economisti avessero avuto lo stesso approccio alla

loro disciplina di quello che hanno i dentisti per l'odontotecnica: andreste da un dentista che come attrezzi ha soltanto un trapano e un paio di pinze? Questa parte vi fa entrare nel metodo dell'indagine economica, ve ne fa conoscere gli strumenti principali.

Parte 2. Pensare in piccolo: la microeconomia

Se chiedete a un economista qual è il “mattoncino” fondamentale dell'indagine economica, il concetto da cui partire, quasi sicuramente vi risponderà immediatamente e senza alcun dubbio: il mercato! Il mercato è un'istituzione

economica da studiare con molta attenzione, soprattutto in relazione alle dinamiche delle componenti che lo caratterizzano: la domanda e l'offerta. Questa parte ve lo fa capire.

Parte 3. Pensare alle forze produttive

Qui continuiamo a parlare di mercati, ma dal punto di vista di quelli che hanno rilevanza per la produzione: cioè quelli dei fattori produttivi, in particolare lavoro e capitale. Per molti aspetti si tratta di mercati in tutto e per tutto simili agli altri, ma hanno anche caratteristiche particolari: domanda e offerta di lavoro

e capitale sono “derivati” perché dipendono dall’andamento di altri mercati. Interessante no?

Parte 4. Pensare in modo eterodosso

Gli economisti tendono a considerare i mercati come meccanismi perfettamente oliati, in cui si raggiungono risultati ottimali lasciando agire domanda e offerta. In realtà sanno benissimo che non sempre è così: a volte tutto funziona bene, altre volte occorre pensare in modo eterodosso, come facciamo in questa parte. Vi sono metodi che consentono di esplorare parti del

comportamento umano che sfuggono alle regole rigide della perfetta razionalità economica: andare controcorrente in molti casi è utile.

Parte 5. Pensare in grande: la macroeconomia

In questa parte passiamo dal “piccolo” al “grande”, dalla microeconomia alla macroeconomia: è un passaggio notevole, ma non bisogna nemmeno esagerare le differenze. Sono solo due punti di vista diversi. Qui trattiamo alcuni grandi temi economici della società: la crescita e il suo contrario, la recessione; l’inflazione e il suo

contrario, la deflazione.

Parte 6. Pensare politicamente

Il ragionamento prosegue facendo entrare in gioco un attore ingombrante: lo Stato. Che ruolo ha nell'economia? Che strumenti adotta quando interviene? È meglio un intervento pubblico minimo, indispensabile, o si può pensare che lo Stato ricopra un ruolo strategico? Domande importanti, alle quali da sempre gli economisti tentano di dare una risposta definitiva. Senza riuscirci. Noi ci limitiamo a fornire il quadro generale del problema.

Parte 7. Pensare globalmente

Globalizzazione: una parola magica. C'è chi la benedice, pochi, e c'è chi la maledice, molti. Ogni opinione ha una sua ragion d'essere. In questa parte cerchiamo di dar conto delle dimensioni del fenomeno e delle conseguenze che esso provoca sul modo di vivere delle persone e delle società. E proviamo anche a spiegare i “misteriosi” meccanismi su cui si fonda quel grande motore di sviluppo che è il commercio mondiale: la bilancia commerciale, quella valutaria, i cambi ecc.

Parte 8. Pensare in

prospettiva

Non avremmo mai voluto parlarne, o comunque farlo come esperienza del passato. Invece no, dobbiamo proprio chiarire i passaggi che hanno condotto alla crisi esplosa nel 2007 e che, tuttora, fa sentire le sue conseguenze. Abbiamo optato per una trattazione veloce e quasi essenziale, perché, lo vedrete, l'argomento è presente in filigrana un po' in tutto il libro. Comunque, non arrabbiatevi con il vostro autore se alla fine della lettura sarete vagamente depressi...

Parte 9. Dieci punti notevoli

In questa sezione abbiamo pensato di ragionare sulle esperienze, negative e positive, di dieci distretti industriali italiani, che rappresentano un modo originale con cui si è caratterizzato parte dello sviluppo economico del nostro Paese. Vale la pena di ripensarli, anche se non sempre raccontano storie di successo, purtroppo.

Le icone usate in questo libro

La collana *For Dummies* si caratterizza, tra l'altro, per l'uso di simpatiche icone che segnalano le sezioni del libro. Sono

molto utili e servono a rendere più comprensibile l'intendimento dell'autore. Anche nel caso di questo lavoro usiamo dei “segnalibro” che speriamo rendano la lettura più piacevole. Di seguito indichiamo il significato delle icone utilizzate.

Non tutte le parti del libro sono segnalate da icone: le parti più propriamente “teoriche” non vengono indicate in modo particolare. Rappresentano il “cuore” del libro.



Case Study. Troverete frequentissimi riferimenti alla realtà, ciò che gli economisti definiscono studio di casi. Vi accorgete che abbiamo tentato in tutti i modi di evitare di dare la sensazione che l'economia possa considerarsi solo una disciplina astratta. Il domandone è: c'è un legame fra teoria e pratica economica? Tentiamo una risposta attraverso l'esposizione dei casi.



Scripta manent. Già, quello che viene scritto resta. Dove trovate questa icona potrete leggere dei brani (quasi sempre brevi) di autori particolarmente importanti. Coerenti con gli argomenti che vengono trattati nel capitolo: non saltate a piè pari le letture, quasi sempre sono una testimonianza di metodo scientifico e, a volte, di elegante stile di scrittura.



Curiosità. Sparsi qua e là nel testo troverete dei brevi riferimenti a fatti curiosi: primati economici, anche se poco invidiabili come il più alto tasso di inflazione, qualche aneddoto su un economista, un concetto ribadito a partire da un episodio. È un modo per cercare di rendere la lettura più intrigante.

Qualche ulteriore

avvertenza

Note e fonti bibliografiche

Abbiamo evitato di inserire nel testo note o riferimenti bibliografici. Non è stato facile forzare la mano al vostro autore: chi fa ricerca è abituato a riempire le pagine con riferimenti di vario genere! Ma le note sono dei piccoli demoni: quando compare quel numero in apice, il lettore *deve* andare a leggere a piè di pagina. In qualche caso si tratta di osservazioni utili e la lettura del testo ne esce potenziata, molte altre volte il lettore è portato a chiedersi perché l'autore abbia voluto così perfidamente distrarlo dal testo.

Dunque, niente note o riferimenti bibliografici, a eccezione di quelli che corredano le letture che trovate nel testo. Abbiamo riservato l'ultima sezione del libro a una bibliografia ragionata. Come sempre in questi casi, si tratta di segnalazioni largamente incomplete e le omissioni sono numerose; ma ci è sembrato un modo ragionevole per far avvicinare il lettore *dummy* all'economia senza spaventarlo con l'enormità del materiale bibliografico che nel corso del tempo è andato accumulandosi.

Le fonti

Sfogliando il libro vi accorgete che sono presenti molti dati statistici, in

genere esposti in forma di grafici. Rassegnatevi: gli economisti non ne possono proprio fare a meno! Ma del resto il più delle volte sono utili per mostrare in modo sintetico l'andamento di una variabile. I grafici sono strumenti da maneggiare con cura: dietro un aspetto innocente e, in qualche caso, persino amichevole, si nascondono trabocchetti e insidie. Con un grafico si può con molta facilità mentire contando sul fatto che chi lo legge ha la sensazione dell'oggettività: è lì, davanti agli occhi, ben fatto, con tutte le variabili al posto giusto! Già, ma se i dati che sono serviti a costruirlo sono stati raccolti in modo non adeguato?

Sulla questione torneremo presto. Qui precisiamo che, se non diversamente indicato, i dati utilizzati per costruire tabelle e grafici sono stati tratti dal sito del Fondo Monetario Internazionale: non è l'unica organizzazione che raccoglie e mette a disposizione dati affidabili, ma per completezza è di certo la più adatta per gli scopi che qui ci proponiamo.

Parte 1

Pensare economicamente

**Perché conoscere
l'economia?**

L'economia dipende dagli
economisti quanto il
tempo dipende dai
meteorologi

J.P. KAUFFMANN

*In questa
parte...*

Farete i primi
passi nel mondo
dell'economia,
scoprendo quali sono
gli strumenti
necessari, che cos'è

un modello, come e perché si usano tanto i grafici.

Quanto è importante la matematica in economia? Molto.

Così come le statistiche, le medie, i tassi e come vengono rappresentati.

Scoprirete quali sono i trend mondiali, darete un primo sguardo all'importanza della

globalizzazione e
alla terziarizzazione
dell'economia.

Capitolo 1

Primi passi nel meraviglioso mondo dell'economia

In questo capitolo

- ▶ Una prima definizione dell'economia
- ▶ L'economia ha bisogno della fantasia

► Ci si può fidare di un economista?

Qualche primo ragionamento

Già, perché pensare economicamente? Ne vale la pena? Serve nella vita di ogni giorno? Domande di questo genere sono frequenti nelle prime pagine di ogni manuale economico che si rispetti e, benché quello che vi apprestate a leggere non possa considerarsi un manuale, non vogliamo sottrarci alla tradizione di cercare di rispondere a simili quesiti. Anche se, a ben pensarci,

sono quanto meno singolari: in effetti domande simili non si trovano in un trattato di medicina. La ragione, si potrà dire, è scontata: la medicina salva la vita alle persone, e questo è un motivo più che sufficiente per giustificarne l'esistenza e lo studio.

Ciò è senza dubbio vero e l'argomentazione è ragionevole, quindi la domanda "perché" potrebbe essere riformulata in modo meno drastico: vale la pena di studiare l'economia? Certo, non risulta che qualche economista abbia mai salvato la vita a nessuno, e il suo è un lavoro meno nobile e delicato rispetto a quello di un medico, ma è possibile che non si trovino ragioni

sufficientemente solide che giustificano lo studio dell'economia?

Considerato che state sfogliando questo libro, e che dunque avete fatto la scelta di acquistarlo, ce la potremmo cavare glissando con eleganza sulla domanda; ma non ci sembra giusto, anche perché una prima parziale risposta ha a che fare con la sostanza della disciplina. Sì, perché alla base dell'economia vi è un'analisi che, probabilmente in modo inconsapevole, ciascuno ha compiuto nel momento in cui ha comprato questo libro.

Si tratta dell'analisi costi-benefici: se avete acquistato questo volume,

pagandone il prezzo e ponendovi l'obiettivo di investire del tempo nella sua lettura, significa che avete valutato che i vantaggi saranno superiori ai costi. Detto fra noi: speriamo di non deludervi, ma se dovesse succedere non scaricate la responsabilità sugli economisti, ma soltanto sull'autore di questo lavoro.

Se pensate che una simile argomentazione sia eccessivamente semplicistica e rappresenti un modo passabilmente elegante per trarsi d'impaccio di fronte a una domanda imbarazzante, potreste anche aver ragione. D'altra parte, l'economia non gode di buona fama fra i non addetti ai

lavori e la comunità degli economisti non fa granché per aumentare l'indice di gradimento della professione. Anzi, sembra che a volte essi stessi provino un perverso piacere a essere considerati poco più che ciarlatani.

Un fatto è certo: gli economisti (o almeno una gran parte di essi) non sanno vendere la merce che producono. Il che, detto per inciso, non rappresenta certamente una buona referenza per chi si deve occupare in modo professionale di aspetti che hanno a che fare con il mercato. D'altra parte, o forse proprio per questa ragione, a molti l'economia non appare come una scienza e gli economisti vengono spesso considerati

(nella migliore delle ipotesi) dei curiosi signori dall'aria un po' svagata che si occupano di questioni di non grande rilevanza.

Al contrario, l'esperienza dimostra che quando si vuole colpire l'immaginazione delle persone occorre circondare la propria attività di un'aura di mistero, come ben sapevano nei secoli scorsi indovini e maghi! Naturalmente oggi una simile situazione farebbe sorridere e non sono certo gli economisti, studiosi seri e nella gran parte dei casi sinceramente desiderosi di rendere partecipe l'umanità delle loro scoperte, a rimpiangere un simile passato. Ma certo essi devono spesso sentirsi come quel

gran poeta che in un'occasione scrisse che la sua doveva essere la professione più diffusa al mondo, considerato che non passava giorno senza che incontrasse qualcuno desideroso di consegnargli una poesia da leggere.

È probabile che agli economisti sorga spesso un simile dubbio: ogni giorno si imbattono in chi si sente in grado di fornire consigli definitivi su come risolvere il problema dell'inflazione, della disoccupazione, della crescita economica ecc. Fateci caso, ma quasi sempre queste persone, alla fine dei loro dotti interventi, aggiungono che comunque la pratica è meglio di qualunque teoria o affermazioni simili.

Soprattutto, purtroppo, molti businessmen tendono al rifiuto di logiche rigorose e inclinano verso una disciplina che potremmo chiamare “nasometria”, la quale, inventata da non si sa chi, si è diffusa a macchia d’olio anche tra i politici, producendo guasti di proporzioni notevoli.

Nasometria ed economia: una lotta impari

Contro i “nasometristi” c’è ben poco da combattere: vincono loro. Vincono loro

perché propongono soluzioni semplici a problemi complessi. La bacchetta magica ha sempre avuto un fascino notevole presso “l’uomo della strada”. E tanto maggiore è il fascino esercitato dai moderni maghetti, tanto meno gli economisti possono sperare che chiunque li abbandoni per seguire “virtute e canoscenza”.

Da parte loro gli economisti potrebbero comunque cercare di migliorare il loro indice di gradimento. Come? Per prima cosa sforzandosi di applicare il proprio ingegno ai grandi problemi dell’umanità, nel tentativo di risolverli o quanto meno di ridurre l’incidenza sulla vita degli uomini. C’è chi lo fa ovviamente, anche

se non sempre propone soluzioni realistiche.

D'accordo, è un'affermazione all'apparenza banale, ma in realtà lo è meno di quanto si creda: agli economisti serve un *surplus* di creatività e di fantasia. Non vi sembra che sia così? Almeno in questo caso potreste fidarvi di un economista, ma se proprio siete sospettosi, allora vi sia sufficiente questo immaginario dialogo:

“Dove mi trovo?” chiede un passante smarritosi a un distinto signore. “A mezzo metro da me,” è la disarmante risposta.

“Deve essere un economista,” pensa fra sé il passante, “infatti la risposta è giusta, ma non mi serve a niente!”

Il fatto è che di fronte alle difficoltà che comportano problemi come la povertà o uno sviluppo economico squilibrato, o ancora una crescita rispettosa dell'ambiente, problemi questi che dovrebbero costituire il pane quotidiano degli economisti, molti di essi, forse scoraggiati dall'enormità del compito e dall'incertezza del successo, preferiscono riparare in porti più tranquilli, applicando il loro ingegno in campi meno impegnativi.

C'è da dire che spesso si richiede a

questi professionisti una capacità di previsione di cui essi non possono ragionevolmente disporre, per poi denigrarli quando non sono in grado di fornire risposte adeguate. Ancora un aneddoto (l'ultimo!) a questo proposito. Nel 1985, la rivista *The Economist* sottopose alcune domande a un campione di persone così composto: quattro presidenti di altrettante multinazionali, quattro studenti della facoltà di economia di Oxford, quattro Ministri delle Finanze di estrazione tecnica di quattro (imprecisati) Paesi europei e quattro spazzini londinesi. I quesiti posti agli intervistati vertevano su argomenti del tipo: che cosa succederà nei prossimi dieci anni al

prezzo del petrolio? Crescerà? E, se sì, di quanto? La borsa come si comporterà? Si arricchiranno di più i giapponesi o i tedeschi? E l'inflazione che andamento avrà? Sarà più dura negli USA o in Europa?

Le risposte fornite non vennero rese note, ma messe al sicuro nella cassaforte del giornale. Passati dieci anni da quelle interviste, nel 1995 i maliziosi giornalisti le pubblicarono. Alla prima domanda nessuno era stato in grado di prevedere il dimezzamento del prezzo del barile, anzi tre ministri su quattro ne pronosticavano un deciso aumento. Nessuno, tranne i netturbini: quindi uno a zero per loro!

Seconda domanda: quando il reddito pro capite degli abitanti di Singapore avrebbe superato quello degli australiani? Mai, avevano risposto come un sol uomo i ministri. In realtà il sorpasso c'è stato, nel 1993. E due netturbini su quattro lo avevano correttamente previsto: un altro punto a loro favore.

Altra domanda: quale sarà nei prossimi anni il tasso di crescita medio annuo dei Paesi sviluppati? Gli studenti di Oxford vedevano nero: non più del 2%. Gli spazzini erano maggiormente ottimisti: 4%. In questo caso la previsione più vicina alla realtà (3%) fu quella fornita dai dirigenti d'impresa, con un 2,6%.

Sempre i dirigenti d'impresa avevano correttamente previsto il dato sull'andamento dell'inflazione.

Classifica finale: primi, *ex aequo*, netturbini e manager, terzi gli studenti, ultimi i ministri "tecnici". Non si può certo dire che il risultato sia molto confortante, considerato che in genere affidiamo le sorti della politica economica a quelli che reputiamo, e che dovrebbero essere, degli "esperti". E qualcuno, visti i risultati, potrebbe essere giustificato a ritenere l'economia una scienza ben poco attendibile. Avrebbe forse ragione? Probabilmente no! Nessuno può fornire previsioni certe in modo ragionevole per un arco di

tempo così lungo: anche pronostici a più breve scadenza, diciamo nell'arco di un anno, presentano un margine di incertezza considerevole.

Il mondo è più complesso di quanto ci piaccia pensare e le interazioni, gli intrecci, sono talmente tanti da rendere praticamente impossibile una previsione sicura. E, per favore, diffidate di quelli che vi propinano ricette sicure e certe: sono con molta probabilità dei ciarlatani o degli stupidi.

Allora occorre tornare alla domanda iniziale: conviene o no conoscere l'economia? Sì, purché non si chieda al povero esperto di fornire risposte

definitive e semplici a problemi complessi e che si presentano in forme sempre nuove. L'economista non è uno sciamano: non chiedetegli di fare la danza della pioggia perché non servirebbe. Non pioverà e, se dovesse piovere non avreste alcun modo di verificare se il merito è suo.

Un ultimo consiglio: se un economista dovesse accettare di fare la danza della pioggia per voi, diffidatene comunque...

Capitolo 2

La cassetta degli attrezzi dell'economista

In questo capitolo

- ▶ Quali sono gli strumenti dell'economia
- ▶ Macroeconomia vs microeconomia e globalizzazione

- ▶ Modelli e grafici
 - ▶ Il metodo *coeteris paribus*
-

Che cos'è (davvero) l'economia?

L'economia è una scienza strana (sempre ammesso che sia una scienza): è difficile da definire e in effetti esistono diversi modi per farlo, e nessuno pienamente soddisfacente. È l'oggetto stesso dell'economia a essere sfuggente: non si presta a banalizzazioni eccessive, ma al tempo stesso è difficile da

maneggiare, scivola via dalle mani come una saponetta bagnata. È forse per questo che in genere la gente si tiene alla larga dalla conoscenza economica: troppo banale e troppo complicata al tempo stesso. Dunque, di che cosa si occupa l'economia? Già questo rischia di provocare un fastidioso cortocircuito: l'economia si occupa dell'agire economico! Ammesso (e non concesso) che tale affermazione possa considerarsi soddisfacente, a questo punto si pongono altre domande: che cosa si deve intendere per comportamento economico? È, il comportamento economico, quello che ha a che fare con le scelte dei consumatori o degli imprenditori? Certamente sì, ma come

vedremo c'è ben altro: lo Stato svolge un ruolo cruciale e molti eventi economici, come l'inflazione o la recessione, modificano in modo determinante le scelte di consumatori e imprese. Anche questo lato del fortino-economia è, dunque, facilmente attaccabile.

Proviamo da un altro lato: potrebbe andarci meglio. L'economia serve a comprendere come va il mondo: anche questo è verissimo e nessuna persona di buon senso si sognerebbe di contestarlo. Ma anche la biologia è utile per lo stesso scopo, come la fisica, la medicina o le altre scienze. Dunque non si può dire che da questo punto di vista

l'economia abbia dei tratti particolarmente originali. Per di più la scienza economica è dotata di caratteristiche di una certa "pericolosità": prendete un biologo che studia al microscopio il comportamento di un batterio e, a partire dalle sue osservazioni, costruisce un modello biologico. Il batterio non è in nessun modo influenzato dalle ipotesi del biologo: la sua "vita" scorre beatamente nell'ignoranza di quanto presuppone lo scienziato che lo sta osservando.

Per l'economia il discorso è diverso: anche l'economista osserva il mondo, costruisce modelli, produce ipotesi. Ma, a differenza del biologo, le

osservazioni, i modelli, le ipotesi “retroagiscono” con la realtà e la modificano in modo a volte determinante. Considerate un caso spesso osservato: gli economisti costruiscono uno scenario che prevede un aumento del tasso di inflazione. Se la ricerca ha un minimo di credibilità, i soggetti economici cercano di mettersi al riparo dall’inflazione prevista: per esempio, i lavoratori chiederanno incrementi salariali che permettano di compensare l’aumento dei prezzi. Quel che accade è molto semplice: la profezia (dell’inflazione) si autoavvera. Potevano essere del tutto sbagliate le ipotesi che avevano condotto a formulare la loro previsione, ma essa

finisce per verificarsi. Gli economisti influenzano i soggetti economici perché i modelli da essi formulati diventano parte integrante della realtà, che spesso vi si conforma. È come se il batterio del nostro biologo, venendo a conoscenza delle sue ipotesi, vi si adeguasse!

Uno dei presupposti fondamentali adottati dall'economista nei suoi studi è il comportamento razionale dell'individuo economico. Ha buone ragioni d'essere una simile ipotesi: per molto tempo si è ritenuto impossibile formulare teorie attendibili sui comportamenti umani, senza ancorarli a qualcosa di oggettivo e immutabile come la razionalità.



A. Smith

Per quanto egoista si possa ritenere l'uomo, sono chiaramente presenti nella sua natura alcuni principi che lo rendono partecipe delle fortune altrui, e che rendono per lui necessaria l'altrui felicità, nonostante da essa egli non ottenga altro che il piacere di contemplarla. Di questo genere è

la pietà o compassione, l'emozione che proviamo per la miseria altrui, quando la vediamo, oppure siamo portati a immaginarla in maniera molto vivace. Il fatto che spesso ci derivi sofferenza dalla sofferenza degli altri è troppo ovvio da richiedere esempi per essere provato: infatti tale sentimento, come tutte le altre passioni originarie della natura umana, non è affatto prerogativa del virtuoso o del compassionevole, sebbene forse essi lo provino con più spiccata sensibilità. Nemmeno il più gran furfante, il più incallito

trasgressore delle leggi della società ne è del tutto privo.

A. Smith, *Teoria dei sentimenti morali*, BUR, Milano 2001, pag. 81.

Da qui il secondo passo: il comportamento razionale è quello fondato sul perseguimento dell'interesse individuale. Tutto il resto non conta: l'altruismo, l'empatia nei confronti degli altri, l'amore. Tutto quello che riempie la vita di una persona viene escluso dalle ipotesi di comportamento prese in considerazione dall'economista. Non

c'è da meravigliarsi se questa disciplina è stata definita come la “scienza triste”! In realtà non lo è affatto: cercheremo di dimostrarvelo nello svolgimento degli argomenti presentati in questo libro. È vero però che, nel corso delle elaborazioni teoriche che hanno condotto alla formalizzazione dell'economia, si è prodotto un progressivo slittamento rispetto alle origini. Al tempo stesso si è cercato di ridurre al minimo i paradigmi indispensabili al ragionamento economico: probabilmente si pensava di rendere meno problematico l'approccio alla disciplina, ma nel farlo la si è impoverita.

Gli attrezzi dell'economista

Joan Robinson è stata una delle poche donne economiste che siano riuscite a raggiungere le vette della professione, fornendo fra l'altro un fondamentale contributo alla comprensione dei modelli di mercato diversi dalla libera concorrenza. Qui ci torna utile la sua definizione dell'economia come “cassetta degli attrezzi per l'analisi”. Da quando Joan diede questa definizione, è stata talmente usata da diventare quasi banale; nonostante ciò, non perde la sua validità per chi si vuole avvicinare a

comprendere il mestiere dell'economista. Se immaginiamo l'economia come una cassetta degli attrezzi, allora sarà facile supporre che il primo compito dell'economista sia quello di riempirla di quelli adeguati alle necessità.

Già, ma quali strumenti usa l'economista? Quando costruisce le sue analisi, egli si serve spesso di "attrezzi" quali tabelle di dati, grafici di vario genere, equazioni più o meno complesse: tutto questo serve, e oggi gli economisti ne fanno largo uso; ma si tratta solo di strumenti. Questi sono utili unicamente a patto che servano a costruire un *modello economico*. In

effetti, il primo compito che ci si aspetta venga assolto da un economista è proprio la costruzione di modelli.

Vi sono peraltro anche altri attrezzi in questa cassetta: di certo il più importante è la capacità di saper costruire modelli, ma vi sareste mai aspettati di trovare un rasoio? Eppure c'è anche quello, come vedremo più avanti. E poi troverete un elemento che non manca mai nell'armamentario di un economista che si rispetti: la capacità di elaborare e maneggiare con intelligenza i grafici.

I prossimi capitoli saranno dedicati a questi strumenti, a cominciare da quello

più importante: le regole per costruire un efficace modello economico.

Microeconomia vs macroeconomia

L'economia si occupa del comportamento umano e sociale, sotto il particolare profilo della ricerca di soluzioni al problema economico delle società. Da questo punto di vista si può dire che il terreno su cui si muove è unitario. Tuttavia, a partire dagli anni Trenta del Novecento, si è prodotta una divisione abbastanza netta della teoria economica in due parti:

1. la *microeconomia*, interessata in modo prevalente allo studio dei comportamenti individuali (essenzialmente persone fisiche e imprese) e di fenomeni quali la determinazione del prezzo di equilibrio sui mercati e lo studio dei costi di produzione dei beni;
2. la *macroeconomia*, la cui attenzione è rivolta allo studio del sistema economico nel suo complesso, cioè alla determinazione e all'andamento nel tempo di grandezze aggregate, quali il prodotto nazionale, l'occupazione, il livello generale dei prezzi, il tasso di inflazione, la

bilancia dei pagamenti ecc.

Si tratta di una divisione della materia che è, in apparenza, ovvia e ragionevole e, del resto, qualcosa di simile è presente anche in altre discipline: nelle scienze naturali vi sono la microbiologia e la macrobiologia, la fisica delle particelle e l'astrofisica, la fisica newtoniana e quella einsteiniana ecc.

Inoltre, si potrebbe obiettare che la dimensione "macro" non è altro che la somma dei comportamenti "micro". Può sembrare scontato, ma è sbagliato. O almeno non coglie del tutto la realtà. Vedremo, nel corso di questo lavoro, che comportamenti quali l'agire

razionale sui mercati permettono di arrivare a una situazione di equilibrio che il singolo può trovare del tutto soddisfacente. L'analisi macroeconomica, però, rivelerebbe al tempo stesso che questa condizione di equilibrio – pur abbastanza buona dal punto di vista microeconomico – non garantisce piena soddisfazione, per esempio provocando effetti quali un alto numero di disoccupati o livelli di inflazione elevati.



L'errore di composizione

Approfondiamo questo aspetto dell'analisi partendo da un'osservazione apparentemente paradossale: il tutto non sempre è uguale alla somma delle parti. D'accordo: vi sembrerà che il vostro autore dia i numeri, ma non è così. Volete un esempio? Avrete di certo notato che, durante un'azione eccitante di una partita di calcio, i tifosi tendono ad alzarsi in piedi per vedere meglio. Il

problema è che, nel momento in cui tutti sono in piedi, nessuno vede meglio e tutti stanno più scomodi!

È solo un esempio, ma mette in evidenza che quello che vale per un individuo non necessariamente vale per tutti. Esso illustra bene il cosiddetto *errore di composizione*: cioè l'idea, sbagliata, che quello che è vero per una parte sia vero, per questo solo motivo, per il tutto. Qualche altro esempio?

- ✓ i tentativi degli individui di risparmiare di più durante una recessione economica possono ridurre il risparmio totale di una comunità;

- ✓ se una singola persona riceve più denaro, questa si arricchisce; ma se tutte le persone ricevono più denaro non si arricchisce nessuno;
- ✓ se tutti gli agricoltori producono un raccolto abbondante, è probabile che il reddito agricolo complessivo diminuisca.

Per vedere meglio come funziona l'errore di composizione, ci possiamo servire dell'ultimo esempio: un agricoltore che coltiva grano lavora dall'alba al tramonto per aumentare la resa del terreno, applicare la quantità appropriata di fertilizzante ecc. Se riesce a incrementare la produzione, il

suo reddito cresce notevolmente. Buon per lui, penserete. E avreste ragione. Ma proseguiamo nel ragionamento: se tutti gli agricoltori fanno la stessa cosa e aumentano la produzione di grano, il prezzo del grano tenderà a diminuire e il guadagno degli agricoltori, nel suo complesso, potrebbe ridursi. Come abbiamo detto: ciò che vale per uno non vale necessariamente per tutti!

L'economia globale

Guardatevi intorno, guardate ciò che indossate: avete un televisore Sony? guidate una BMW su cui sono montati pneumatici Michelin? Il vostro pc è un

Acer? Un Dell? Un Mac? La t-shirt che indossate cosa riporta sull'etichetta? Potremmo continuare quasi all'infinito, ma questi esempi sono sufficienti: tutti i beni elencati sono prodotti fuori dall'Italia. Anche la t-shirt? Sì, anche la t-shirt è prodotta probabilmente in Cina o in Indonesia, o in Turchia. Anche se trovate scritto "Made in Italy" sull'etichetta, la fabbricazione non è detto che sia integralmente italiana: per la produzione di molti articoli di abbigliamento vengono utilizzati tessuti di importazione; molte componenti di un'auto Fiat provengono da mercati esteri. L'Italia ha una produzione importante e apprezzata di calzature, ma probabilmente il cuoio che serve per

crearle viene dall'estero e persino il semilavorato, la scarpa non ancora cucita, potrebbe provenire dal Vietnam o dalla Cambogia.

È la globalizzazione! Un processo tuttora in corso, difficile da comprendere in ogni suo aspetto, ma ancora più difficile da accettare del tutto: l'impressione che suscita è quella di lavoro "rubato", di impoverimento dell'economia italiana causato dalle lavorazioni straniere. Comprensibile. Comprensibile e sbagliato.

È ovviamente vero che la produzione di t-shirt cinesi o di scarpe vietnamite toglie lavoro alle imprese italiane, ma è

anche vero che le imprese vanno dove il lavoro costa meno: negli anni Cinquanta del Novecento, le aziende di mezzo mondo venivano in Italia perché trovavano lavoratori con buona specializzazione e basse richieste salariali. Poi la situazione è cambiata: oggi le richieste salariali più basse si trovano in Asia o in Africa, mentre molte materie prime a buon mercato si trovano in America del Sud.

La rivoluzione nei trasporti ha le sue “responsabilità”: oggi spostare merci da un continente a un altro costa molto meno che in passato. L’uso di container, di aerei cargo di grandi dimensioni, di tecnologie digitali per

l'immagazzinamento ottimale dei prodotti, l'utilizzo del GPS per il trasporto su ruote ecc., sono tutti elementi che hanno reso conveniente produrre in luoghi distanti a volte migliaia di chilometri dai mercati finali.



Barbie

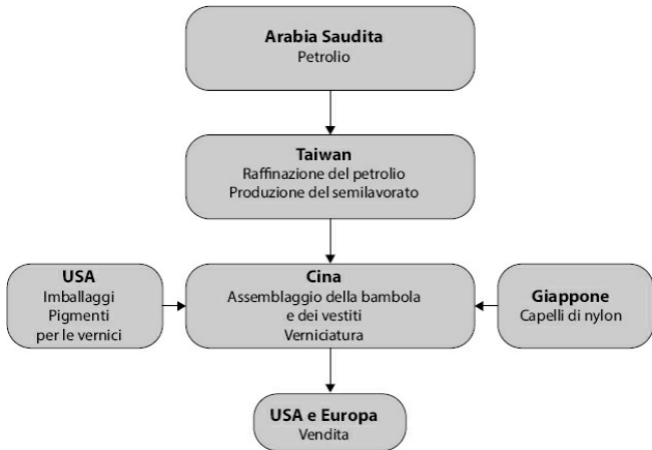


Figura 2.1 Lo schema del ciclo produttivo di Barbie.

Osservate la [Figura 2.1](#).

Nel diagramma è presentato in modo schematico il ciclo produttivo della bambola Barbie, prodotta dalla Mattel,

un'impresa americana. Se ci pensate, Barbie sembra essere proprio il prodotto USA per antonomasia: bionda, gambe lunghissime, occhi azzurri (qualche anno fa si è anche separata da Ken...). Ma la sua produzione è tutta al di fuori degli USA: la bambola viene fabbricata in Cina con materie prime provenienti dai Paesi Arabi, lavorate a Taiwan. I capelli sono forniti dal Giappone, mentre dagli Stati Uniti, dove poi tornerà per la vendita, provengono gli imballaggi di cartone e l'additivo per le vernici. Alla fine di questo percorso, Barbie, vestita e imballata, verrà spedita da un porto cinese per la sua destinazione in USA o in Europa.

Vi pare poco razionale? Qualche perplessità è comprensibile, ma è fuori luogo: in America la Barbie “basica” viene venduta a 10 dollari, mentre il suo costo di produzione “industriale” al netto del trasporto è di 35 centesimi di dollaro! Ovviamente bisogna aggiungere il costo del trasporto, che rappresenta una cifra considerevole, ma nonostante questo, dei dieci dollari del prezzo della bambola, due dollari sono il profitto per ogni pezzo venduto. Considerando che se ne vende una ogni due secondi, per Mattel non dovrebbe essere un cattivo affare.

Certamente se Mattel producesse negli USA abbatterebbe in modo

considerere i costi di trasporto, ma dovrebbe sostenere costi industriali ben più alti: gli operai americani non si accontentano di pochi centesimi di dollaro l'ora per lavorare! E questo si rifletterebbe sull'intero ciclo di produzione: probabilmente la stessa Barbie venduta oggi a dieci dollari negli USA, se fosse prodotta "in casa", non potrebbe avere un prezzo inferiore ai quaranta-cinquanta dollari!

La globalizzazione può intendersi come l'estensione su scala planetaria delle logiche di mercato: si produce dove costa meno farlo, si vende dove lo si può fare a prezzi più alti. Forse può sembrare cinico, ma non è detto che lo

sia. È vero, gli operai italiani perdono il lavoro, che si sposta in Cina, in Bangladesh o in Turchia. Ma in questo modo lavorano gli operai cinesi, bengalesi o turchi! Inoltre i consumatori italiani, forse quegli stessi operai, trovano merci a prezzi più bassi. È normale che sia difficile contabilizzare costi e benefici e fare un bilancio, ma non ci si può neppure accontentare di lanciare fulmini contro l'economia globale sperando che colgano nel segno e che producano un ritorno in patria di produzioni ormai definitivamente delocalizzate.

Che cos'è un modello

economico?

Possiamo definire un modello economico come un insieme significativo e ragionevole di relazioni quanti/qualitative che descrivono in modo semplificato un certo fenomeno (o un gruppo di fenomeni). Tutto sommato un modello è paragonabile a una mappa: non è la realtà, non la rappresenta in ognuno dei suoi particolari, ma solo in alcuni suoi aspetti. In un modello sono quasi sempre maggiori le omissioni, i tagli brutali, i vuoti, che non gli aspetti presenti.

È sbagliato? Tutt'altro! È ciò che ci si

aspetta da un modello ben fatto. Per non ricadere in quanto scrive l'immortale Borges a proposito del mestiere dei "cartografi dell'impero":

"In quell'Impero, l'Arte della Cartografia raggiunse tale Perfezione che la mappa d'una sola Provincia occupava tutta una Città, e la mappa dell'impero, tutta una Provincia. Con il tempo, codeste Mappe Smisurate non soddisfecero e i Collegi dei Cartografi eressero una Mappa dell'Impero, che uguagliava in grandezza l'Impero e coincideva puntualmente con esso. Meno Dedite allo Studio della Cartografia, le Generazioni Successive compresero

che quella vasta Mappa era Inutile e non senza Empietà la abbandonarono alle Inclemenze del Sole e degl'Inverni.”

Fare un modello economico che replichi esattamente la realtà che si vuole rappresentare è fatica sprecata: forse a nessuno piace semplificare troppo perché si ha la sensazione di astrarsi dalla realtà, ma con la modellistica è proprio questo che si deve ottenere! Non è facile, perché probabilmente va in controtendenza rispetto all'idea che abbiamo di sistemi complessi e dotati di logiche interne tutt'altro che semplici. Per fortuna ci soccorre uno strumento metodologico che, pensate, ha poco

meno di dieci secoli di vita: il rasoio di Occam.

Guglielmo di Occam fu un filosofo vissuto tra il Duecento e il Trecento: viene considerato il fondatore dell'epistemologia moderna in quanto ipotizza che nell'indagine scientifica si debba cercare la massima semplicità secondo il precetto di Duns Scoto, un altro filosofo, il quale sosteneva che "*pluralitas non est ponenda sine necessitate*" ("la pluralità non deve essere presa in considerazione se non è necessario"). Ne deriva che un modello è inevitabilmente una semplificazione, una mappa *non* in scala 1:1, qualcosa che riporta soltanto ciò che ci sembra

essenziale per la nostra esplorazione.

Vi sembra complicato? No, non lo è. Proviamo, con un semplice esempio, a spiegarci meglio. Supponete che si voglia analizzare il grave fenomeno dei “senza casa”: da che cosa dipende? Quali sono gli elementi che causano il numero più o meno elevato di persone che non hanno un’abitazione? Il fenomeno oggetto di studio viene qui considerato la variabile dipendente, mentre le cause che lo provocano rappresentano le variabili indipendenti.

Dunque il nostro economista viene chiamato a indagare sulle cause che nel suo Paese provocano un alto numero di

persone prive di abitazione. Farà delle ipotesi che gli sembrano ragionevoli: una parte dei “senza casa” potrebbe essere causata dalla rottura traumatica dei nuclei familiari che lascia privo di un’abitazione uno dei coniugi; oppure i bassi salari non permettono a un certo numero di lavoratori di pagare l’affitto; i disoccupati non hanno un reddito e quindi difficilmente possono avere un tetto sopra la testa; inoltre, i canoni medi richiesti potrebbero essere troppo alti rispetto ai redditi percepiti.

Per avere un quadro più completo, in qualche caso, converrà indagare anche sulle “cause delle cause”: per esempio, che cosa provoca la disoccupazione?

Perché gli affitti sono alti? Sono domande del tutto logiche e potrebbero senz'altro essere inserite nel modello. Ma ha un senso? Il nostro economista non ha il compito di costruire una mappa sociale completa, ma soltanto di indagare le cause che direttamente incidono sul fenomeno dei “senza casa” (ricordate: il rasoio di Occam...).

Ha dunque costruito un modello che dovrà essere verificato nella realtà, ma che appare del tutto ragionevole. Occorrerà a questo punto “pesare” gli elementi che ha individuato come variabili indipendenti: che cosa incide di più? Tra i “senza casa” sono molti o pochi in percentuale i disoccupati? E la

rottura dei nuclei familiari quanto influisce? E così via.

A questo punto dovrebbe esservi chiaro perché in economia (come in ogni scienza) conviene costruire un modello. Semplifica la realtà: nell'analisi di un processo economico un fenomeno (la variabile dipendente) può venire spiegato in modo efficace attraverso il ricorso a un limitato numero di quelle che supponiamo essere le sue cause (variabili indipendenti). Nella costruzione di un modello l'utilizzo del rasoio di Occam provoca inevitabilmente un allontanamento dalla realtà, che è tanto maggiore quanto minore è il numero delle variabili che

vengono introdotte nel modello stesso. Da un altro lato, però, la semplificazione che si ottiene può costituire un vantaggio non trascurabile. I modelli economici rappresentano delle astrazioni e delle generalizzazioni della realtà, non sono la realtà: l'economista usa il rasoio di Occam per eliminare tutti i dettagli (o quelli che gli appaiono tali...) che circondano il fenomeno che si è prefissato di indagare. Se il modello è ben costruito, egli riesce in questo modo a isolare e a porre in evidenza le cause che ritiene importanti. Per esempio, l'inflazione è in genere provocata dall'interazione di molti fattori, ma se il nostro economista è in grado di evidenziare quale fra questi è il

più rilevante, avrà fatto compiere alla sua indagine un notevole passo avanti e potrà suggerire rimedi validi per la risoluzione del problema.

Il metodo del coeteris paribus

A questo punto dovrete aver compreso l'importanza del rasoio di Occam nella costruzione di un modello.

Probabilmente vi resta ancora qualche dubbio e, se è così, non avete torto: certo, siete d'accordo sul fatto che una mappa non può essere in scala 1:1 e non può contenere tutto ciò che contiene la

realtà; ma come si può essere sicuri che gli elementi individuati come rilevanti e inseriti nel modello siano davvero quelli che aiutano a comprendere il fenomeno oggetto del nostro studio?

Bella domanda! Alla quale purtroppo non vi può essere una risposta certa: nessuno può fornire questa garanzia e per di più gli economisti sono esseri umani (lo avreste mai supposto?): hanno pregiudizi, compiono errori di valutazione, si lasciano condizionare da considerazioni di tipo etico ecc. Tutto questo influenza la validità di un modello e delle ipotesi che sono state poste per costruirlo, fino a renderlo persino inservibile. Che si fa?

Qualcuno potrebbe essere tentato di gettare alle ortiche la tecnica modellistica e di condannare Occam alle fiamme dell'Inferno per l'eternità, ma prima lasciateci fare un altro tentativo e se nemmeno questo vi convincerà, allora bruci Occam con tutti gli economisti! Per impressionarvi, ricorriamo al latino (che fa sempre la sua bella figura...): il metodo che vi proponiamo è quello del *coeteris paribus*.

Quelli fra di voi che sanno il latino lo avranno già capito, per i comuni mortali provvediamo a spiegare l'arcano: *coeteris paribus* altro non significa che “a parità di ogni altra condizione” (d'accordo, non è una traduzione

letterale ma abbiamo fatto affidamento sulla vostra ignoranza in fatto di lingue morte).

Che usiate il latino o la traduzione italiana, vi spieghiamo il metodo con un esempio *non* scelto a caso: quando si tratta di indagare il comportamento di acquisto dei consumatori, gli economisti ricorrono a quella che usualmente viene definita *legge della domanda*. Che cosa condiziona un potenziale compratore circa la decisione di acquistare o meno un bene? Gli economisti rispondono come un sol uomo: il prezzo del bene stesso! Spieghiamoci meglio: il prezzo del bene X determina la decisione di acquisto e la quantità da acquistare dello

stesso. Cioè: tanto più caro è il bene e tanto meno numerosi saranno coloro disposti ad acquistarlo.

Appare del tutto ragionevole, e in effetti lo è. Ma un esperto di marketing potrebbe aggiungere che sulle decisioni di acquisto incide anche una buona campagna pubblicitaria: dunque, anche solo fermandoci a questo, avremmo già due variabili che determinano cambiamenti nella quantità domandata. Se poi aggiungessimo altri fattori, il nostro schema logico si complicherebbe ulteriormente.

Che fare? Ricorriamo a una versione un po' meno brutale del rasoio di Occam:

invece di ignorare le variabili che non ci sembrano appropriate, semplicemente le accantoniamo per poi usarle in un altro momento. Cioè, *a parità di ogni altra condizione*, la quantità domandata del bene X dipende in modo inverso dal prezzo: se facciamo variare verso l'alto il prezzo, la quantità domandata scende. Il nostro amico *marketer* probabilmente non sarà d'accordo su un'affermazione così drastica, ma converrà con noi circa l'opportunità di semplificare: nel suo caso considererà il prezzo come una costante e si concentrerà sugli effetti che un'efficace campagna pubblicitaria può avere sulle quantità domandate.

Capite ora che cosa si intende per

coeteris paribus? Si esamina la variabile da analizzare e si prende in considerazione una sola ulteriore variabile, che viene studiata come quella che ne provoca le modificazioni. Ogni economista è consapevole che la quantità domandata di un bene non è influenzata *soltanto* dal prezzo del bene stesso. Ma che volete farci? Gli economisti sono pigri e tendono a risparmiare le energie mentali: meglio prendere di volta in volta una sola variabile indipendente! Dunque al nostro bradipo-economista sembra opportuno affermare che la legge della domanda si può esprimere in questo modo: *coeteris paribus*, la quantità domandata di un bene dipende in misura inversa dal suo

prezzo.

Dovete ammettere che il latino permette di fare una bella figura e rende difficile accusare gli economisti di eccessiva pigrizia, ma prima di pensare che ce la siamo cavata con il ricorso al *latinorum* di manzoniana memoria, riflettete su una circostanza: se dovessimo considerare, allo stesso tempo, tutte le variabili che influiscono sulla quantità domandata, rischieremmo di creare un puzzle irrisolvibile, qualcosa come quella inservibile carta 1:1 dei cartografi dell'impero. Invece, con l'utilizzo del *coeteris paribus*, abbiamo contribuito a rendere più maneggevole la realtà.

I grafici in economia

Molto probabilmente, quando pensate al lavoro degli economisti pensate a gente un po' strana che si appassiona alla visione di un grafico che rappresenta l'andamento della produzione o dell'inflazione. Non è che abbiate poi tutti i torti: perché gli economisti usano tanto spesso i grafici? Sono poi così indispensabili? Non è che si tratta di una mania, magari poco pericolosa, ma pur sempre una fissazione?

Un grafico è una rappresentazione visiva del comportamento di una variabile, in genere in relazione al tempo (grafici di

serie temporale o storica) oppure a un'altra variabile. Quanto al tipo di grafico da usarsi, gli economisti prediligono quelli lineari o a barre, ma ovviamente tutto dipende da che cosa si vuole rappresentare. Tipicamente, i grafici di serie storiche sono di tipo lineare.



L'inflazione in Italia

Di seguito forniamo un esempio di serie storica: l'andamento del tasso di inflazione annuo in Italia ([Figura 2.2](#)).

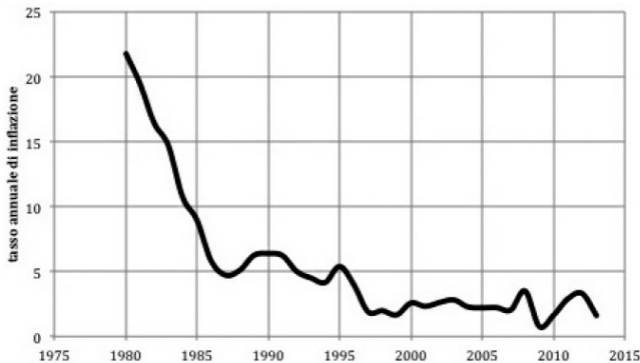


Figura 2.2 L'andamento dell'inflazione in Italia.

D'accordo, una tabella con i valori numerici avrebbe permesso di verificare

ugualmente l'andamento del fenomeno dell'inflazione, ma dovete ammettere che il grafico permette una visualizzazione più immediata: si vede la rapida discesa dell'inflazione di inizio anni Ottanta, poi un andamento più incerto ma pur sempre caratterizzato da una diminuzione. Dagli inizi degli anni Duemila il tasso di inflazione si mantiene basso e ben al di sotto di valori preoccupanti.

Le convenzioni grafiche più usate in economia

Nel caso di un grafico di serie storiche, in genere, si mette sull'asse X la variabile tempo (anni, mesi, giorni ecc.) e sull'asse Y la variabile di cui si vuole visualizzare l'andamento: nulla esclude di fare l'opposto, ma è difficile che troviate grafici in cui l'asse Y rappresenti il tempo. Altra faccenda è per i grafici che mettono in relazione due variabili quantitative, come nel caso già accennato del prezzo e della quantità di un bene. Vediamo perché.

Supponete che si tratti di verificare quanti studenti siano disponibili a comperare un pacchetto comprendente volo e soggiorno in Inghilterra a diversi prezzi. Già sappiamo che, in linea

generale, tanto più è alto il prezzo tanto meno numerosi saranno i compratori, ma si tratta di fare una verifica attraverso una ricerca di mercato e di visualizzarla. I dati provenienti dalla nostra ipotetica ricerca di mercato sono riassunti nella **Tabella 2.1**.

Tabella 2.1

*Prezzo del pacchetto
turistico (euro per
settimana)*

*Numero di studenti
disponibili per
l'acquisto*

500

100

400

200

300

300

200

400

L'andamento non dovrebbe stupirvi:

abbiamo già detto che si tratta di una relazione inversa. Questo significa che, al crescere del prezzo, il numero di studenti disponibili per l'acquisto si riduce, e viceversa. È utile rappresentare graficamente questo andamento? In un caso come questo, con pochi dati e con un andamento lineare, probabilmente se ne potrebbe fare a meno, ma i fenomeni reali sono quasi sempre molto meno lineari. Proviamo dunque a rappresentare l'andamento della domanda su un grafico cartesiano (Figura 2.3).

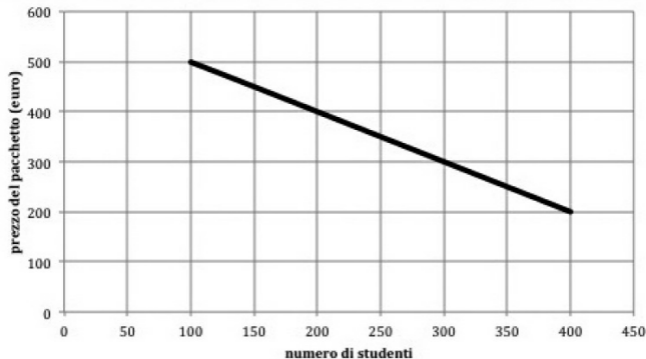


Figura 2.3 La domanda di pacchetti viaggio in base al prezzo.

Il grafico non fa altro che rappresentare i dati espressi in tabella. Niente di eccezionale a pensarci bene: al crescere del prezzo, gli studenti disponibili ad acquistare il pacchetto si riducono.

Questo significa che qualcuno preferirà altre mete, qualcun altro si rivolgerà a un'altra agenzia, qualcuno semplicemente resterà a casa. Ma, a guardar bene, qualcosa di singolare nel grafico c'è: per convenzione, nei grafici di questo genere sull'asse X viene rappresentata la variabile indipendente (nel nostro caso il prezzo), mentre quella dipendente (la quantità di pacchetti acquistata) viene posta sull'asse Y. Qui avviene il contrario!

Niente di grave ovviamente: trattandosi di convenzioni grafiche non c'è da preoccuparsi eccessivamente. Ma è bene osservare che la “colpa” di una rappresentazione come quella indicata

nel grafico deve essere attribuita ad A. Marshall, un grande economista vissuto tra l'Otto e il Novecento. Da allora, questa rappresentazione “capovolta” è diventata la regola fra gli economisti. E, per favore, non metteteli in confusione modificando le grandezze sugli assi.

Resta la domanda: ma i grafici sono proprio necessari in economia?

Strettamente parlando no: non aggiungono nulla che i numeri non dicano, ma sono di solito più immediati di lunghe serie di dati, spesso poco attraenti perché costringono a un esame minuzioso, noioso e a volte non molto efficace. Poi fate come volete!

Per chi, come, che cosa produrre?

In sostanza, l'economia si occupa dei bisogni umani e dei modi che sono stati escogitati per soddisfarli. Ovviamente nel tempo questi metodi sono cambiati con l'evoluzione stessa delle società umane: è ben difficile paragonare una moderna società industriale con le modalità organizzative tipiche dei tempi passati, ma qualcosa di simile c'è: in ogni consorzio sociale, dai più antichi a quelli contemporanei, si è cercato di rispondere in modo adeguato a tre domande. Tre quesiti fondamentali e

collegati fra di loro: che cosa produrre?
come produrre? per chi produrre?

La prima domanda, che cosa produrre, comporta decisioni rispetto al tipo e alla quantità di beni da mettere a disposizione dei consumatori. Come produrre, la seconda, richiede di prendere decisioni circa le tecniche produttive più opportune e le risorse da utilizzare nel relativo processo. Infine, per chi produrre implica decisioni sulla distribuzione di quanto viene prodotto fra i membri della comunità.

In particolare, le decisioni connesse a che cosa e a come produrre fanno entrare in gioco ciò che gli economisti

definiscono come costo-opportunità, cioè il sacrificio che è necessario sopportare quando si decide di compiere una determinata scelta produttiva in termini di rinuncia ad altre. Si tratta di un principio di carattere generale: forse non sarà particolarmente elegante come esempio, ma vale sempre il detto che non si può avere contemporaneamente la botte piena e la moglie ubriaca. Si deve scegliere: gli individui razionali optano per la soluzione che minimizza il sacrificio e massimizza il vantaggio.

Se state leggendo questo libro significa che, almeno in questo momento, ritenete che i vantaggi connessi alla sua lettura

siano superiori a quelli collegati alla migliore delle alternative che avete esaminato. Come comprenderete, considerare il costo-opportunità si traduce in un potente strumento per prendere decisioni: se non posso avere la botte piena e la moglie ubriaca, devo decidere cosa preferisco. Come recitava la pubblicità di un gelato: la vita è fatta di priorità...

Esistono leggi in economia?

Se continuerete a leggere questo libro vi imatterete in termini come *legge* della

domanda, *legge* dell'offerta, *teorema* dell'economia del benessere e altri simili che fanno pensare all'economia come a una scienza esatta, nella quale i comportamenti umani sono talmente stabili e rispondono così esattamente a regole stringenti, da rendere possibile l'utilizzo di locuzioni che di solito si usano in altre discipline.

Occorre riconoscere che molto spesso la scelta di questi termini ubbidisce ad artifici retorici che tendono a far pensare che si tratti di norme inderogabili. In realtà, le eccezioni sono in genere più numerose, e forse più importanti delle regole stesse. Ma non bisogna esagerare: una certa

prevedibilità di comportamenti è abbastanza verificabile nell'agire umano. Forse non è necessario parlare di leggi vere e proprie ma, se non si prende troppo alla lettera il termine, esso può essere accettato senza difficoltà.

Basti a questo proposito un aneddoto che riguarda un personaggio notevole, uno studioso di scienze sociali di prima grandezza nel panorama degli anni fra Otto e Novecento: Vilfredo Pareto. Uomo notevole, Vilfredo: ingegnere ferroviario nella prima parte della sua vita, dedicatosi poi alle scienze sociali, si usa considerarlo, forse a ragione, il fondatore della sociologia moderna. Ma

anche il suo trattato di economia politica è ancora oggi fonte di ispirazione per gli economisti.

Un giorno, mentre interveniva a un convegno di economia a Ginevra, nel 1902, Pareto venne ripetutamente e rumorosamente interrotto dal suo collega Gustav von Schmoller, che dalla sua cattedra all'Università di Berlino dominava il mondo accademico tedesco. Von Schmoller continuava a fare a Pareto sempre la stessa domanda: “Ma ci sono leggi in economia?” Occorre onestamente ammettere che la domanda, benché posta in maniera poco adeguata al contesto e al personaggio, è legittima e le risposte possibili sono tutte dense di

conseguenze. Pareto non accettò la provocazione, continuando la sua prolusione nonostante l'arroganza del suo collega. Ma non era certo tipo da perdonare un simile comportamento. Nonostante l'educazione aristocratica ricevuta, Pareto non aveva grande rispetto per le apparenze. Solo per dare un'idea del carattere dell'uomo, si racconta che avesse scritto il suo monumentale trattato di sociologia generale indossando sempre lo stesso vestito e lo stesso paio di scarpe. Non gli fu dunque difficile, il giorno dopo la fine del convegno cui aveva partecipato, fingersi un mendicante male in arnese e avvicinare per strada von Schmoller domandandogli: "Mi scusi, signore, può

suggerirmi un ristorante dove mangiare senza spendere nulla?” “Brav’uomo – pare abbia risposto von Schmoller – non esistono ristoranti del genere, ma c’è un posto dietro l’angolo dove potreste sfamarvi dignitosamente con poca spesa.” “Ah – rise trionfante Pareto – allora ci sono leggi in economia!”

Se l’aneddoto non è vero, è quanto meno verosimile: non solo illustra bene il carattere di Vilfredo, ma rende anche l’idea dei limiti dell’economia. Le leggi economiche hanno, tutte, un carattere relativo. Ma nondimeno esistono!

Meglio non abusare di termini ambigui, ma di certo è bene essere consapevoli di alcune costanti probabilistiche.

Capitolo 3

Il comportamento economico

In questo capitolo

- ▶ L'agire razionale come mattone dell'economia
 - ▶ La frontiera delle possibilità produttive
 - ▶ Spesso gli economisti sono in disaccordo tra loro
-

Ma l'omo oeconomicus è razionale?

Avrete senza dubbio compreso che il problema da cui prende le mosse la scienza economica è quello della scarsità con la conseguente necessità di compiere delle scelte: più è alto il numero di persone occupate in una produzione, più è di conseguenza basso il numero di quelle disponibili a svolgere altre attività. Se per esempio nel Paese viene deciso di impiegare

molti lavoratori nella fornitura di servizi medici, si avrà necessariamente un minor numero di lavoratori che potranno occuparsi di consulenze legali, pubblicità, insegnamento, coltivazione di patate ecc.

Secondo la stessa logica, se viene utilizzata molta terra per produrre grano, ne resterà poca per ottenere uva.

Riprendendo un concetto che abbiamo già introdotto: il costo-opportunità della decisione di espandere la produzione di grano consiste nella corrispondente riduzione della produzione di uva.

Vediamo di chiarire con un esempio letterario. Tutti avranno letto il

Robinson Crusoe di D. Defoe (1660-1731). Il romanzo, considerato uno dei classici della letteratura dell'uomo borghese, descrive le disavventure di un giovane naufrago inglese su un'isola deserta del Pacifico: quando Robinson decide di dedicare la sua giornata di lavoro alla pesca è del tutto consapevole che questa scelta comporta inevitabilmente la rinuncia a cacciare o a raccogliere noci di cocco. Su che base sceglierà? In tutta evidenza sulla base di ciò che gli dà la massima soddisfazione! Il che equivale a dire che Robinson, almeno in quel momento, preferisce il pesce alla cacciagione o alle noci di cocco: la scelta ricade su quello che gli fornisce la massima soddisfazione a

parità di ogni altro fattore (*coeteris paribus*, ricordate?).

Questa linea di ragionamento, anche se a prima vista sembra sterile, consente di fare un bel passo avanti: gli economisti fanno spesso uso dell'ipotesi secondo la quale gli individui (ma su un piano diverso anche le società) agiscono secondo criteri di razionalità, cercando di massimizzare il proprio benessere. In altri termini, l'obiettivo di Robinson in quanto individuo razionale è quello di nutrirsi con il cibo che gli piace di più (o che gli fornisce maggiori proteine, o è più facile da ottenere ecc.). In base a questo obiettivo sceglierà, razionalmente, di andare a pescare e non

di cacciare o di dedicarsi alla raccolta di noci di cocco. Questo dell'agire razionale rappresenta uno dei "mattoni" dell'economia. Si può dire anzi che la scienza economica sia nata avendo come principio base l'agire razionale dell'*homo oeconomicus*, di cui peraltro Robinson Crusoe è il prototipo letterario. L'*homo oeconomicus* è un gelido egoista, mette in fila i suoi bisogni con fredda razionalità, conosce perfettamente la realtà che lo circonda e dunque non compie alcun errore di valutazione.

In tutta evidenza si tratta di un modello astratto e, in quanto tale, ben poco realistico. In effetti, nel corso del tempo

questo modello è stato sottoposto a numerose critiche, concentratesi sulla sua scarsa aderenza alla realtà: l'uomo "vero" compie gesti altruistici fino al sacrificio della propria vita, agisce sulla spinta di impulsi quali l'amore per il prossimo e il disinteresse e raramente è in grado di conoscere alla perfezione la realtà che lo circonda.

Osservazioni corrette, sulle quali torneremo. Corrette, ma anche poco generose. Perché non tengono conto del contesto storico-filosofico in cui la scienza economica è maturata: l'*homo oeconomicus* è una delle varianti dell'uomo illuminista, che letterati e filosofi nel corso del Settecento

andavano contrapponendo a un individuo passivo e privo di capacità critiche, credulone e, spesso, superstizioso.

Inoltre, c'è un altro aspetto di tipo metodologico di cui occorre tenere conto. È vero, la perfetta razionalità dell'*homo oeconomicus* non lo rende particolarmente simpatico ed è senza dubbio meglio tenersene alla larga; ma immaginate di eliminare questa caratteristica e di introdurre l'ipotesi secondo la quale l'uomo è spinto da impulsi non sempre (e non del tutto) razionali. Questo lo renderebbe certamente più simpatico e più vicino alla realtà, ma farebbe venir meno la

possibilità di fare previsioni sul suo comportamento. In definitiva, renderebbe vana la scienza economica e forse ogni altra scienza sociale.



Perché la zia continua a regalarvi calzini di lana?

A tutti voi sarà capitato di ricevere dei regali che non avreste mai voluto avere: un libro già letto, un maglione dal colore

impossibile, un liquore che non bevete. E che dire di quei calzini di lana ruvida che vostra zia si ostina a regalarvi ogni Natale? Non negatelo: avete pensato ai soldi buttati e qualcuno avrà anche meditato sul fatto che avrebbe preferito ricevere una somma di denaro dello stesso valore del regalo.

Il modello economico dell'*homo oeconomicus* afferma senza ombra di dubbio che il problema dei regali inutili potrebbe essere evitato semplicemente donando denaro. Eppure, in pratica ogni società umana continua ad avere fra i suoi riti più resistenti quello del regalo. Perché tanta ostinazione a mantenere un comportamento così poco razionale?

Il fatto che questa abitudine persista e abbia così importanza nelle pratiche sociali non deve essere preso come una dimostrazione di quanto sia stupida la gente. Dovrebbe piuttosto suggerire l'idea che c'è qualcosa nel fenomeno dei regali che il modello della scelta razionale, perlomeno in una sua forma troppo rigida, non è in grado di cogliere.

Per esempio, uno degli scopi del fare un regalo consiste nel manifestare affetto per il destinatario: "Ti ho pensato e la dimostrazione è data dal fatto che ho investito tempo e attenzioni (e non solo denaro) per scegliere il regalo per te." O ancora: molte persone potrebbero avere difficoltà nell'acquistare beni di

un certo lusso e si sentirebbero obbligate, ricevendo in dono del denaro, a comperare solo beni di uso pratico. Per queste persone un regalo permette di godere di un piccolo lusso senza sentirsi in colpa.

In effetti, non soltanto solo di rado regaliamo denaro (e forse facendolo ci sentiamo lievemente in imbarazzo), ma altrettanto raramente offriamo beni di uso soltanto pratico: conoscete persone che regalano detersivi o una scorta di dentifrici? O altri che hanno ricevuto per Natale maglieria di cotone o reggiseni?

Qualunque sia la ragione per cui facciamo doni in natura e non in denaro

è abbastanza plausibile ipotizzare che ci comportiamo così non per il fatto che non ci è mai capitato di donare soldi: a volte succede di allungare una busta con qualche decina di euro al nostro nipote adolescente o al figlio del nostro più caro amico. Quella di regalare denaro dovrebbe essere la pratica normale per un uomo razionale. In realtà rappresenta un'eccezione, neppure tanto frequente. Ma in linea generale tutti noi siamo riluttanti a modificare il comportamento di fare regali in natura e non in denaro.

Che sia perché tanto razionali non siamo?

Burro o cannoni?

Quando gli economisti affrontano il cruciale problema della scarsità e delle scelte necessarie usano spesso uno strumento grafico molto elementare, ma al tempo stesso molto potente: la frontiera delle possibilità produttive. Dunque, immaginate un'economia che sia in grado di produrre solo due beni, X o Y. L'economia può scegliere quanto produrre dell'uno o dell'altro bene, ma secondo proporzioni che sono determinate dalla scarsità. Per esempio, si potrà scegliere fra le opzioni indicate nella [Tabella 3.1](#).

Tabella 3.1

<i>Opzione</i>	<i>Bene X</i>	<i>Bene Y</i>
A	0	15
B	1	14
C	2	12
D	3	9
E	4	5
F	5	0

Come abbiamo già fatto in un altro caso, i dati della seconda e terza colonna possono servire a costruire il grafico della [Figura 3.1](#) (che volete farci? Gli economisti senza un grafico si sentono perduti).

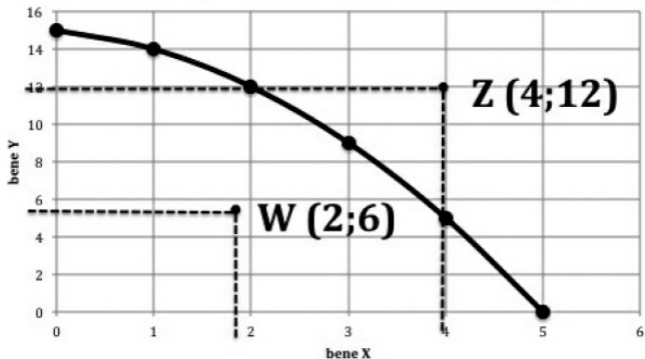


Figura 3.1 Un esempio di frontiera delle possibilità produttive.

Tutti i punti che si trovano sulla curva sono soluzioni produttive possibili. Per esempio, si potrà scegliere l'opzione C, corrispondente alla soluzione di 2 quantità di X e 12 di Y, oppure E con 4

unità di X e 5 di Y ecc. Perché si tratta di una *frontiera*? Perché al di qua e al di là di essa cambia il mondo: un punto al suo interno, come W, è una soluzione possibile, perché si potrebbero produrre 2 unità di X e 6 di Y, ma resterebbero delle risorse inutilizzate (lavoratori, materie prime ecc.). Il caso di Z è diverso: non è possibile produrre 4 unità di X e, al tempo stesso, 12 unità di Y. Sarebbe bello, ma mancano le risorse: se decidiamo di produrre 12 unità di Y possiamo produrre solo 2 unità di X.

Dunque, la frontiera delle possibilità produttive mostra il massimo ammontare delle combinazioni alternative di beni che una società è in grado di produrre,

avendo a disposizione determinati input di risorse da utilizzare.

Probabilmente comprendete bene che si tratta di uno strumento dalle potenzialità analitiche notevoli, ma per capirlo meglio vi proponiamo la stessa tabella vista sopra con qualche differenza.

Tabella 3.2

<i>Opzione</i>	<i>Cannoni (migliaia di unità)</i>	<i>Burro (milioni di etti)</i>
Totalmente pacifista	0	15
Prevalentemente pacifista	1	14
Intermedia	2	12
Intermedia	3	9

Prevalentemente guerrafondaia	4	5
Totalmente guerrafondaia	5	0

Ovviamente, se il vostro Paese sta per essere attaccato da una (o vuole attaccare una) potenza nemica sceglierà una soluzione guerrafondaia: è una scelta come un'altra e può essere giustificata dalle contingenze internazionali. Quale sarà il risultato? Molti cannoni alle frontiere e poco burro nelle prime colazioni degli abitanti. Se il Paese vive in pace, né si sente né è minacciato da altri, allora è ragionevole che scelga una soluzione pacifista: pochi cannoni e molto burro

(con qualche effetto negativo per il colesterolo).

La frontiera delle possibilità produttive non permette soltanto di mettere in evidenza che le capacità di un sistema produttivo sono limitate, riproponendo quindi in altra forma il problema della scarsità, ma consente anche di analizzare, secondo una diversa ottica, il concetto di costo opportunità: quando l'economia del nostro Paese si trova in un punto della frontiera, la produzione di cannoni non può essere aumentata se non riducendo la produzione di burro, e viceversa. Chi vi dicesse che la quantità di burro potrebbe restare la stessa, pur potendo contare su una maggiore difesa,

vi starebbe prendendo in giro.



Il denaro compera la felicità. O no?

Gli economisti si servono del termine utilità per indicare una misura della soddisfazione o della felicità che ogni persona ricava dal consumo di beni e servizi. Poiché un reddito maggiore permette di comperare più beni e

servizi, è ragionevole affermare che l'utilità, e la felicità, crescono con il reddito. Ma è davvero così? Un reddito e un consumo più alti si traducono davvero in maggiore felicità?

Vi sono molte ricerche che mettono a confronto diverse misure del benessere delle persone e che suggeriscono che la risposta è affermativa: sì, il benessere materiale, per esempio misurato in termini di PIL pro capite, e la felicità sono direttamente correlati. Ma con qualche riserva.

In uno degli studi maggiormente accreditati viene posta agli intervistati la domanda: “Quanto sei soddisfatto

attualmente della tua vita sotto ogni aspetto?” Gli intervistati devono rispondere utilizzando una scala numerica da 0 (del tutto insoddisfatto) a 10 (pienamente soddisfatto). È chiaro che l'elemento soggettivo, la cultura, le vicende personali e altri fattori giocano un ruolo determinante in questo tipo di ricerche, ma qualche risultato interessante si può comunque ricavare.

È stato messo in relazione il PIL annuo pro capite in dollari con le risposte fornite dagli intervistati alla domanda cui abbiamo fatto cenno sopra riguardo al grado di felicità. È risultato evidente che esiste una relazione fra le due grandezze: più è alto il reddito,

maggiore è il grado di felicità dichiarato. In media, un incremento dell'1% del reddito aumenta il punteggio di soddisfazione di 0,5 punti. Dunque la relazione risulta confermata? Certamente sì, ma non del tutto: il grado di soddisfazione più alto, 8,5, viene dichiarato dagli abitanti del Costa Rica, che dispongono di un reddito pro capite di poco superiore a 10.000 dollari annui, non molto tutto sommato. In modo analogo i Paesi "ricchi", Italia compresa, hanno un grado di soddisfazione medio-alto, ma nessuno raggiunge il massimo.

Perché gli economisti

sono così spesso in disaccordo fra di loro?

“Anche mettendosi tutti in fila, gli economisti non riuscirebbero a raggiungere una conclusione” (G.B. Shaw). “Il Trivial Pursuit degli economisti avrebbe cento domande, ma tremila risposte” (R. Reagan). E si potrebbe continuare: gli economisti sono stati spesso oggetto di pesanti critiche riguardo alla sensazione secondo cui essi offrono consigli contraddittori. Sono critiche che colgono nel segno?

Beh, è vero, spesso gli economisti danno l'impressione di contraddirsi fra di loro.

È come se due medici avessero pareri discordi sulla malattia prima che sul rimedio: vi fidereste? Non tanto, probabilmente. E avreste ragione, ma per gli economisti un certo grado di incertezza è inevitabile per due fondamentali motivi:

1. possono essere in disaccordo sulla validità delle diverse teorie che spiegano il funzionamento del sistema economico;
2. economisti diversi possono avere, e hanno, valori differenti e quindi assumere posizioni diverse su ciò che è meglio fare.

Sì, è vero, sono affermazioni che potrebbero suonare come una difesa d'ufficio nei confronti di una disciplina che dovrebbe risolvere i problemi e non illustrare le cause per cui non riesce a farlo, ma concedeteci di affrontare la questione in modo più disteso. In primo luogo vediamo di prendere in considerazione ciascuna delle due argomentazioni.

Differenze di interpretazione scientifica

Alcuni secoli fa, dopotutto neppure tanti, gli astronomi discutevano se fosse la Terra a girare intorno al Sole o viceversa (ricorderete che vi fu qualcuno che rischiò di bruciare sul rogo per affermazioni che allora apparivano sacrileghe...). In tempi più recenti i climatologi si scontrano sul *se* e sul *perché* la Terra stia attraversando un periodo di riscaldamento globale. La scienza cerca di capire il mondo che ci circonda: non è poi strano se, con il progredire della ricerca, gli scienziati dissentano riguardo alla direzione da prendere per cercare la verità.

Gli economisti (e gli economisti sono scienziati, anche se a molti di voi questa

affermazione non va giù) sono spesso in disaccordo per la stessa ragione: l'economia è una scienza giovane, non ha più di trecento anni o forse meno, e ha ancora molto da imparare. I suoi studiosi spesso si scontrano perché hanno punti di vista diversi sulla validità di teorie alternative o sul valore di importanti parametri che misurano le relazioni fra variabili economiche. Per esempio, gli economisti non riescono a stabilire in modo concorde se il governo debba tassare il reddito o i consumi delle persone (spesso, in assenza di una conclusione certa, il governo impone tributi su entrambi). Ma è possibile non avere un'opinione suffragata scientificamente su un aspetto così

cruciale? Sì, è possibile. Chi sostiene che sia meglio un sistema tributario fondato sulla tassazione dei consumi, e non del reddito, è convinto che questo incoraggerebbe il risparmio, poiché il reddito risparmiato non sarebbe gravato da imposte. A sua volta, il maggior risparmio consentirebbe una più rapida crescita della produttività e del benessere. Chi sostiene che sia meglio tassare il reddito è convinto che la propensione a risparmiare sia in larga parte indipendente dal modello tributario adottato.

Le due opinioni sono troppo differenti per trovare un convincente punto di contatto e dunque nel momento in cui se

ne accetta una, l'altra viene automaticamente rifiutata. Il problema è costituito dal fatto che le autorità e l'opinione pubblica si aspettano soluzioni. Ma gli economisti possono al massimo fornire indicazioni sulla base della loro convinzione.

Differenze di valori

Supponete che Massimo e Sandra prelevino dall'acquedotto comunale lo stesso quantitativo d'acqua. Per gestire l'acquedotto, il comune impone una tassa ai residenti: Massimo ha un reddito di 50.000 euro e ne paga 5.000 di tassa comunale, cioè il 10% del suo

reddito. Sandra ha un reddito di 10.000 euro e ne paga 2.000: di meno in cifra assoluta, ma in percentuale è il 20%. È una politica equa? E se non lo è, chi paga troppo e chi troppo poco? Il fatto che Sandra abbia un reddito basso a causa di una malattia disabilitante o perché vuol fare l'attrice e aspetta l'occasione della vita è rilevante? Che il maggior reddito di Massimo dipenda da un'eredità o da speculazioni finanziarie, e non dalla sua capacità di lavorare di più e meglio di altri, è importante?

Sono domande sulle quali è facile trovarsi in disaccordo, e non solo fra economisti, perché entrano in gioco differenze valoriali soggettive. Se

l'amministrazione comunale chiedesse il parere a due esperti, dando loro l'incarico di esaminare la situazione e formulare una proposta di tassazione dei residenti per sostenere le spese di gestione dell'acquedotto, molto probabilmente otterrebbe pareri contrastanti.

È solo un esempio, eppure rende bene l'idea della complessità di decisioni che non sono prima di tutto di tipo tecnico, ma hanno un contenuto valoriale considerevole. I differenti valori possono conciliarsi solo a fatica, se si vuole una soluzione su base scientifica. Le scelte di politica economica ben difficilmente hanno soltanto un carattere

tecnico: quasi sempre le scale valoriali ci mettono lo zampino e producono conflitti.

Così, non sapremo mai se Massimo paga troppo poco e Sandra troppo o viceversa...



**Una bicicletta è una
bicicletta. O no?**

Dove avete acquistato la vostra ultima bicicletta? Magari l'avete comprata di seconda mano da un vostro amico, oppure attraverso un sito di vendite online di usato. Ma se l'avete acquistata nuova siete di certo andati in un negozio, orientandovi in base alle vostre esigenze verso un centro commerciale oppure verso un punto vendita specializzato.

D'accordo: sono fatti vostri. Ma lasciateci concludere il ragionamento: se stavate cercando qualcosa di economico, una bicicletta semplice e senza tanti orpelli, in grado di portarvi da casa in ufficio e viceversa, è probabile che vi siate recati presso un centro commerciale. In effetti, è il posto

giusto dove trovare biciclette decenti a prezzi ragionevoli, diciamo nell'ordine di 100-200 euro.

Se invece siete ciclisti seri, o almeno vi piace pensare di esserlo, probabilmente avrete scelto un negozio specializzato: in questi luoghi è difficile spendere meno di 400-500 euro. Anzi, di solito si finisce per trovare prezzi molto più alti.

Che cosa differenzia una bicicletta da 1.000 euro da una da 100 euro? Che cosa offre di più quella più costosa? Potrebbero avere entrambe un cambio a 21 rapporti, ma il meccanismo della bicicletta da 1.000 euro sarà probabilmente più affidabile e sicuro.

Inoltre, la bicicletta di maggior prezzo sarà anche più leggera: per chi pratica agonismo è una differenza importante, ma potrebbe esserlo pure per coloro che non sono atleti, se non altro per fare meno fatica.

Esistono quindi almeno due mercati diversi a seconda del negozio che scegliete: le biciclette “di massa” vengono vendute nei centri commerciali e hanno prezzi che vanno dai 90 euro ai 200 euro. Le imprese che le producono si focalizzano su funzionalità e basso costo per il consumatore. Per poter offrire merci a prezzi del genere, probabilmente, le faranno costruire in Cina o in un altro Paese emergente.

Poi ci sono le biciclette “specialistiche”, vendute in negozi specializzati. In Italia ne sono esempi marchi come Bianchi o Colnago. Difficilmente troverete queste biciclette a un prezzo inferiore ai 400-500 euro. Si tratta di imprese che puntano sulle prestazioni, misurate dal peso, dalla qualità dei freni e del cambio e da altri elementi. Spesso i marchi che le producono ci tengono a far sapere che sono rigorosamente “Made in Italy” come garanzia di qualità e affidabilità.

Le imprese che offrono biciclette da centri commerciali non tenterebbero mai di produrne una da 1.000 euro, perché non è quello il loro punto di forza. Al

contrario, Bianchi o Colnago si sono costruite la loro reputazione di produttori di fascia alta e fanno in modo di tenerla stretta, ignorando il mercato dei centri commerciali.

Il mercato di biciclette dimostra come anche una singola merce può avere caratteristiche tali da rivolgersi a potenziali clienti differenziati per capacità d'acquisto ed esigenze. È per questo che è forse più opportuno parlare di *mercati*. Un economista, tra le altre cose, si occupa proprio di segmentazioni di questo tipo, indagando sulle caratteristiche delle imprese, sulle esigenze dei consumatori e sulle variabili che incidono sulle decisioni di

acquisto.

Capitolo 4

Le misure dell'economia

In questo capitolo

- ▶ Raccolta dei dati, campioni e statistiche
 - ▶ Percentuali, medie, indici e tassi
 - ▶ Ci si può fidare delle statistiche?
-

*Se torturi i numeri
abbastanza a lungo,
confesseranno
qualsiasi cosa*

Lo ha detto Gregg Easterbrook: qui ci riferiamo all'uso delle statistiche in economia ma un ragionamento analogo vale per qualunque ricerca in campo sociale. I numeri, i campioni statistici, le indagini quantitative sono essenziali in economia: dietro ogni studio importante vi sono dati di qualità che rendono possibile l'analisi. E dietro ogni studio scadente..., continuate voi perché siete

perfettamente in grado di concludere il ragionamento.

Dunque le statistiche sono affidabili o no? Anche se vi sembra alquanto pilatesco, si può rispondere con un comodo “dipende”. In linea generale, i dati non mentono, ma tutto dipende appunto da come sono stati raccolti e da come vengono utilizzati. Il principio-guida è uno solo, e occorre ricordarlo in ogni momento: *garbage in, garbage out* (se introducete spazzatura, uscirà spazzatura).

Si racconta, anche se probabilmente l'episodio non è mai avvenuto, che Pauline Kael, storica critica

cinematografica del *New Yorker*, commentò più o meno in questo modo la rielezione di Nixon: “Nixon non può aver vinto, non conosco nessuno che l’ha votato!” Beata ingenuità! Ma la Kael se lo poteva permettere: faceva un mestiere diverso rispetto allo statistico o all’economista.

Dove sta l’errore di Pauline? Sta nella scelta di un campione non rappresentativo dell’universo: lei è stata una progressista, appartenente a quell’area liberal americana in linea generale schierata elettoralmente con i democratici. I suoi amici, molto probabilmente, provenivano dallo stesso bacino politico: è senza dubbio vero che

nessuno della cerchia frequentata da Pauline abbia votato repubblicano (e comunque non lo avrebbe mai confessato). Proprio per questo il campione non poteva considerarsi rappresentativo, perché negli USA, per fortuna, non votano solo gli amici di Pauline.

L'episodio – per quanto, come detto, con molta probabilità falso – permette in ogni caso di introdurre delle domande che ci si dovrebbe sempre fare quando si cercano dati in grado di confermare o smentire un'ipotesi: come è stato scelto il campione che stiamo utilizzando? È rappresentativo dell'universo? Siamo sicuri che tutti quelli che compongono la

popolazione oggetto dell'analisi abbiano la stessa probabilità di finire nel campione?

Si tratta di un terreno scivoloso, sul quale sono sdruciolate fior di analisi importanti: scegliere un campione è sempre cruciale. Sarebbe meglio usarne uno ampio e numeroso, selezionato con procedure il più possibile *random*. Meglio addirittura l'universo, cioè la totalità delle persone cui si vogliono porre domande. Bella scoperta! Quanto più sono numerosi i soggetti che fanno parte del campione, tanto più l'indagine statistica è costosa, sia nella fase della raccolta dei dati, sia nelle elaborazioni successive: la tentazione, ovvia e

giustificabile, è di ridurre il più possibile il campione, in modo da renderlo più abbordabile. Con tutti i rischi che questo comporta.

Il pericolo maggiore è costituito dalla distorsione dovuta alla selezione (*selection bias*): un sondaggio sugli orientamenti dei consumatori in un aeroporto sarà influenzato dal fatto che chi viaggia in aereo dispone di un reddito superiore a quello medio; lo stesso sondaggio fatto in un mercato rionale soffrirà probabilmente di un'analogia distorsione, ma in senso opposto. Inoltre, entrambi i sondaggi saranno influenzati dal fatto che una persona disposta a rispondere a un

questionario è prevedibilmente molto diversa da chi preferisce non essere disturbato. Se chiedete a cento individui in un luogo pubblico di sottoporsi a un breve questionario e sessanta accettano di rispondere, è probabile che quei sessanta siano in modo significativo diversi dai quaranta che non vi hanno degnato di uno sguardo.

Gli economisti usano molto i numeri. Per alcuni i dati quantitativi sono il pane quotidiano e, più in generale, per tutti coloro che fanno ricerca disporre di statistiche affidabili rappresenta un'esigenza essenziale. D'altra parte non è sempre facile trovare indagini statistiche attendibili e ragionevolmente

certe. A un livello diverso le stesse considerazioni valgono per i comuni mortali: è facile mentire con i dati, anche quando questi sembrano (e forse sono) corretti. Come abbiamo cercato brevemente di mostrare, l'aspetto cruciale è il modo con il quale i dati sono raccolti e come vengono trattati nelle elaborazioni successive.

*Gli strumenti
matematici più
elementari
Serie storiche*

Date un'occhiata alla [Figura 4.1](#): riporta i dati della disoccupazione in Italia e nell'UE negli anni della crisi.

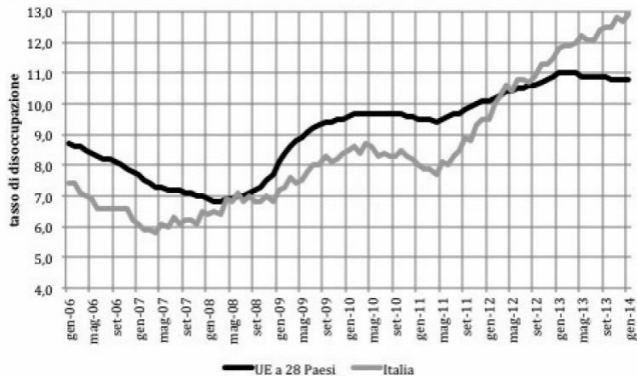


Figura 4.1 Tasso di disoccupazione in Italia e nell'Unione Europea durante gli anni della crisi economica.

La disoccupazione viene calcolata come percentuale della forza-lavoro che al momento della rilevazione non aveva

un'occupazione, pur cercandola attivamente. Una parte dei dati che sono serviti a costruire il grafico è riportata nella [Tabella 4.1](#) come esempio di serie storica:

Tabella 4.1

	<i>gen</i> 13	<i>feb</i> 13	<i>mar</i> 13	<i>apr</i> 13	<i>ma</i> 13	<i>giu</i> 13	<i>lug</i> 13	<i>ago</i> 13	<i>set</i> 13	<i>ott</i> 13	<i>nov</i> 13	<i>dic</i> 13
<i>UE</i>	11,0	11,0	11,0	11,0	10,9	10,9	10,9	10,9	10,9	10,8	10,8	10,8
<i>Italia</i>	11,8	11,9	11,9	12,0	12,2	12,1	12,1	12,4	12,5	12,5	12,8	12,7

I dati di una serie storica vengono spesso rappresentati in tabelle di questo tipo che, contenendo elementi quantitativi precisi, costituiscono un utile punto di riferimento per sottoporre a verifica una teoria o anche, semplicemente, per rendersi conto delle

dimensioni quantitative di un fenomeno. Nel caso della disoccupazione, volendo confrontarne le dimensioni in Europa e in Italia, non potevamo usare dati in cifra assoluta e abbiamo quindi scelto l'unità di misura maggiormente utilizzata: i tassi di disoccupazione considerati su base mensile.

I dati di una serie storica costituiscono il primo “mattoncino” di qualunque analisi di tipo quantitativo e la loro rappresentazione grafica risulta in genere molto efficace. Prendete il caso della disoccupazione e del relativo grafico proposto sopra: si vede chiaramente come durante la crisi, a partire dalla primavera del 2007 per

l'Italia, un po' più tardi nell'Europa a 28 Paesi, sia aumentata in modo continuo fino al 2011. Poi, dopo una (troppo) breve pausa il tasso ha ripreso la sua marcia verso l'alto. Per di più, nella primavera del 2012, il tasso italiano ha superato quello UE!

Certo, il grafico non consente di desumere con precisione il valore di ciascun punto, come invece permette di fare una tabella. Però fornisce un quadro molto più immediato dell'andamento della variabile nel tempo e consente di verificare visivamente se il fenomeno oggetto della nostra osservazione è in crescita o in diminuzione.

Tutti i Paesi sviluppati pubblicano serie storiche sulle principali variabili macroeconomiche, come reddito nazionale, prezzi, occupazione, tassi di interesse e altro. Gli istituti di statistica diffondono anche dati microeconomici sulla distribuzione del reddito, le spese delle famiglie, i comportamenti di acquisto.



Lo straw poll di Ames (Iowa)

Sono certamente in pochi a conoscere Ames, una cittadina nel bel mezzo dell'Iowa, a sua volta cuore dell'America profonda, lontano dalle grandi metropoli dell'Est e dell'Ovest degli USA. Un posto anonimo si direbbe. Se, al di fuori degli addetti ai lavori, qualcuno conosce Ames dipenderà dal fatto che è sede della Iowa State University. Niente di più.

Ames viene però ritenuta anche la situazione più rappresentativa dell'elettorato repubblicano. Per questo, a ogni tornata elettorale per le presidenziali USA, vi si svolge un importante *straw poll*, in cui i candidati alle primarie repubblicane si presentano

agli elettori simpatizzanti per il loro partito, che pagano una trentina di dollari per partecipare al sondaggio sugli orientamenti politici.

Buona idea, penserete: se il campione è rappresentativo si può avere un quadro abbastanza fedele degli orientamenti dell'elettorato repubblicano. Da tale punto di vista, per questo partito, lo *straw poll* di Ames potrebbe rappresentare un'occasione preziosa per orientare la scelta del candidato da contrapporre a quello democratico.

Già, ma tutto il problema è collegato alla rappresentatività del campione, il vero punto critico del sondaggio. In

primo luogo: il campione che segue i dibattiti è indicativo rispetto all'universo repubblicano? Probabilmente no: chi è disposto a pagare trenta dollari per partecipare al sondaggio potrebbe avere un comportamento diverso rispetto al repubblicano medio. E in effetti lo *straw poll* di Ames ha anticipato solo tre delle cinque nomination repubblicane degli ultimi anni.

Perché? Perché gli abitanti dell'Iowa che pagano trenta dollari allo *straw poll* sono diversi dagli altri cittadini dello Stato che votano per lo stesso partito. E i repubblicani dell'Iowa, a loro volta, sono diversi dagli elettori repubblicani

nel resto della Nazione.

Percentuali

Le percentuali rappresentano una delle forme più semplici di elaborazione dei dati numerici. Al tempo stesso sono però un modo molto comodo per renderli più facilmente comprensibili: in genere basta un'occhiata ai valori percentuali per comprendere le dimensioni di un fenomeno economico (o di qualunque altro tipo). Prendete i dati elencati nella **Tabella 4.2**: sono riportati i valori del PIL in miliardi di dollari a livello globale e per varie aree del pianeta. I dati riguardano alcuni anni campione.

Tabella 4.2

	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>	<i>2013</i>
<i>Mondo</i>	10.906.775	22.397.226	32.718.875	73.454.493
<i>G-7</i>	6.723.729	14.637.032	21.586.388	34.446.490
<i>Economie emergenti (BRIC e MIKT)</i>	2.643.343	4.479.810	6.586.327	28.279.180
<i>Altre economie</i>	1.509.703	3.280.384	4.546.160	10.728.823

La tabella riporta tutto ciò che serve per comprendere il trend del PIL: potrebbe andare bene così, ma le persone di solito trovano i “grandi numeri” poco comprensibili. La trasformazione in percentuale rende la tabella più semplice da “leggere”. Del resto, il calcolo percentuale è facilissimo: in primo luogo si deve decidere qual è il “tutto” a cui riferirsi. Nel nostro caso è evidente che faremo riferimento ai

valori della riga mondo.

L'operazione che intendiamo fare è di stabilire qual è il peso percentuale di ciascun gruppo di economie (G-7, Emergenti, Altre) rispetto al totale nei periodi di tempo considerati. Per fare ciò ci occorre una formula, i matematici direbbero un algoritmo, da utilizzare per il calcolo. In questo caso possiamo avvalerci di una banalissima formula:

$$\frac{a}{b} * 100 ;$$

dove a è il valore del PIL di ciascuna area considerata e b il valore del totale del mondo. Tanto per esercitarci,

facciamo un rapido calcolo prendendo in considerazione il peso dei G-7 rispetto al mondo nel 1980. In questo caso:

$$a=6.723.729;$$
$$b=10.906.775.$$

L'applicazione della formula ai dati numerici ci dà:

$$\frac{6.723.729}{10.906.775} * 100 = 61,64.$$

Che significa che nel 1980 le economie del G-7 “pesavano” nel PIL mondiale per un 61% abbondante. Fate voi qualche altro calcolo, oppure guardate

la [Tabella 4.3](#) e che in pratica riproduce i singoli calcoli.

Tabella 4.3

	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>	<i>2013</i>
<i>Mondo</i>	100	100	100	100
<i>G-7</i>	61,6	65,4	66,0	46,9
<i>Economie emergenti (BRIC e MIKT)</i>	24,2	20,0	20,1	38,5
<i>Altre economie</i>	13,8	14,6	13,9	14,6

Più comprensibile vero? A questo punto è senza dubbio più facile fare qualche considerazione: il peso dei Paesi del G-7 si è ridotto in misura considerevole, più o meno di 15 punti percentuali. I Paesi emergenti hanno visto aumentare il loro peso tra il 1980 e il 2013. Le altre economie sono rimaste sostanzialmente

al palo.

Medie

“Sai ched’è la statistica? È ‘na cosa /
che serve pe fà un conto in generale / de
la gente che nasce, che sta male, / che
more, che va in carcere e che spósa. /
Ma pè me la statistica curiosa / è dove
c’entra la percentuale, / pè via che, lì, la
media è sempre eguale / puro co’ la
persona bisognosa. / Me spiego: da li
conti che se fanno / seconno le
statistiche d’adesso / risurta che te tocca
un pollo all’anno: / e, se nun entra nelle
spese tue, / t’entra ne la statistica lo
stesso / perch’è c’è un antro che ne

magna due.”

Trilussa scrisse questo sonetto ironizzando sui metodi statistici: gustatevelo perché il suo autore è stato probabilmente il più grande poeta dialettale italiano dopo Giuseppe Gioacchino Belli. Il sonetto è divertente, elegante, ironico. Ma ben poco generoso con la statistica e con una delle misurazioni più utilizzate: la media.

Sarà poi vero che la povera media sia così bugiarda? No, non è vero. O meglio: dipende da come si usano le informazioni contenute nei calcoli medi. Del resto la scienza statistica ha, nel corso del tempo, elaborato diversi

metodi per ovviare al problema del pollo così efficacemente messo alla berlina da Trilussa.

È vero, con la statistica si può mentire. Forse la media è la regina delle bugie, ma solo perché se ne fa un uso superficiale. In realtà, se non si pretende che il dato medio corrisponda esattamente all'esistente, esso può fornire informazioni preziose sulle caratteristiche e sull'evoluzione di un fenomeno.

Prendete per esempio il PIL pro capite, che è poi il problema del pollo di Trilussa. Tutti concordano sul fatto che nella vita vera anche se “risurta che te

tocca un pollo all'anno: / [...] se nun entra nelle spese tue, / t'entra ne la statistica lo stesso / perch'è c'è un antro che ne magna due". Ciò nonostante avere l'informazione che a ciascuno tocchi *teoricamente* un pollo ha una sua utilità, anche se non corrisponde alla verità. Verificare come si è evoluto nel corso del tempo il PIL pro capite è un esercizio statistico interessante, pur essendo consapevoli che qualcuno resta senza pollo "perch'è c'è un antro che ne magna due".

Come si calcola la media? È molto facile e di certo lo avete fatto tutti in più occasioni. Applichiamo il calcolo proprio al PIL pro capite. Per farlo ci

servono due informazioni: il reddito complessivo prodotto nel Paese (R), cioè di quanti polli dispone quella comunità, e il numero degli abitanti della comunità stessa (N), cioè fra quante persone i polli devono essere divisi. La formula è semplicissima:

$$PIL_{pro\ capite} = \frac{R}{N} .$$

Così, supponendo di avere un PIL complessivo di 1.000 euro e di avere una comunità composta da 1.000 abitanti, il PIL pro capite risulterà essere 1 pollo (pardon: 1 euro).

Che succede se applichiamo la formula

alla realtà? Proviamo a verificarlo prendendo in considerazione i dati italiani: nel 2013 le grandezze che ci servono per il calcolo del PIL pro capite erano le seguenti:

R= 1.157.636.000.000 dollari;

N= 58.126.000 abitanti.

Se applichiamo la formula abbiamo:

$$PIL_{pro\ capite}^{2013} = \frac{1157636}{58126} = 19915.$$

Il PIL pro capite sul quale, nel 2013, poteva contare ogni italiano era *teoricamente* di poco inferiore ai 20.000 dollari. Se pensate che quel

teoricamente riduca a zero l'utilità della media, vi sbagliate di grosso. Certo, Trilussa vi avrebbe subito recitato il suo sonetto, ma anche lui non avrebbe potuto contestare che confrontare il PIL pro capite nella sua evoluzione nel tempo può essere utile. Per esempio: se nel 2013 il PIL pro capite era pari a 19.915, che valori aveva assunto negli anni precedenti, quelli prima della crisi e durante la crisi stessa? Se applichiamo lo stesso calcolo ai valori fra il 2000 e il 2013, abbiamo i risultati che sono riportati nella [Tabella 4.4](#).

Tabella 4.4

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
18.774	19.069	19.107	19.090	19.300	19.420	19.798	20.110	19.909	19.845	19.800	19.778	19.770	19.915

Che non è un'informazione da poco, perché conferma la sensazione di ognuno di noi: la crisi ci ha reso più poveri e tutti, chi più chi meno, fino al 2012 abbiamo mangiato meno polli...

Numeri indice

Osservate la [Tabella 4.5](#) che riporta i dati del prodotto interno lordo per ogni anno iniziale del decennio dal principio del Novecento fino al 2000, in milioni di dollari americani (colonna 2).

Tabella 4.5

<i>Decennio</i>	<i>PIL</i>	<i>n.i. 1900=100</i>
1900	60.114	100

1910	85285	142
1920	96.757	161
1930	119.014	198
1940	155.424	259
1950	164.957	274
1960	296.981	494
1970	521.506	868
1980	742.299	1235
1990	925.654	1540
2000	1.083.598	1803

Si vede facilmente che il PIL italiano è andato aumentando con continuità, in alcuni periodi anche in modo notevole. Questo potrebbe essere sufficiente, ma noi non ci siamo accontentati! Abbiamo elaborato un indice attribuendo

convenzionalmente a uno qualsiasi dei valori annuali il valore 100 e calcolando tutti gli altri in funzione di questo (colonna 3). In modo del tutto arbitrario, abbiamo scelto come anno di riferimento il 1900 (ma può andare bene un qualsiasi altro anno). A questo punto abbiamo usato la semplice formula che vedete qui sotto per calcolare l'incremento di PIL registratosi fra il 1900 e il 1910.

Definiamo con il termine n_i il valore del PIL nell'anno di riferimento e con n_n il valore del PIL da confrontare, mentre V è il valore da calcolare. La formula da usare è:

$$V = \frac{n_n}{n_i} * 100 .$$

Applicando la formula al nostro problema in relazione al 1900, si avrà:

$$V_{1900} = \frac{60.114}{60.114} * 100 = 100 .$$

Il risultato è del tutto evidente, ma è proprio quello che ci serviva: un valore parificato a 100 da usare come termine di confronto con gli altri. Abbiamo poi fatto la stessa operazione con il valore riferito al 1910:

$$V_{1910} = \frac{85285}{60.114} * 100 = 142 .$$

Cioè, nei dieci anni presi in considerazione il PIL italiano è aumentato del 42%. Con una semplice operazione aritmetica abbiamo reso più evidente quanto si vedeva con minor chiarezza attraverso i dati assoluti.

Tassi di crescita

I tassi di crescita sono una variante molto utilizzata dei numeri indice. Per calcolare il tasso di crescita percentuale annuo relativo a un dato anno è sufficiente derivare la variazione percentuale dell'indice rispetto all'anno precedente. Per farlo si utilizza la formula seguente:

$$tasso = \frac{n_t - n_{t-1}}{n_{t-1}} .$$

Dove: n_t è il valore di n nell'anno t e n_{t-1} il valore di n nell'anno precedente. Se per esempio volete calcolare il tasso di crescita del PIL tra il 2012 e il 2013, utilizzando in questo caso i valori in euro, la formula presentata sopra diventa:

$$tasso = \frac{PIL_{2013} - PIL_{2012}}{PIL_{2012}} = \frac{1.560.023 - 1.566.911}{1.566.911} = -0,04 .$$

Il dato ricavato si può poi moltiplicare per 100 in modo da avere un valore percentuale, che in questo caso sarà un drammatico -0,4%!

Ma i numeri mentono? Ovvero: delle statistiche ci si può fidare?

La frase più diffusamente citata negli ultimi cent'anni a proposito delle statistiche è di certo: “Ci sono tre generi di bugie: le bugie, le maledette bugie e le statistiche.” Fu Mark Twain, nel 1904, ad affermare che la frase fosse da attribuirsi a Benjamin Disraeli, ma pare che l'origine non sia confermata da altre fonti. Resta il fatto che le statistiche, e la scienza statistica, non godono certo di

buona fama: d'altra parte se ne fa spesso un uso distorto, a volte così strumentale da rasentare l'indecenza.

Avete mai notato come nei dibattiti politici ognuno dei partecipanti riesca sempre a produrre statistiche per “dimostrare” di avere ragione? Lo fa la classe politica, ma non è da meno la stampa che spesso presenta un dato in modo tale da “fare notizia”: l'importante è sbalordire il lettore! Non è molto difficile manipolare i dati in modo da creare un quadro non veritiero, o non del tutto esatto di una determinata situazione. Come? Vediamo qualche “tecnica”.

Uso selettivo dei dati

È un modo piuttosto primordiale per tentare di avere ragione, ma di fronte a un pubblico sprovvisto può anche funzionare: si selezionano i dati più adatti a sostenere la propria tesi e, semplicemente, si ignorano tutti gli altri. Per esempio, ipotizziamo che in un Paese qualsiasi in un certo periodo la disoccupazione sia aumentata e l'inflazione sia diminuita: il governo, per dimostrare l'efficacia delle proprie politiche, porrà l'accento sui dati relativi al calo dell'inflazione; mentre i partiti di opposizione e i sindacati insisteranno sull'incremento del tasso di

disoccupazione, cercando di evidenziare il fallimento dell'azione di governo. Non importa chi ha ragione e chi ha torto: è il metodo che non è del tutto corretto nei confronti della gente.

L'utilizzo di valori assoluti o percentuali

Immaginiamo poi un dibattito politico fra un membro del governo e uno dell'opposizione, sul tema sempre caldo dell'imposizione fiscale: “Da quando ci siamo insediati abbiamo ridotto notevolmente il carico d'imposta,” sostiene con convinzione il membro del governo. Quello dell'opposizione, con

altrettanta sicurezza, ribatte: “Non è vero! Oggi le persone pagano più tasse rispetto a prima dell’insediamento di questo esecutivo!”

Un bel ginepraio! Dal quale in genere non si esce semplicemente accusando uno dei due contendenti di disonestà intellettuale. La domanda è: in effetti si paga di più o di meno rispetto al passato? Pensate che è persino possibile che abbiano ragione sia il governo sia l’opposizione! Seguite il ragionamento prima di condannare il vostro autore alle fiamme eterne dell’inferno: se i redditi delle persone sono aumentati, è probabile che si pagheranno più imposte, perché con meccanismi di

imposta progressiva, o anche proporzionale, un incremento dei redditi genera un aumento del carico di imposta. Quindi, uno a zero a favore della tesi dell'opposizione: si paga più di prima! D'altra parte, se il governo ha ridotto le aliquote fiscali, è probabile che la quota di reddito versata da ciascuno come pagamento delle imposte sia in effetti inferiore rispetto al passato.

E il governo segna la rete del pareggio!

Capitolo 5

Trend mondiali

In questo capitolo

- ▶ Globalizzazione ed effetto farfalla in economia
 - ▶ La grande divergenza
 - ▶ Vecchie e nuove potenze economiche
 - ▶ Il terziario che avanza
-

La sensibilità dei sistemi globali a eventi esterni

La globalizzazione porta con sé l'integrazione dei sistemi di produzione e di trasporto: è questo che rende possibili, per esempio, i voli *low cost* e più in generale il risparmio sui costi della logistica. È impensabile concepire un sistema globale senza un'organizzazione delicata dei suoi nessi interni. Ma vi sono situazioni nelle quali questi legami vanno in tilt: non succede molto spesso, ma di certo in questi casi il sistema mostra una qualche

vulnerabilità. Soprattutto, come vedremo, questa fragilità esige delle contromisure che non sembra siano per ora alla portata dei Paesi.



I voli aerei

Heathrow, 8 dicembre 1996

Nel pomeriggio dell'8 dicembre 1996 un aereo di linea fu costretto a un

atterraggio di emergenza su una delle piste del grande aeroporto londinese di Heathrow: nessuno si fece male, ma l'aereo restò bloccato per diverse ore sulla pista, che venne ovviamente chiusa in attesa degli accertamenti da parte delle autorità del trasporto aereo e della successiva rimozione del velivolo. Nel giro di pochi minuti l'intero traffico aereo europeo subì le conseguenze di quel banale incidente: i voli in arrivo a Heathrow dovettero “mettersi in coda” per atterrare sulle piste rimaste libere o vennero dirottati su altri aeroporti inglesi, il cui traffico risultò ben presto congestionato. Molti aerei in partenza per Londra ricevettero l'ordine di non decollare fino alla fine dell'emergenza.

La routine delle compagnie aeree, fondata su un delicato meccanismo di gioco a incastro, ne fu sconvolta: il carrello di un aereo bloccato su una pista londinese potrebbe aver provocato la cancellazione di un volo, a ore di distanza, fra Madrid e Helsinki, fra Berlino e Parigi, fra Roma e Milano.

I ritardi di Heathrow si ripercossero rapidamente sul traffico automobilistico e ferroviario locale, che pure non era particolarmente intenso trattandosi di una domenica: i passeggeri in partenza non partivano e continuavano ad affollarsi nelle sale d'attesa, mentre quelli in arrivo non arrivavano e chi li

attendeva si pigiava nelle sale di arrivo. I parcheggi traboccavano e ne risultò influenzato l'intero sistema del trasporto locale: la metropolitana londinese, gli autobus e il traffico automobilistico.

Cieli europei, marzo 2010

Avviciniamoci all'oggi: nella primavera del 2010 un vulcano islandese dal nome impronunciabile, Eyjafjallajökull, eruttò per alcuni giorni ceneri e lapilli. La nube, costituita da polvere scura particolarmente sottile e abbondante, si divise in due raggiungendo in un paio di giorni l'Europa scandinava e i Paesi del Mediterraneo, Italia compresa. L'intera rete aeroportuale europea ne risultò

sconvolta: voli cancellati, passeggeri catapultati in qualche oscuro aeroporto, ritardi di ore. In questo caso, rispetto all'episodio di Heathrow, il problema si trascinò per giorni e le autorità non ebbero altra scelta se non quella di chiudere gli scali in mezza Europa, con ripercussioni in tutto il mondo: la polvere lavica avrebbe potuto bloccare i reattori con conseguenze tragiche.

Questi episodi forniscono un'idea dell'integrazione e della conseguente interdipendenza fra le attività economiche. Si tratta di un dato di fatto che non è caratteristico soltanto della nostra contemporaneità, ma solo oggi la sua dimensione è tale da coinvolgere

gran parte del pianeta: quel che succede a Londra, Singapore, Caracas ha di norma conseguenze anche a Mirandola, nel modenese, dove le circa trecento imprese che operano nel settore bio-medicale esportano la metà del loro fatturato in Asia e America Latina, con un passaggio determinante attraverso la piazza finanziaria londinese.



Il *butterfly effect*

Gli episodi descritti sopra rendono bene l'idea di come il mondo sia ormai interconnesso. Si potrebbero fare molti altri esempi di quello che ormai siamo abituati a conoscere come *butterfly effect*, effetto farfalla: "Può il batter d'ali di una farfalla in Brasile provocare un tornado in Texas?" La domanda fu posta da Edward Lorenz a un nutrito gruppo di scienziati a un convegno, negli anni Settanta.

Per quanto l'uso iniziale del concetto di *butterfly effect* venga

di solito attribuito a Edward Lorenz, uno dei padri della teoria del caos, probabilmente il primo a descriverlo è stato il romanziere Ray Bradbury, nel 1952, con la sua straordinaria capacità di creare immagini di rara efficacia: “Un topo morto quaggiù potrebbe squilibrare un insetto da qualche altra parte, condurre a una sproporzione demografica più avanti, a un cattivo raccolto ancora più oltre, a una depressione, a una carestia di massa e, alla fine, a un cambiamento di umore sociale in paesi remoti.” R. Bradbury, “Un rumore di tuono”, in I. Asimov (a

cura di), *Le grandi storie della fantascienza*, Bompiani, Milano 1996, pag. 111.

Stati nazionali e globalizzazione

Ovviamente, la frase attribuita a Lorenz, analogamente alla fantasia letteraria di Bradbury, costituiva un paradosso, una colorita immagine in grado di rendere l'idea dei collegamenti fra gli eventi. In effetti, uno dei primi aspetti della realtà globale è, appunto, l'insieme delle

connessioni che di continuo si generano fra economie e Paesi. Se ci pensate la globalizzazione è proprio questo: l'estensione su scala planetaria dei processi di mercato. Può piacerci oppure no, ma questa è la situazione. Probabilmente irreversibile...

Abbiamo fatto riferimento ai voli aerei perché si tratta di esempi emblematici: di fronte a emergenze come quelle descritte (e altre dello stesso tipo, ma ben più tragiche nelle loro conseguenze), gli Stati nazionali con i loro apparati risultano sostanzialmente impotenti. In effetti, per poter realizzare un trasporto aereo veramente globale, indispensabile fra l'altro per cogliere

pienamente i vantaggi dei nuovi modi di produrre, occorre accettarne il coordinamento internazionale.

Certo, la sicurezza psicologica che deriva dal poter fare riferimento a strutture statali affidabili è un elemento importante, ma tenete presente che in molti casi, come quello del trasporto aereo, da anni si sono affermate prassi e standard comuni fra le autorità del controllo di volo che hanno di fatto esautorato le norme dei singoli Paesi: si potrebbe dire che le autorità nazionali hanno ormai concretamente perduto la sovranità sul proprio spazio aereo.

Vi fa piacere volare sicuri, partire e

arrivare in orario, pagare cifre ragionevoli per un week-end romantico a Parigi o per un viaggio di lavoro a New York? Allora dovete accettarne le conseguenze sul piano della perdita di potere da parte delle autorità del Paese. Il buon funzionamento del traffico aereo dipende, infatti, dalla sincronia di due tipi di reti, una a livello internazionale, che riguarda il movimento dei velivoli, e una di tipo locale, che riguarda invece accessi, organizzazione, sicurezza e simili. Ambedue queste reti “saltano” il livello dello Stato, il quale si vede erosa la sua sovranità “dall’alto” (livello internazionale) e “dal basso” (livello locale).

Questa tendenza, in atto da molti anni, non riguarda ovviamente soltanto il traffico aereo: la crisi esplosa nel 2008 ha reso drammaticamente evidente come il processo di integrazione dei flussi finanziari sia ormai una realtà di fatto, nei confronti della quale possiamo fare ben poco. La liberalizzazione internazionale dei mercati finanziari sta riducendo in modo consistente la sovranità monetaria dei singoli Stati, obbligandoli a tenere conto del fatto che le loro politiche di bilancio hanno conseguenze al di fuori dei loro confini. Non vi sono antidoti contro questa situazione. E non è neppure detto che sia un fatto negativo, ma occorre che i

singoli Paesi siano consapevoli di che cosa succede con il loro battito d'ali...

L'Unione Europea, perlomeno nei momenti in cui la sua classe dirigente è apparsa massimamente ispirata, ha dimostrato di essere consapevole di quanto questi processi di integrazione abbiano importanza e siano cruciali.

Considerate per esempio i parametri di Maastricht: è inevitabile pensare al patto di stabilità o ai parametri di convergenza come a delle "camicie di forza" nelle quali viene costretta la politica economica di un Paese. Vero! Ma si può pensare di agire in piena libertà? Indipendentemente dal fatto di partecipare all'euro, la moneta di un

Paese con elevata inflazione o elevato debito pubblico (o, spesso, entrambe le cose) indebolisce l'intero sistema comunitario. Ne deriva, come ovvio, la necessità di un controllo sovranazionale delle politiche economiche dei singoli Paesi. Qualcuno ha creduto di poter dire “padroni in casa propria”, agitando uno slogan di qualche efficacia. Ma, semplicemente, sbagliato. O almeno, sbagliato se si considerano le conseguenze sul piano comunitario di una politica economica “allegra” in Italia o in Francia o, anche, in Germania.

Il *butterfly effect* colpisce ancora!



‘A tazzurella ’e cafè e il socialismo realizzato

Avreste mai pensato che una gelata in Brasile potesse avere effetti sulla stabilità del regime socialista in Germania dell’Est? No, vero? Eppure qualcosa del genere è successa e la chiave interpretativa ci riporta proprio a Bradbury, al suo topo morto e al conseguente cambiamento di umore

sociale.

Dopo i moti operai del 1953, e prima che crollasse il Muro nel 1989, la Germania dell'Est fu seriamente minacciata da un rivolta interna, provocata non da uno slancio ideale o dal profumo della libertà, ma... dall'aroma del caffè.

Il caffè, cantava De André, “pure ‘n carcere ‘o sanno fa”” e in Germania Est, specialmente in Sassonia, dove la tradizione di questa bevanda e dei relativi servizi di porcellana risale al Settecento, vantava una lunga e sofisticata consuetudine di consumo. Nei primi anni del Dopoguerra, il neonato

Paese beveva caffè importandolo dall'Unione Sovietica (che a sua volta lo comperava dalle zone di produzione), ma dal 1954 dovette trovare da sé i soldi per acquistarlo, pagandolo in valuta pregiata.

Negli anni Settanta la tazzina di caffè in casa o in ufficio era di fondamentale importanza nella quotidianità del cittadino tedesco-orientale: il consumo pro capite era di 3,6 kg all'anno e i cittadini spendevano annualmente 3,3 miliardi di marchi per comprarlo, la stessa cifra pagata per l'arredamento e il doppio di quella destinata alle calzature. I più fortunati si facevano spedire quello buono da parenti e amici

dall'Occidente: un aiuto tollerato dalle autorità (e prezioso anche per le finanze statali).

Finché nel 1976 un cattivo raccolto in Brasile, il maggior esportatore mondiale, fece crescere in modo drammatico il prezzo del caffè sui mercati internazionali e la Germania dell'Est, per potersi garantire le sue 50.000 tonnellate annue, si trovò a dover pagare 300 milioni di dollari, una cifra quattro volte superiore alla spesa prevista. Perciò dovette correre ai ripari.

Nell'estate del 1977 fu interrotta la produzione della qualità popolare Kosta

e aumentati i prezzi delle qualità Rondo, Mona e Mokka-Fix-Oro. Contemporaneamente venne lanciato sul mercato, a prezzo popolare, il Kaffee-mix, una micidiale miscela composta per il 51% da caffè di varietà “robusta”, piuttosto scadente, e per il resto da segale, cicoria, barbabietola da zucchero e persino piselli: un mix, appunto. Il Kaffee-mix aveva il sapore di patate ammuffite e riportava chi lo beveva al caffè del Dopoguerra. Fu la goccia che per poco non fece traboccare il vaso: il Governo dovette convincere la popolazione che si trattava di una soluzione inevitabile a causa delle serie difficoltà economiche e promise che presto il Paese avrebbe importato caffè

buono da Nazioni amiche come l'Angola e l'Etiopia, in cambio di macchinari, camion e armi. Nel frattempo, un pacchetto di quella ignobile miscela costava inizialmente 16 marchi (invece dei 60 del Kosta) e per favorire la clientela fu scontato a 4 marchi. Ma oltre a rovinare il palato, conteneva sostanze che ostruivano inesorabilmente i filtri delle caffettiere e danneggiavano i distributori automatici. La situazione andò normalizzandosi solo all'inizio degli anni Ottanta.

I documenti dei servizi segreti riportano allarmati le vivaci discussioni che si svolgevano in ampi strati della popolazione, le lamentele per le

caffettiere rotte sostituite da pericolosi bollitori a immersione e le critiche sarcastiche nei confronti dell'incapacità del regime di concedere ai cittadini almeno una tazza di caffè decente. Circolavano ovunque battute feroci:

- Qual è la differenza tra il Kaffee-mix e il Pershing 2? [un tipo di missile USA utilizzato dalla NATO]

- Nessuna: entrambi sterminano la popolazione.

Ma la cosa peggiore per il governo era la diffusione di giudizi mediati dalla stampa occidentale: “È un imbroglio ai danni dei lavoratori”; “Com'è possibile parlare di uno Stato 'degli operai e dei

contadini' se al lavoratore non viene concessa nemmeno una tazza di caffè decente?"; "Significa allora che siamo economicamente al capolinea, indebitati fino al collo?"

Ma come mai tante storie, si chiedevano gli uomini del regime? Sfuggiva loro che i cittadini misuravano il tenore di vita anche da cose semplicissime come l'aroma del caffè. La tazzina quotidiana significava per il tedesco-orientale la normalità, se il caffè era in grani e ben macinato allora tutto era in ordine: era la sicurezza psicologica che, nonostante tutto, erano ormai lontani i tempi bui del Dopoguerra. Il caffè buono era un piacere anche in Germania Est: "Si nun

è bono che piacere è,” come recitava Nino Manfredi in una nota campagna pubblicitaria.

“Prima” della globalizzazione

Asserire che si tratta di un cambiamento epocale è un’affermazione scontata. Ma non per questo meno vera: in passato si sono avuti processi di integrazione internazionale, ma mai della portata, profondità ed estensione di quelli che stiamo vivendo oggi. Dare uno sguardo a questi processi è molto istruttivo, ma il vostro autore si prepara a farlo con un

certo timore. Timore di sbagliare: si tratta di tendenze tuttora in atto e se possiamo dirci ragionevolmente certi di dinamiche come quella cinese, altrettanto non si può affermare per altre economie.

Dunque, che cosa ci aspetta per il futuro? Quali saranno le tendenze globali? Per cercare di fare luce su quello che accadrà partiamo dal passato. Una ricognizione su quello che è successo “prima” è un utile esercizio per tentare di prevedere cosa succederà “dopo”. Vedrete che non si tratterà di un’operazione inutile perché salteranno fuori situazioni e contesti che probabilmente non vi aspettavate.

La “grande divergenza”

Si dice spesso: il mondo è bello perché è vario. Verissimo *quasi* sempre. Ma probabilmente non è così quando le differenze sono in termini di reddito percepito da ciascuna persona: se in un Paese il reddito individuale giornaliero è intorno a uno o due dollari, mentre in un altro si vive con trenta o quaranta dollari, allora è lecito nutrire qualche dubbio riguardo a questo tipo di varietà.

Ma perché esistono differenze così notevoli? Domanda difficile, che coinvolge molti aspetti. Limitandoci

all'essenziale, osserviamo in primo luogo che quei Paesi o aree del mondo che partono svantaggiati mantengono questo svantaggio nel corso del tempo. Anche se con qualche eccezione. Osservate la [Tabella 5.1](#).

Tabella 5.1	PIL pro capite	
	<i>anno 1820 (in US\$ 1990)</i>	<i>Tasso di crescita 1820-2000</i>
Regno Unito	1706	12
Paesi Bassi	1838	12
Altri Paesi occidentali	1101	18
Europa mediterranea	945	18
Europa		

settentrionale	898	27
USA, Canada, Australia, Nuova Zelanda	1202	24
Europa orientale	683	11
URSS (Russia)	688	10
Argentina, Uruguay, Cile	712	11
Altri Paesi latinoamericani	636	9
Giappone	669	33
Taiwan e Corea del Sud	591	32
Cina	600	10
Subcontinente indiano	533	4
Altri paesi dell'Asia orientale	562	7
Medio Oriente	561	9
Africa Sub-	415	2

Probabilmente non vi sfugge un elemento importante: i Paesi o le aree geografiche che nel 1820 presentavano livelli di PIL bassi registrano anche tassi di crescita bassi, e viceversa. In termini diversi: chi era povero all'inizio dell'Ottocento, è rimasto povero nel lungo periodo. Con qualche eccezione: Giappone, Corea del Sud e Taiwan hanno saputo colmare il gap. Questa dinamica è nota agli storici dello sviluppo economico con il nome di *grande divergenza*: nel corso del tempo si sono registrati ritmi di crescita del PIL caratterizzati da forti differenze

che, alla lunga, hanno causato le diversità che riscontriamo nelle condizioni di vita dei Paesi o delle aree della Terra. Dunque, la disuguaglianza dei punti di partenza è un elemento importante in grado di spiegare perché permangono le differenze.

È però vero che qualcuno è riuscito ad affrancarsi da questa situazione. E questo esige un supplemento di indagine perché fa intravedere qualche speranza in un contesto di crescita che altrimenti condannerebbe al pessimismo: se Giappone, Corea e Taiwan sono riuscite a colmare il divario, cioè a invertire il processo che le avrebbe dovute condannare a una noncrescita, allora

possono farcela anche altre Nazioni!

A stern chase is a long chase?

In effetti, come vedremo in un'altra parte di questo libro, diversi Paesi negli ultimi anni sono riusciti a invertire quella che sembrava fino a poco tempo fa una regola ferrea dello sviluppo economico: per queste Nazioni, Cina in testa, la grande divergenza si è trasformata in *grande convergenza*.

Ovviamente restano aree del mondo con tassi di crescita stabilmente bassi, che le allontanano dalle altre: essere ottimisti è

una buona regola, ma occorre al tempo stesso essere realisti! L’Africa, per esempio, resta molto indietro. E, purtroppo, non sembrano esserci segnali di un cambio di rotta.

Fino a poco tempo fa si utilizzava una metafora nautica per indicare il destino quasi ineluttabile di quelle aree del pianeta che si trovavano a inseguire le altre in vantaggio: *stern chase*. Con questa espressione si indica una nave a vela che ne segue un’altra con il vento di poppa. Forse contrasta con l’idea che molti di noi hanno dell’andare “con il vento in poppa”, ma questo tipo di andatura è quella meno adatta per raggiungere una nave che sta davanti: si

può forse evitare di aumentare lo svantaggio, ma niente di più (*A stern chase is a long chase*, usano dire i marinai inglesi).

Almeno in parte le cose sono cambiate negli ultimi decenni: come vedremo meglio nel capitolo dedicato alle questioni di economia internazionale, la Cina è diventata uno dei protagonisti della nostra epoca, avviandosi a essere una grande potenza economica (e probabilmente anche politica).

Poiché gli storici dello sviluppo hanno fatto riferimento alla grande divergenza, a proposito dei processi di crescita che interessano in particolare la Cina, senza

troppa fantasia si parla di grande convergenza, cioè di un processo economico che la porta a riavvicinarsi ai Paesi dell'Occidente, almeno per quanto riguarda il PIL.

Per la Cina la rincorsa è stata spettacolare. Per il resto del mondo come è andata? Al vostro autore viene l'orticaria quando si usano acronimi che indicano gruppi di Paesi caratterizzati da ritmi di sviluppo analoghi dal punto di vista quantitativo, ma profondamente diversi per le caratteristiche con cui ciò è avvenuto; tuttavia ammette senza difficoltà che alcuni di questi hanno avuto un indubitabile successo: pensate a BRIC (acronimo che indica Brasile,

Russia, India e Cina), per esempio. Quando venne coniato da J. O'Neill, nel 2001, ebbe subito un grande successo: sembrava intercettare il bisogno delle opinioni pubbliche e degli osservatori economici riguardo alle analogie nella crescita dei quattro Paesi citati.

In realtà le analogie sono relative: la Cina ha avuto stabilmente una crescita che non è mai scesa sotto il 7% negli ultimi anni. Brasile, India e Russia registrano tassi di crescita intorno alla metà, 4,5%. La Russia è potuta entrare nel club BRIC grazie a petrolio e gas, pur avendo sistemi industriali obsoleti e un cronico problema di corruzione politica. Il Brasile ha un'economia in

forte crescita, ma le tensioni sociali ne potrebbero compromettere lo sviluppo futuro. Anche l'India ha laceranti contraddizioni interne e, benché sia una grande democrazia con istituzioni che provengono dall'eredità inglese, resta un Paese fragile.

Un altro acronimo di gran successo è MIKT (Messico, Indonesia, Korea, Turchia). Anche qui occorre riconoscere che la fantasia di O'Neill si è scatenata: sono Paesi che rappresentano la seconda fila della grande convergenza. Crescono a ritmi senza dubbio interessanti, ma il volume di prodotto generato è molto inferiore rispetto a quello dei BRIC.

Un fatto è certo, e la dice lunga sulla natura del mutamento che è avvenuto sotto i nostri occhi negli ultimi anni: il mondo è cambiato. Il panorama economico, però, non si è molto democratizzato: i primi venti Paesi generano un PIL complessivo pari all'80% di quello mondiale, ma all'interno di questo piccolo plotone di Paesi il peso del G-7 si è significativamente ridotto. Non che la cosa debba farci piacere, ma dovete ammettere che in fondo anche gli altri meritano il benessere di cui noi abbiamo goduto per alcuni secoli.

Come cambia il mondo

Il peso percentuale del PIL generato

Osservate la [Tabella 5.2](#): presenta il peso percentuale, per l'ultimo trentennio, dei primi venti Paesi in termini di PIL generato nel 2013.

Tabella 5.2

<i>Posizione nel 2013</i>	<i>Paese</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>	<i>2013</i>	<i>2018</i>
1	USA	25	25	24	19	19
2	Cina	2	4	7	15	18
3	India	3	3	4	6	6
4	Giappone	9	10	8	5	5
5	Germania	7	6	5	4	3
6	Russia	n.d.	n.d.	3	3	3
7	Brasile	4	3	3	3	3
8	Regno Unito	4	4	4	3	3
9	Francia	5	4	4	3	2
10	Messico	3	3	3	2	2
11	Italia	4	4	3	2	2
12	Corea del Sud	1	1	2	2	2
13	Canada	2	2	2	2	2
14	Spagna	2	2	2	2	1
15	Indonesia	1	1	1	1	2
16	Turchia	1	1	1	1	1
17	Australia	1	1	1	1	1
18	Iran	1	1	1	1	1
19	Arabia Saudita	1	1	1	1	1
20	Taiwan	1	1	1	1	1

Al primo posto vi sono gli USA, al

secondo la Cina, al terzo l'India. Di seguito Giappone, Germania, Russia, Brasile. L'Italia è all'undicesimo posto. Nell'insieme, questo immaginario G-20 rappresenta il 77% del totale mondiale di PIL generato: agli altri 160 Paesi non resta che dividersi le briciole!

La tabella è interessante anche per altre ragioni: osservate i valori previsti per il 2018. Gli USA restano fermi, mentre la Cina ha praticamente colmato tutta la distanza. Sono in molti fra gli osservatori dei trend economici a prevedere che entro il 2023 la Cina occuperà il primo posto nella classifica mondiale.

Date un'occhiata alle colonne precedenti: la Cina contava appena per il 2% del PIL mondiale nel 1980 e il 7% nel 2000. Nel "lontano" 1980, il Giappone, con poco meno del 10%, era il secondo Paese al mondo dopo gli USA e si prevede che nel 2018 avrà dimezzato il suo peso mondiale. Anche l'Italia non se la passa bene: nel 1980 il Paese pesava per il 4% circa; nel 2013 poco più del 2%. E si pensa che nel 2018 questa quota non sarà cresciuta. Ma siamo in buona compagnia: Regno Unito, Germania e Francia hanno visto erodersi il loro peso e non si prevede una crescita entro il 2018.

Non sembra possano esservi molti

dubbi: quello che si è aperto potrebbe essere il “secolo della Cina”.



I Paesi che “contano” di meno

Il peso di ciascun Paese in termini di PIL generato rispetto a quello mondiale rappresenta un

indicatore frequentemente utilizzato per valutarne l'importanza sul piano globale. Il Paese che da questo punto di vista "conta" di meno è il piccolo gruppo di isole della Melanesia di Vanuatu: la quota percentuale di Vanuatu nel 2013 era pari allo 0,001. Subito prima di Vanuatu, con un valore percentuale di pochissimo superiore, nel 2013 c'era l'isola di Tonga.

Come cambia la

struttura economica

Un aspetto importante delle economie contemporanee riguarda la loro struttura interna e i cambiamenti che si registrano nel peso relativo dei settori di cui si compone il sistema economico. Secondo una distinzione tradizionale, non del tutto soddisfacente ma che costituisce un utile punto di riferimento, la produzione di un Paese può essere suddivisa in base a tre settori:

1. primario (agricoltura e allevamento del bestiame);
2. secondario (attività di produzione industriale di beni);

3. terziario (produzione di servizi).

Da un punto di vista generale questa distinzione è abbastanza precisa e utilizzabile: in effetti, ognuno è in grado di indicare senza difficoltà che l'attività del contadino che ci fornisce le uova fresche o la lattuga è di tipo agricolo (settore primario), mentre quella di Fiat è catalogabile come attività industriale, dunque ascrivibile al settore secondario. Si riscontra qualche difficoltà in più quando si tratta di definire quel complesso di attività che vanno sotto il nome di servizi o di settore terziario: che cosa comprendono? Quali sono le differenze fra l'imprenditore che nel bresciano produce tondini di ferro e il

consulente finanziario che vi consiglia nei vostri investimenti azionari?

Purtroppo non esiste una distinzione sufficientemente precisa di attività terziarie, ma è comunque possibile fornire alcune indicazioni di massima in grado di far intuire le loro caratteristiche tipiche. Cominciamo citando una battuta degna in ogni caso di rispetto, perché proviene da un illustre economista e statistico inglese dell'Ottocento, Robert Giffen (1837-1910), secondo il quale “un servizio è qualcosa che può essere venduto ed esportato, ma che è difficile farsi cadere su un piede”.

Come dicevamo, Giffen se la cava con una battuta, tuttavia indicativa di almeno una delle caratteristiche proprie di un servizio: la sua immaterialità. Il settore terziario, in effetti, si occupa della produzione e della vendita di beni immateriali, o di beni le cui caratteristiche materiali sono secondarie rispetto al contenuto di “informazione” che presentano, che ne costituisce l’aspetto più importante e conferisce loro gran parte del valore commerciale. Pensate al vostro sistema di videoscrittura o al software CAD-CAM che utilizza il progettista: potrebbero essere contenuti in un CD-ROM del valore di pochi euro, o addirittura

essere scaricati online, ma avere un valore commerciale di centinaia di euro. In questi casi quel che si paga non è l'elemento materiale ma il contenuto immateriale.

Perché ci interessa in modo particolare la definizione di settore terziario?

Perché nelle economie contemporanee le attività che rientrano in questa categoria sono largamente prevalenti rispetto a quelle comprese negli altri settori.

Inoltre il terziario è in continua crescita quantitativa e in perenne trasformazione qualitativa. Il terziario genera più di due terzi del PIL italiano, mentre il settore industriale non arriva a coprire il restante terzo. Il settore primario

rappresenta una quota non superiore al 2%.

La terziarizzazione delle economie contemporanee

Dunque, una delle tendenze generali degli attuali sistemi economici è la progressiva terziarizzazione: cresce il settore dei servizi, mentre si riducono di importanza i settori primario e secondario. Perché si registra una dinamica del genere? Non è facile rispondere a una simile domanda: si

possono avanzare delle ragionevoli ipotesi, ma non è detto che si colga nel segno.

Una prima ipotesi deriva dagli studi dell'economista inglese Colin Clark (1905-1989) nel corso degli anni Quaranta del Novecento. Secondo Clark la crescita del settore terziario è da mettere in relazione diretta con il progressivo aumento dei redditi pro capite in molte economie: quanto maggiori sono le disponibilità economiche dei consumatori, tanto maggiori sono le loro richieste di beni di tipo "superiore", tra cui molti servizi. In termini diversi: una volta soddisfatti i bisogni più importanti come

l'alimentazione e il vestiario, attraverso il consumo di beni provenienti dal settore primario, si passa alla soddisfazione di bisogni d'altro genere prodotti dal settore industriale (auto, elettrodomestici ecc.). Infine si rivolge l'attenzione a beni immateriali, forniti in prevalenza dal settore terziario: strumenti culturali, spettacoli, prestazioni sanitarie, servizi per il fitness ecc.

Poiché il reddito è andato gradualmente crescendo, almeno nei Paesi ad alto sviluppo, è aumentato anche il peso della domanda di beni e servizi prodotti dal terziario, mentre si registra un ristagno della domanda di merci del

secondario e del primario.

Naturalmente, a fronte dell'aumento della domanda di servizi, il peso degli investimenti e dell'occupazione nel settore terziario cresce in misura progressiva.

La “legge” di Clark sembra convincente. E in effetti lo è se consideriamo le caratteristiche dello sviluppo degli Stati europei e nordamericani. Lo è molto meno se si analizza il modo con il quale molti Paesi emergenti stanno sviluppandosi: in Nazioni come il Brasile, in parte l'India, persino la Cina, sembra che sia stata quasi “saltata” la fase dell'industrializzazione, cioè dello sviluppo del settore secondario prima di

quello terziario. Anche economie meno importanti, più piccole, hanno dinamiche simili, come testimonia il caso del Ruanda.



Il Ruanda

Forse qualcuno ricorderà il bel film del 2004 *Hotel Ruanda*, che ricevette molti riconoscimenti e ottenne un buon successo di pubblico. Raccontava la

storia di un direttore d'albergo, nei pressi di Kigali, che cercava di salvare dal massacro quanti più cittadini di etnia Tutsi fosse possibile. Nel 1994 estremisti di origine Hutu, l'altro gruppo etnico presente in Ruanda, scatenarono un vero e proprio *pogrom*: in pochi mesi, da aprile a luglio, furono trucidati almeno un milione di ruandesi!

Oggi il Paese è pacificato e le due etnie convivono, anche se non si può certo parlare di una democrazia: dal 2000 il capo di Stato è il Tutsi Paul Kagame, personaggio non privo di ombre, che è però senza dubbio il principale artefice dello sviluppo economico impetuoso dell'ultimo decennio. I tassi di crescita

sono “alla cinese”, superiori anche a quelli dell’area dell’Africa Sub-sahariana, cui il Ruanda appartiene, che pure sono di tutto rispetto.

Osservate la [Figura 5.1](#).

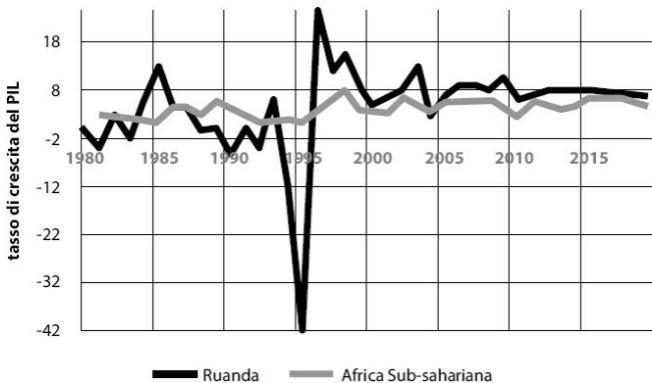


Figura 5.1 Tasso di crescita del Ruanda e dell’Africa Subsahariana.

Si vede chiaramente che, dopo i drammatici eventi del 1994, il Ruanda ha imboccato un sentiero di crescita impetuosa, superiore a quella dei Paesi vicini, i quali comunque registrano tassi di aumento del PIL superiori al 5%. Va bene, penserete: siamo molto contenti per i ruandesi, ma perché questo processo presenta qualche interesse generale?

Avete ragione. È bene chiarire: in primo luogo, prendete un atlante e guardate dove si trova il Ruanda. È un piccolo Stato senza sbocchi sul mare, situato in un'enclave tra la Repubblica Democratica del Congo, la Tanzania, il

Burundi e l'Uganda: in un contesto di questo genere, la geografia lo condannerebbe a una vita stentata di sottosviluppo. Eppure non è così: il reddito annuo pro capite dei ruandesi è intorno ai 1.500 dollari, contro i 600 del vicino Burundi. Ed è in costante crescita. Che tipo di sviluppo ha scelto il Ruanda? Quali sono le ragioni del suo successo? Se il Paese avesse scelto una strada "tradizionale", cioè il passaggio da un'economia agricola a una industriale e poi eventualmente a un'economia di servizi, i condizionamenti geo-politici sarebbero stati determinanti. Ma la strada scelta è stata un'altra. E questo rende il Ruanda un esempio di crescita che ha saltato a

più pari uno degli stadi dello sviluppo cui siamo abituati: non esiste un settore industriale in Ruanda! C'è ancora molta agricoltura, ma Kigali, la sua capitale, sta diventando un *hub* di servizi finanziari e dell'alta tecnologia. Ci vorrà ancora del tempo, ma l'idea è buona. E sta già dando i suoi frutti.

Non dobbiamo pensare "all'occidentale". Tutti noi siamo figli di uno sviluppo a tre stadi: agricoltura, industria (manifatturiera), servizi. Ci ha portato benessere. Ma non è detto che funzioni sempre: ha funzionato in Europa, ma potrebbe non andare bene in Ruanda, destinato a una crescita fondata su principi diversi.

I servizi e il terribile morbo di Baumol

Qualunque ne sia la ragione, la dimensione del settore terziario è andata aumentando in ogni sistema economico, al punto che questo è diventato il comparto più importante e nel quale sono occupati circa i due terzi della forza lavoro complessiva. Questa prevalenza del terziario pone problemi nuovi agli economisti: molte delle regole che valgono per le attività industriali non possono essere applicate a esso, o in ogni caso esigono adattamenti di notevole importanza.

William Baumol, un economista americano, distingue fra settori produttivi a tecnologia in evoluzione e settori a tecnologia stagnante: i primi sono caratterizzati dalla possibilità di ottenere guadagni produttivi grazie alle continue innovazioni tecnologiche, mentre nei secondi l'innovazione tecnologica è più difficile e ha minore efficacia.

Nei settori a tecnologia in evoluzione, proprio grazie ai guadagni in produttività ottenuti attraverso i miglioramenti tecnologici, è possibile aumentare la remunerazione dei lavoratori senza che questo causi un incremento dei costi per unità di

prodotto. Il maggior costo salariale, cioè, “si scarica” sulla maggior quantità di prodotto ottenuto.

Nei settori a tecnologia stagnante gli aumenti di produttività, quando ci sono, hanno minore entità. D'altra parte è ben conosciuto fra sociologi ed economisti l'effetto imitativo che si produce quando in un settore si registrano aumenti di salario: anche i lavoratori di altri settori rivendicano un analogo trattamento retributivo e gli aumenti tendono a generalizzarsi in poco tempo. Il risultato è che anche nei settori a tecnologia stagnante il salario crescerà senza che questo possa essere compensato da un aumento della produttività: quindi, il

costo per unità di prodotto è destinato a crescere.

È una situazione nota come sindrome di Baumol.



La sindrome di Baumol

Il quartetto d'archi di Mozart

La spiegazione della sindrome di Baumol può iniziare facendo riferimento

a ciò che accade nella produzione di servizi. Per esempio, nell'esecuzione dal vivo di una sonata di Mozart come il quartetto d'archi: eseguire la sonata richiede, oggi come duecentocinquanta anni fa, quattro musicisti, quattro strumenti analoghi a quelli dei tempi di Mozart, una sala di dimensioni adeguate se si vuole garantire una buona acustica. In pratica, la produttività del quartetto d'archi non è aumentata in modo significativo negli ultimi duecentocinquanta anni.

In tutta evidenza si tratta di un settore a tecnologia stagnante. Anzi, il fascino di un'esecuzione dal vivo consiste per larga parte nel fatto che il pubblico vede

ricrearsi le stesse condizioni dei tempi in cui Mozart componeva e dirigeva.

Il lavoro in sartoria

Ora prendiamo in considerazione un settore produttivo come la sartoria. In questo caso esso è stato caratterizzato da grandi innovazioni tecnologiche: un secolo fa il sarto impiegava circa tre giorni di lavoro per confezionare un abito, oggi un lavoratore del settore, grazie alle innovazioni nelle tecniche produttive e nelle macchine sartoriali, ha una produzione di tre-quattro vestiti al giorno.

In questo caso il lavoro sartoriale ha avuto un'evoluzione tecnologica che ha

aumentato la produttività del lavoratore impiegato e permette dunque un aumento del salario. Si tratta evidentemente di un settore a tecnologia in evoluzione.

Se gli aumenti salariali restassero confinati al settore in cui essi si accompagnano a corrispondenti aumenti della produttività, non costituirebbero un problema perché con ogni probabilità sarebbero commisurati al maggior rendimento del lavoro. In realtà non è questo ciò che accade: anche i lavoratori dei settori a tecnologia stagnante cercheranno di ottenere analoghi incrementi salariali e i datori di lavoro saranno “costretti” a concederli se non vogliono che i

dipendenti, progressivamente, si spostino verso settori caratterizzati da una maggiore dinamica retributiva.

Serata d'opera al Teatro Regio di Torino

Al Teatro Regio di Torino, uno dei templi italiani per la musica classica, l'allestimento di una serata d'opera costava nel 1865 circa 15.000 euro del 2000. A distanza di centotrentacinque anni, nel 2000, la stessa serata poteva essere realizzata con una spesa non inferiore ai 150.000 euro! Con questi costi, a teatro pieno, nel 1865 il prezzo del biglietto sarebbe costato 6-7 euro. Nel 2000 il prezzo dello stesso biglietto

sarebbe salito a circa 80 euro.

La conseguenza ovvia è che a questo livello di prezzo l'affluenza di pubblico al teatro sarebbe probabilmente crollata. Solo il finanziamento pubblico di intensità crescente ha permesso di mantenere in vita il Teatro Regio torinese: nel 1865 il finanziamento statale copriva circa il 40% dei costi di produzione; attualmente esso copre circa l'80% dei costi di allestimento, che sono nel frattempo aumentati di circa dodici volte.

Parte 2

Pensare in piccolo: la microeconomia

**Ovvero l'arte di
studiare il
comportamento**

economico di consumatori e imprese

I mercati azionari e i
campi di battaglia non
sono ordinati come una
scacchiera, ma anche lì il
successo dipende dalla

qualità di decisioni
scaturite da metodi di
analisi appropriati.

GARRY KASPAROV, *Gli
scacchi, la vita, 2007*

*In questa
parte...*

Scoprirete cos'è il mercato, come funziona, quali sono le regole della domanda e dell'offerta.

Approfondirete quali sono i diversi tipi di mercato, che cos'è la libera concorrenza, un monopolio e un oligopolio.

Indagherete i rapporti tra il mercato del lavoro e il capitale, che cosa sono e come funzionano e quanto sia importante per entrambi l'innovazione.

Capitolo 6

Il mercato

In questo capitolo

- ▶ Le regole del mercato: la domanda e l'offerta
 - ▶ Quando un mercato è in equilibrio
 - ▶ L'elasticità del mercato
-

Che cos'è il mercato?

Gran parte delle scelte economiche che compiamo giornalmente si svolge attraverso il mercato. Il mercato di un bene è l'istituzione nella quale si incontrano la volontà dei compratori, che si usa definire domanda, e la volontà dei venditori, l'offerta. In genere, la nostra mente tende ad associare una tale idea a un luogo fisico come quelli che settimanalmente si tengono nei nostri quartieri: si tratta di un'idea niente affatto sbagliata, ma è limitata. Di sicuro in casi simili siamo di fronte a un mercato, ma le modalità con le quali domanda e offerta si incontrano sono molto più numerose di quanto la nostra esperienza diretta ci lasci immaginare.

Per esempio, il mercato del petrolio si svolge su una scala geografica molto ampia: l'offerta è costituita dai Paesi produttori (molti Paesi del Medio Oriente, dell'Africa Sub-sahariana, altri dell'America Latina, la Russia, gli USA), mentre gran parte della domanda è data dai milioni di automobilisti sparsi ai quattro angoli del mondo. Si tratta di un mercato planetario, sarebbe impossibile (e comunque inutilmente costoso) far incontrare fisicamente domanda e offerta. In effetti, su simili "piazze" vendite e acquisti avvengono attraverso accordi stipulati essenzialmente per via telematica.

A proposito di telematica: riflettete

sull'enorme sviluppo che ha avuto in questi anni il commercio elettronico, specie in alcuni settori merceologici. In linea generale, il venditore espone su una sua "vetrina" il prodotto che vuole vendere; qualcuno, il potenziale acquirente, navigando in Internet, viene a conoscenza delle caratteristiche della merce esposta ed eventualmente decide di acquistarla. A questo punto gli viene richiesto di fornire il suo numero di carta di credito e le sue generalità e l'affare si conclude. La merce gli verrà consegnata entro qualche giorno in qualsiasi parte del mondo egli si trovi. Rifletteteci: non solo compratore e venditore non si sono mai incontrati, ma non si sono neppure mai parlati al

telefono, né vi sono stati scambi di lettere o di fax. Eppure la vendita è perfettamente valida.

Ovviamente nessuno compera un etto di prosciutto cotto su Internet (per quanto stia prendendo piede la pratica dello shopping alimentare online), ma la diffusione del commercio elettronico permette di precisare ulteriormente la nozione di mercato: in esso quello che è davvero fondamentale è la circostanza che domanda e offerta possano mettersi in reciproco contatto, in qualunque modo questo avvenga.

D'accordo: non è facile individuare le analogie fra la Borsa Valori di New

York e un piccolo mercato rionale. Nondimeno le affinità sono numerose e qualitativamente maggiori delle differenze. Esse hanno a che fare con la definizione che abbiamo introdotto sopra: il mercato è un'istituzione dove venditori e compratori si incontrano per vendere e comperare un bene.

Questa definizione è solo una fra le molte possibili, ma ci consente di mettere in evidenza come l'elemento centrale della realtà che chiamiamo mercato, non riguardi la sua dimensione, né la quantità di compratori e venditori presenti su di esso, né ancora il valore complessivo delle merci scambiate ecc., bensì la circostanza che attraverso gli

accorgimenti più opportuni le parti vengano messe in condizione di concludere la vendita/acquisto.

Benché diffusissima, questa è un'istituzione economica relativamente recente, anche se fa parte della nostra vita quotidiana e la consideriamo quasi come un elemento naturale del paesaggio entro cui si muove l'uomo moderno. In realtà lo scambio di merci contro denaro, che è il suo presupposto logico, rappresenta un comportamento che si è generalizzato in epoche abbastanza vicine, diciamo negli ultimi quattro secoli: per molto tempo le persone hanno prodotto ciò che serviva loro, o al massimo lo scambio avveniva nella

forma di cosa contro cosa (baratto). È evidente come oggi sia ben difficile che una persona sia in grado di produrre tutto ciò che gli serve per la sua sopravvivenza: quanti di voi saprebbero mungere una mucca e ottenere dal latte il formaggio? Quanti sarebbero capaci di costruirsi un aratro e coltivare la terra? E quanti sarebbero in grado di scrivere un libro? È questa incapacità a realizzare tutto ciò che gli serve che ha indotto l'uomo a creare forme di mercato sempre più perfezionate, tali da mettere in contatto persone dotate di abilità e bisogni diversi. Da questo punto di vista la presenza quasi ossessiva dei mercati nella nostra società è il risultato della divisione del

lavoro e la rende insieme possibile e conveniente. Nel tempo, i mercati si sono differenziati: esistono ancora quelli piccoli regionali che convivono con altre pratiche commerciali più sofisticate, fino ad arrivare alle Borse Valori, in grado di movimentare ogni giorno milioni di euro.



A. Marshall

“Gli economisti – dice il Cournot – intendono per mercato non un luogo particolare in cui si compiono gli acquisti e le vendite, ma tutta una regione in cui compratori e venditori siano uniti da rapporti liberi di commercio, cosicché i prezzi vi si livellano facilmente e rapidamente.” E il Jevons: “In origine il mercato era una piazza pubblica di una città, in cui erano esposti in vendita generi alimentari e altri oggetti; la parola è stata però generalizzata, in modo da designare qualsiasi gruppo di persone che siano in

strette relazioni d'affari e compiano vaste negoziazioni in qualsiasi merce.”

[...] Quanto più il mercato si avvicina alla perfezione, tanto maggiore sarà la tendenza che per una stessa merce e nello stesso tempo sia pagato lo stesso prezzo in tutte le parti del mercato stesso.

A. Marshall, *Principi di Economia*, UTET, Torino 1972, pagg. 460-461.

Domanda e offerta

individuali

Domanda

Una volta qualcuno, in vena di spiritosaggini, disse (più o meno): “È facile far passare un pappagallo per un buon economista: è sufficiente insegnargli a ripetere in continuazione le parole domanda e offerta!” (fu lo storico inglese R. Carlyle, che era noto per non avere grande stima della categoria, avendo in un’altra occasione definito l’economia come una “scienza triste”).

D’accordo: l’affermazione è ben poco generosa nei confronti degli economisti

(o forse nei confronti dei pappagalli), ma almeno per un aspetto ha qualcosa di vero, perché in effetti le nozioni di domanda e di offerta rappresentano i due mattoni fondamentali di ogni ragionamento economico.

In modo generico possiamo dire che la domanda descrive il comportamento del consumatore quando decide se e cosa acquistare sul mercato, mentre l'offerta si riferisce alle decisioni di coloro che stabiliscono di produrre e mettere sul mercato un determinato bene.

Il mercato è il luogo nel quale la domanda e l'offerta possono incontrarsi con reciproco vantaggio. Quando la

quantità offerta di un determinato bene a un certo prezzo coincide con la quantità della domanda dello stesso bene a quel prezzo, si verifica una condizione che gli economisti definiscono di equilibrio di mercato. Questa situazione non è il risultato di una magia e neppure una casualità: deriva dalle dinamiche della domanda e dell'offerta. È dunque necessario un attento esame di entrambi i comportamenti economici: sia quello del compratore-consumatore di un bene sia quello del produttore-venditore dello stesso.

Non vi è alcuna ragione particolare per iniziare il nostro ragionamento dall'analisi della domanda, se non per il

fatto che essa si presenta nell'esperienza quotidiana di ognuno: siamo tutti consumatori e ogni giorno, e più volte al giorno, ci confrontiamo più o meno consapevolmente con il mercato dal lato dei soggetti della domanda. Insomma: rompiamo il ghiaccio trattando qualcosa che ci è familiare!

Prezzo & quantità: una relazione pericolosa (1)

La dinamica della domanda di un bene è abbastanza semplice da analizzare se ci riferiamo all'esperienza quotidiana: supponiamo di voler esaminare il mercato delle scarpe sportive nella

nostra città, scoprendo che il prezzo di un paio di scarpe è di 50 euro. A questo prezzo la quantità di scarpe che i clienti comperano in un anno per le loro attività sportive è di 1.000 paia.

Adesso supponiamo che, per qualche ragione che ora non ci interessa indagare, le scarpe sportive subiscano un aumento di prezzo, passando da 50 euro al paio a 100 euro al paio. Come credete che si comporteranno i consumatori di fronte a questa nuova situazione? Forse qualcuno di essi deciderà che anche al nuovo e più alto prezzo conviene comperare le scarpe, forse non ne può proprio fare a meno perché quelle vecchie sono ormai

inservibili, o magari ha un reddito tale da permettergli di acquistarle anche se sono diventate più costose. D'altra parte, qualcun altro riterrà che al nuovo prezzo converrà tenersi le vecchie ancora per un po' di tempo, oppure deciderà che tutto sommato l'attività sportiva è diventata troppo cara; altri ancora semplicemente non avranno denaro sufficiente per affrontare la nuova spesa.

Lo schema di comportamento dei consumatori di scarpe sportive è dunque riassumibile nel modo che segue: tanto più è alto il prezzo del bene tanto meno numerosi saranno i consumatori disponibili ad acquistarlo, e viceversa.

Tra prezzo e quantità esiste dunque una relazione inversa: se il prezzo sale la quantità domandata scende, se il prezzo scende la quantità domandata aumenta.

Nel mercato delle scarpe sportive i primi a uscirne, rinunciando all'acquisto, saranno coloro che non hanno motivazioni particolarmente forti a restarvi e che quindi sono disponibili alla spesa solo se il prezzo è basso, mentre altri consumatori continueranno a comperarle anche a fronte di un aumento del loro costo finale. La [Tabella 6.1](#) esprime, in forma schematica, il comportamento dei consumatori a diversi livelli di prezzo del prodotto.

Tabella 6.1

<i>Prezzo (euro per paio di scarpe)</i>	<i>Quantità (paia di scarpe acquistate in un anno)</i>
100	500
50	1.000
25	1.250

È possibile tradurre graficamente la dinamica della domanda? Certamente sì, anzi la rappresentazione grafica della funzione di domanda è di fondamentale importanza nel ragionamento complessivo sulle dinamiche di mercato. Non preoccupatevi, si tratta di una rappresentazione grafica molto semplice, purché si tengano nel dovuto conto alcuni aspetti particolari che

saranno oggetto di considerazione nei paragrafi successivi (non vogliamo togliervi tutte le sorprese).

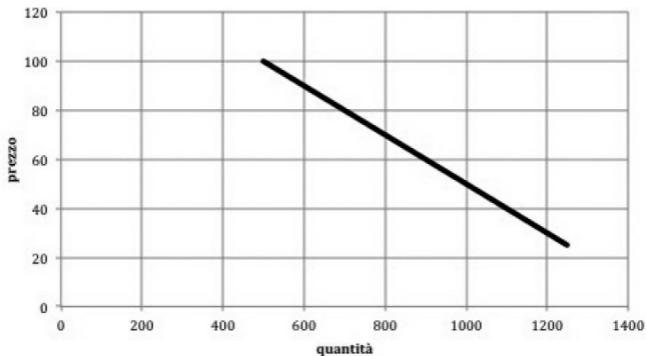


Figura 6.1 La funzione di domanda mette in relazione (inversa) il prezzo e la quantità domandata.

Dunque la domanda è la quantità di un

bene che i consumatori desiderano acquistare ai diversi prezzi. Attenzione: la domanda non è una quantità definita, ma una descrizione completa delle diverse quantità del bene che il compratore intende acquistare a prezzi diversi.

Possiamo cercare di comprendere meglio il funzionamento con una semplice simulazione: pensiamo al mercato delle pizze e ipotizziamo che esso sia formato da due soli consumatori, Giulio e Cristiana (il fatto che i consumatori siano più di due non modificherebbe gli esiti della simulazione).

La **Tabella 6.2** presenta l'andamento della domanda di ciascuno dei due consumatori e quella complessiva (o di mercato) nell'arco di un anno.

Tabella 6.2

<i>Prezzo in euro per pizza</i>	<i>Quantità domandata da Giulio</i>	<i>Quantità domandata da Cristiana</i>	<i>Domanda di mercato</i>
5	5	2,5	7,5
4	10	5	15
3	15	7,5	22,5
2	20	10	30
1	25	12,5	37,5
0	30	15	45

Non è necessario essere premi Nobel per l'economia per capire che a Cristiana la pizza piace meno che a Giulio: in effetti, per ciascun prezzo lui è disposto a comperare esattamente una quantità doppia di pizze rispetto a lei.

La domanda di mercato viene ottenuta facendo la somma, per ciascun prezzo, della domanda dell'uno più quella dell'altra. La rappresentazione grafica delle due domande individuali e di quella di mercato viene riportata nella [Figura 6.2](#).

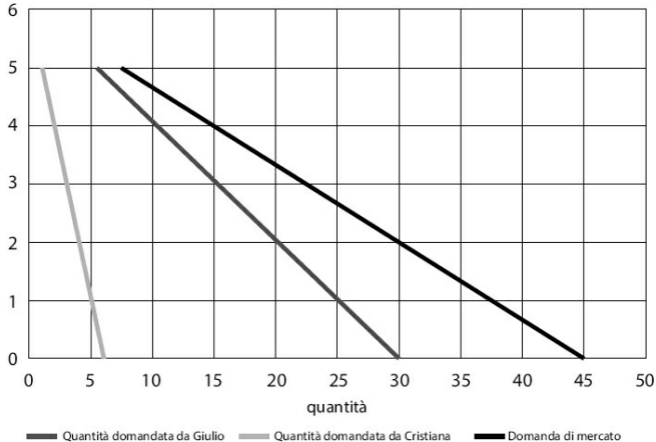


Figura 6.2 Le funzioni di domanda di Cristiana e Giulio. Viene tracciata anche la funzione di mercato che risulta dalla somma delle due domande individuali.

Che la domanda individuale di pizze

rispecchi l'andamento illustrato nella tabella e nel grafico non dovrebbe meravigliarci: tanto più il prezzo delle pizze si abbassa, tante più pizze saranno disposti ad acquistare sia Giulio che Cristiana, anche se in effetti ciascuno dei due ne compererà una quantità diversa.

Gli economisti in generale credono che una simile dinamica sia verificabile per una grandissima parte dei beni e caratterizzi una fondamentale regola di mercato: la quantità domandata di un bene è in relazione inversa rispetto al prezzo dello stesso.

Che prezzo e quantità siano legati da una

relazione a questo punto dovrebbe essere chiaro, ma occorre aggiungere un'osservazione importante riguardante il nesso causale di essa: la variabile indipendente, quella i cui cambiamenti producono effetti sull'altra variabile (dipendente), è costituita dal prezzo. In altre parole, è il prezzo che fa decidere ai nostri protagonisti la quantità di pizze da comperare.

Non fatevi trarre in inganno dal modo con il quale gli economisti rappresentano graficamente la domanda: come già detto (nel paragrafo “Le convenzioni grafiche più usate in economia” del [Capitolo 2](#)), di solito nei grafici cartesiani la variabile

indipendente (causale) viene indicata sull'asse X, mentre quella dipendente sull'asse Y. Per convenzione, nei grafici della domanda (e dell'offerta) il prezzo viene indicato sull'asse Y, ma resta pur sempre la variabile indipendente.

Quando gli economisti si occupano della domanda usano spesso modelli come quello riportato sopra. Ricordate? Un modello è una rappresentazione stilizzata della realtà e, proprio per questo, consente di presentare un fenomeno nei suoi aspetti essenziali, trascurandone volutamente altri che potrebbero disturbare l'osservazione. D'altra parte i modelli possono presentare degli inconvenienti: tanto più

un modello è astratto, tanto più esso può risultare poco realistico e apparire come una costruzione magari anche elegante, ma che non ha niente a che vedere con la realtà.



Prezzo e domanda del petrolio

Alla luce di queste osservazioni è opportuno fare qualche verifica: il

modello della domanda corrisponde a quanto accade nella realtà? Si possono trarre indicazioni sull'economia reale a partire dal modello di domanda? Cercheremo di rispondere sommariamente a questi interrogativi analizzando uno degli avvenimenti più importanti dell'ultimo scorcio del Novecento: la crisi petrolifera degli anni Settanta.

Per i nostri scopi è qui sufficiente accennare al fatto che i Paesi produttori di petrolio, gran parte dei quali riuniti nel "cartello" dell'OPEC, nell'ottobre del 1973 decisero di aumentare in misura notevole il prezzo del greggio, la cui domanda era concentrata in

prevalenza nei Paesi industrializzati, Europa e America del Nord in primo luogo. Nel giro di pochi anni il prezzo del petrolio triplicò sconvolgendo le economie di molta parte del mondo sviluppato e costringendo a modificare le strategie produttive delle imprese.



Figura 6.3 L'andamento del prezzo del petrolio nei periodi dei due shock petroliferi.

Fu un disastro per le economie industriali. I più anziani fra i nostri venticinque lettori ricorderanno il panico che si scatenò e l'odio nei

confronti degli “sceicchi” arabi che avevano il cattivo gusto di approfittare della sete di petrolio per alzarne il prezzo. Certo in quel momento il loro indice di popolarità non era alle stelle, ma non ne sembravano particolarmente preoccupati.

Quel che qui ci interessa verificare è se le variazioni del prezzo del petrolio provocarono effetti sulla quantità domandata a livello mondiale. In altre parole se la quantità domandata di petrolio rispose alle stesse regole della domanda di pizze che abbiamo visto in precedenza, instaurando una relazione inversa. Cosa è successo dunque sul mercato petrolifero? Di fronte a un

aumento del prezzo i consumatori hanno dovuto effettivamente ridurre la loro domanda, imparando a risparmiare sull'uso di petrolio e derivati, quali la benzina o le plastiche.

Offerta individuale

L'altro lato del mercato rispetto alla domanda è costituito dall'offerta di un bene: l'offerta è la quantità di quel bene che i venditori intendono cedere ai diversi prezzi. Da questa definizione deriva una conseguenza importante: come nel caso della domanda, anche questo non è costituito da una quantità definita, ma è piuttosto la descrizione

completa delle diverse quantità di bene che i venditori sono disposti a mettere sul mercato ai diversi prezzi.

Mentre la domanda riguarda prevalentemente il comportamento dei consumatori e le loro reazioni d'acquisto alle modifiche del prezzo di un prodotto, l'offerta fa riferimento al comportamento dei produttori-venditori dello stesso: come è intuibile, le logiche che spingono una persona a decidere di mettere sul mercato un bene non possono che essere differenti rispetto a quelle che convincono un consumatore a considerarne il possibile acquisto. Ma per gli economisti la relazione fra prezzo e quantità resta comunque

fondamentale anche nel caso dell'offerta.

Prezzo & quantità: una relazione pericolosa (2)

Vediamo di chiarire con un esempio analogo a quello già fatto per analizzare la domanda. La **Tabella 6.3** presenta i dati relativi al mercato delle scarpe sportive dal lato dei venditori.

Tabella 6.3

<i>Prezzo (euro per paio di scarpe)</i>	<i>Quantità (paia di scarpe offerte in un anno)</i>
---	---

60

1.250

Ovviamente anche in questo ogni economista che si rispetti non rinuncerà a costruire il suo bravo grafico dell'offerta. E dunque facciamolo anche noi!

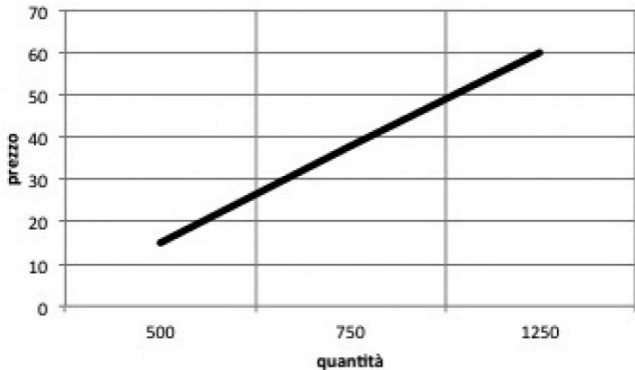


Figura 6.4 La funzione grafica dell'offerta. Questa volta la relazione fra prezzo e quantità è di tipo diretto.

Analogamente a quanto fatto per la domanda, anche nello studio dell'offerta partiamo da un prezzo di riferimento, in questo caso di 38 euro al paio: a tale

prezzo la quantità di scarpe poste in vendita nei negozi della città da parte dei venditori è di 750 paia. Ora supponiamo che il prezzo delle scarpe sportive passi da 38 a 60 euro al paio: come si comporteranno i venditori di fronte all'aumento e quindi alla prospettiva di guadagnare di più?

Con ogni probabilità ciascuno di loro metterà in vendita un numero maggiore di scarpe, anche se questo implicherà ordini di maggiore entità nei confronti dei grossisti; qualche commerciante, che al prezzo iniziale non teneva nel proprio negozio scarpe sportive, deciderà a questo punto di metterle in vendita. Potrà persino succedere che qualcuno, il

quale prima non si occupava del commercio di questo articolo, stimolato dai guadagni che l'alto prezzo delle scarpe ha raggiunto, deciderà di entrare sul mercato.

Possiamo facilmente generalizzare il comportamento dei venditori incorporandolo in quella che significativamente viene definita legge dell'offerta: quanto più è alto il prezzo di vendita di un bene, tanto maggiore sarà la quantità di quel bene offerta sul mercato. Questa dinamica è visualizzata nel grafico che abbiamo mostrato poco sopra, ma, come nel caso della domanda, anche in quello dell'offerta è bene ricordare che se anche nella

rappresentazione grafica il prezzo è indicato sull'asse Y e la quantità offerta sull'asse X, il primo resta la variabile indipendente e la seconda quella dipendente.

Vi sarà chiaro a questo punto che domanda e offerta rappresentano i due elementi costitutivi del mercato: se si riesce a comprenderne bene il funzionamento, ci si può considerare a buon punto nello studio dell'economia (trovandosi in buona compagnia con il pappagallo di cui parlava l'ottimo Carlyle).

Dunque, come abbiamo già fatto per la domanda, cerchiamo di approfondire lo

studio dell'offerta indagando sulle dinamiche che ne sono alla base. Ricordate Giulio e Cristiana alle prese con la decisione di quante pizze comperare in un anno? Ora guardiamo lo stesso mercato dal lato dei venditori supponendo per comodità che questo sia costituito da due sole pizzerie: 'O Sole Mio e Marechiaro (nomi particolarmente originali, non trovate?).

La [Tabella 6.4](#) mostra l'offerta di pizze di ciascuna delle due pizzerie (colonne 2 e 3) e quella complessiva di mercato (colonna 4) ai diversi prezzi (colonna 1).

Tabella 6.4

<i>Prezzo (euro per pizza)</i>	<i>Quantità offerta dalla pizzeria 'O Sole mio</i>	<i>Quantità offerta dalla pizzeria Marechiaro</i>	<i>Offerta di mercato di pizze</i>
5	10	5	15
4	8	4	12
3	6	3	9
2	4	2	6
1	2	1	3
0	0	0	0

Che ne dite? Facciamo il grafico? Ma sì!

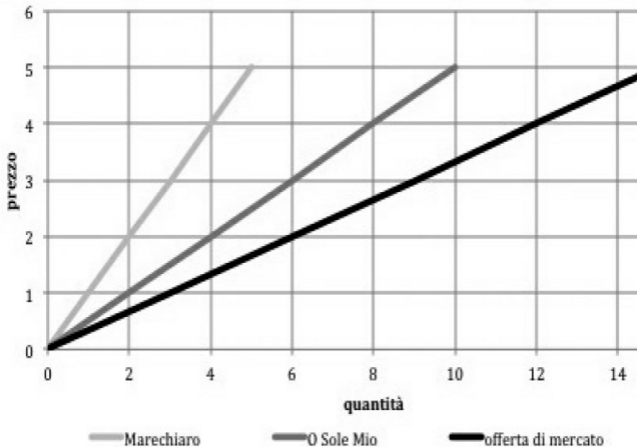


Figura 6.5 La funzione di offerta delle due pizzerie e la somma delle due offerte.

Dinamiche dei prezzi e raggiungimento

dell'equilibrio di mercato

Fin qui abbiamo distinto l'analisi di domanda e offerta: lo abbiamo fatto per semplificare la vita al lettore, ma è giunto il momento di completare il ragionamento mettendo in relazione i due concetti per verificare come con il loro interagire si realizzi l'equilibrio di mercato.

Gli economisti hanno in genere una vera e propria ossessione per l'equilibrio: ogni volta che si presenta qualcosa in grado di perturbarlo viene vista come fumo negli occhi. Se vi sfiora il sospetto

che gli economisti siano un tantino paranoici, probabilmente avete ragione, ma abbiate pazienza: almeno nel caso dell'equilibrio di mercato una certa insistenza sul concetto è giustificata.

Si verifica equilibrio di mercato quando a un certo livello di prezzo la quantità domandata e la quantità offerta di un dato bene sono eguali. In altre parole: la situazione di equilibrio è quella tale per cui la quantità di un bene posta in vendita (offerta) è esattamente eguale alla quantità che i compratori sono disposti a comperare (domanda). Bello, no? Molto elegante!

Per comprendere bene il concetto di

equilibrio di mercato riprendiamo l'esempio del mercato delle pizze introdotto nelle pagine precedenti. Per facilitare l'analisi riportiamo i dati riassuntivi nella [Tabella 6.5](#), dove sono presentati il prezzo in euro di una pizza, la domanda di mercato (Cristiana+Giulio) e l'offerta di mercato ('O Sole mio+Marechiaro).

Tabella 6.5

<i>Prezzo</i>	<i>Domanda di mercato</i>	<i>Offerta di mercato</i>
5	7,5	15
4	15	12
3	22,5	9
2	30	6
	37,5	3

Non dovrete avere nessuna difficoltà a comprendere che le dinamiche di domanda e offerta si muovono in direzione opposta in relazione al prezzo: quando una cresce, l'altra scende e viceversa. Le ragioni di questa opposta dinamica sono del tutto comprensibili: se il prezzo scende, i consumatori saranno sempre più attirati dal consumo di pizze, ma al tempo stesso i gestori di pizzerie troveranno sempre meno conveniente tenere aperti i loro esercizi. Nonostante questo, anzi per la verità proprio grazie a questo andamento opposto, esiste un livello di prezzo in

cui la quantità domandata e la quantità offerta si eguagliano. Quando questo accade il mercato è in equilibrio.

La questione sarà senza dubbio più chiara ricorrendo al solito grafico, che in questo caso dovete custodire come una vera e propria reliquia: non c'è con molta probabilità nessuna rappresentazione grafica più usata in economia di quella che riproduce l'andamento di domanda, offerta ed equilibrio.

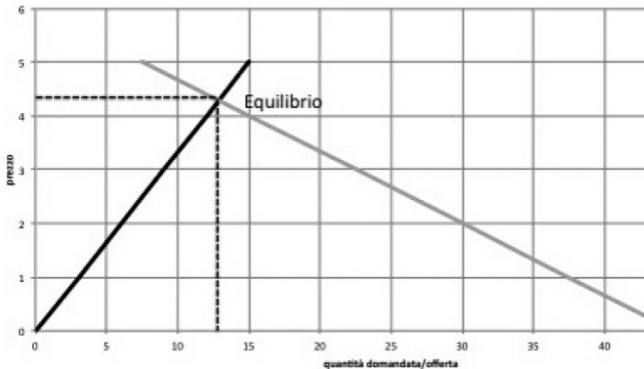


Figura 6.6 La domanda, l'offerta e il prezzo di equilibrio.

Dal grafico si deduce che la situazione di equilibrio corrisponde a un prezzo di 4,3 euro e una quantità di 13 pizze.

Notate: al prezzo di equilibrio la quantità di pizze che i venditori sono

disposti a vendere e i compratori sono disposti a comperare è esattamente la stessa. Questo non significa che tutti siano soddisfatti e che la favola si concluda con un “... e vissero felici e contenti”: al prezzo di equilibrio di 4,3 euro vi saranno probabilmente venditori che non trovano conveniente produrre a quel prezzo e compratori per cui esso è troppo caro.

L'equilibrio di mercato: magia?

Dicevamo che gli economisti considerano il livello di equilibrio come

la situazione ideale, quella che sul mercato mette d'accordo domanda e offerta. Ma come mai ritengono che sia anche quella che, alla fine, inevitabilmente si realizzerà? Dopotutto si tratta di una combinazione di prezzo/quantità fra le infinite possibili: cosa garantisce che sarà quella che prevarrà sulle altre?

Domande lecite, alle quali è bene dare delle risposte. Supponete che il prezzo di una pizza sia 2 euro: a questo livello i compratori saranno ben contenti di andare in pizzeria e sostituire con le pizze altri beni alimentari. Per coerenza con quanto indicato nella tabella precedente la domanda di mercato sarà

di 30 pizze. Ma quale sarà l'offerta? Un prezzo di 2 euro di certo non consente grandi affari e quindi è probabile che i ristoratori non avranno particolari incentivi a produrle: forse modificheranno il loro menu e offriranno pizze solo in quantità limitata. Può perfino ipotizzarsi che qualche pizzeria chiuda i battenti perché non riesce a coprire i costi. Dunque, al prezzo di 2 euro vi saranno molti (potenziali) compratori, ma pochi venditori. A vostro avviso cosa succede quando su un mercato si realizza una situazione di questo genere? Pensate all'asta di un quadro: l'offerta è limitata a quella singola opera, mentre vi sono numerosi possibili compratori. Come faranno ad

assicurarsi il quadro? Ognuno offrirà più di quanto sia stato offerto sino a quel momento! I mercati d'asta sono di tipo particolare, ma non differiscono dagli altri per quanto riguarda il meccanismo con cui si forma il prezzo.

Questa situazione è rappresentabile graficamente ([Figura 6.7](#)) e fornisce interessanti indicazioni:

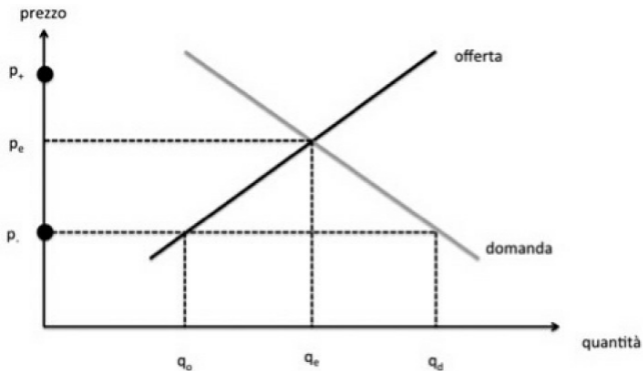


Figura 6.7 Il modello di mercato. Domanda e offerta si incontrano nel punto che corrisponde al livello di prezzo p_e e quantità q_e .

Il prezzo p_* è considerevolmente più basso del prezzo di equilibrio p_e : in

questa situazione la concorrenza fra i compratori farà sì che, nel tentativo di assicurarsi i beni offerti in misura limitata rispetto alla domanda, il prezzo si alzi. Fino a raggiungere l'equilibrio. E se supera tale livello? Abbiamo contrassegnato anche un livello di prezzo p^+ : lasciamo a voi il compito di ipotizzare cosa potrà succedere.

Più in generale si parla di *penuria* quando la domanda supera l'offerta e di *eccedenza* quando avviene il contrario. Entrambe le situazioni sono possibili, ma sono al tempo stesso transitorie: in un'economia di mercato potrebbero esservi scostamenti dall'equilibrio, ma il sistema dovrebbe in tempi brevi

ritornarvi automaticamente grazie all'interazione di domanda e di offerta. O almeno: questo è ciò che ritengono molti economisti...

L'elasticità

Riguardo alle dinamiche di mercato è necessario fare un ulteriore passo avanti, anche questo molto importante perché denso, fra l'altro, di conseguenze pratiche notevoli. Si tratta del concetto di *elasticità*, sia della domanda che dell'offerta. Già il nome dovrebbe darvi qualche elemento per comprenderne il significato: l'elasticità è il grado con cui la quantità domandata o offerta reagisce

alle variazioni di prezzo.

Spieghiamoci meglio: abbiamo visto che la quantità domandata, o offerta, di un bene è collegata al prezzo, se il prezzo aumenta la quantità domandata diminuisce, mentre la quantità offerta aumenta. Fin qui nessuna novità, ma le caratteristiche del bene influiscono su questa dinamica? Certamente, e in genere in misura notevole. Vediamo come a partire dalla domanda.

Elasticità della domanda

Considerate il caso dell'insulina per un diabetico: per il poveretto è essenziale assumere la dose che gli è necessaria

per la sopravvivenza. Non può farne a meno. Questo indipendentemente dal prezzo di mercato dell'insulina.

D'accordo, direte, ma è un caso estremo, e avreste ragione, anche se non si capisce il motivo per cui non fare l'analisi anche dei casi estremi. Ma vediamo un esempio diverso (sull'insulina torneremo). Prendiamo il caso del pane: certamente non è essenziale quanto un farmaco salvavita, ma nella dieta di ciascuno di noi ha una certa importanza. Ora mettiamolo a confronto con un altro alimento: croissant (ricordate Maria Antonietta?). Si potrebbe certamente affermare che la domanda di entrambi reagirà alle

variazioni di prezzo, ma in modo differente. Un doppio grafico aiuterà (Figura 6.8).

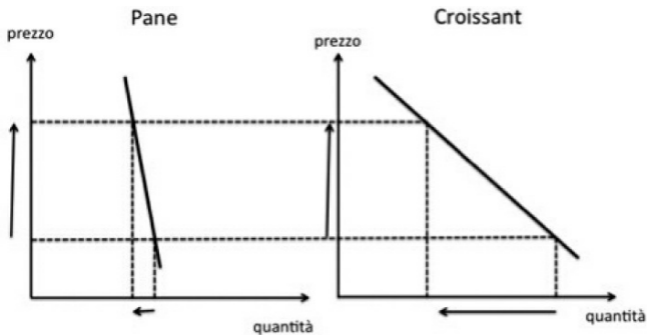


Figura 6.8 Le differenze fra la domanda di due tipi di beni con un'utilità diversa.

Sono situazioni differenti? Sì e no: no, perché in ogni caso si tratta di una

reazione analoga alla variazione di prezzo, nel senso che un aumento di prezzo determina una riduzione della quantità domandata; sì, perché il grado di variazione è ben diverso: nel caso del pane un forte aumento di prezzo determina una riduzione della quantità domandata, ma in una misura minima, mentre nel caso dei croissant la stessa variazione di prezzo provoca una forte riduzione della quantità domandata.

Che cosa influirà sul grado di elasticità? Evidentemente l'importanza (percepita o reale) del bene nelle scelte d'acquisto del consumatore: un bene che viene considerato molto importante, con pochi sostituti soddisfacenti (come il pane nel

nostro esempio), non registrerà grandi variazioni nella quantità domandata anche in presenza di un forte incremento del suo prezzo. Al contrario il croissant (o qualunque altro prodotto con buoni sostituti) avrà un grado di elasticità molto maggiore, perché di fronte a un aumento del prezzo, numerosi consumatori decideranno di non acquistarlo.

E l'insulina? Siete in grado di costruire il grafico della domanda? Suggerimento: per determinare graficamente l'elasticità della domanda è indicativa l'inclinazione della funzione. Come sarà l'inclinazione della curva di domanda dell'insulina (o di qualunque altro bene

indispensabile)?



La misteriosa storia dei turchesi

Lo psicologo sociale Robert B. Cialdini riferisce di un curioso episodio di cui è stata protagonista una sua amica, titolare di un negozio di bigiotteria indiana in un piccolo centro turistico dell'Arizona. Il negozio vende articoli da regalo e

souvenir ai molti viaggiatori che affollano la località alla ricerca delle radici dei Taos, la tribù indiana che in origine abitava il territorio. Tra l'altro la zona è particolarmente conosciuta per la produzione di pietre dure, soprattutto turchesi.

Dunque, la signora si rivolge a Cialdini sperando che possa aiutarla a risolvere un mistero che ha vissuto in modo diretto. In negozio disponeva di una discreta quantità di turchesi, che da tempo cercava di vendere: non erano eccezionali quanto a purezza, ma neppure differenti rispetto a quelli che solitamente riusciva senza difficoltà a far comprare dai turisti di passaggio. Le

aveva provate tutte: li aveva messi in bella mostra in vetrina, ne decantava la purezza e il buon rapporto qualità-prezzo ai possibili clienti, ma niente. Non si vendevano!

Alla vigilia di un giro di acquisti, stanca di vedere i turchesi invenduti, aveva scarabocchiato un appunto al suo direttore: “Questo plateau, tutti i prezzi a ½”. D’accordo, probabilmente avrebbe potuto essere più chiara, ma cercate di comprendere: non vedeva l’ora di sbarazzarsi di quelle pietre e avrebbe fatto qualsiasi cosa pur di smerciarle!

Qualche giorno dopo, tornando dal suo giro di acquisti, non si stupì del fatto che

i turchesi erano stati venduti: il prezzo ribassato della metà, pensava, ha senza dubbio rappresentato un buon incentivo; in fondo si trattava di articoli di discreta qualità e chiunque non si sarebbe lasciato sfuggire l'affare. Tutto normale, dunque? Non proprio, perché parlando con il responsabile delle vendite l'amica di Cialdini scoprì che era stata equivocata: invece di dimezzare i prezzi, il negozio li aveva raddoppiati! Questo non aveva impedito che i turchesi andassero a ruba, anzi ne aveva incentivato la vendita fino all'esaurimento dell'intero stock! Cosa era successo? Cialdini ne dà un'interpretazione complessa (la trovate nel suo libro *Le armi della persuasione*,

edito in Italia da Giunti nel 2005), ma che può essere semplificata in pochi concetti interessanti.

Quel che è successo è che a un prezzo raddoppiato rispetto a quello iniziale i turisti si sono gettati a capofitto sulla partita di turchesi, spendendo ben di più del valore “reale” di ciascuna pietra. Stupidi? Polli da spennare? Vittime di imbrogli e raggiri? Prima di pensarlo e di sorridere della loro ingenuità, immaginate come vi sareste comportati voi! Meno ingenuamente? Può darsi, ma mettetevi nei panni dei turisti: vedono dei turchesi, una delle attrazioni commerciali della zona, vedono un prezzo alto e, automaticamente, pensano:

“Se il prezzo è alto devono essere necessariamente di buona qualità.” Oppure: “Se il negozio qui a fianco li vende a 10\$, questi, che costano 20\$, devono senz’altro essere migliori.” I nostri turisti hanno fatto quello che fanno molti di noi quando si trovano di fronte a un bene di cui non conoscono in modo completo le caratteristiche: in mancanza di migliori parametri ci affidiamo a quello che ci sembra ragionevolmente certo e cioè l’equazione “costoso=buono”. È vero: non è granché come indicatore ma in genere, e in media, funziona!

Tutti noi abbiamo avuto qualche amara esperienza di cattivo funzionamento del

parametro “costoso=buono” e abbiamo comprato delle autentiche “patacche” ma, salvo questi casi, in genere sembra essere un aiuto considerevole durante le scelte di acquisto. I turisti della signora erano probabilmente persone benedicate, consumatori privi di malizia che credevano nel principio “si ha per quel che si paga”: se i turchesi di questa vetrina costano il doppio di quelli esposti nella vetrina del negozio a fianco devono, per forza, valere di più. È un criterio alquanto grossolano, ma funziona come una buona scorciatoia per molte scelte d’acquisto. Del resto l’alternativa è di esaminare con ponderazione estrema ogni acquisto prima di farlo, con il risultato di

immobilizzarsi nel momento in cui sembra di non avere tutti gli elementi che permettono di decidere con sicurezza.

Elasticità dell'offerta

Anche per l'offerta si deve parlare di elasticità, cioè del grado con cui la quantità offerta reagisce a variazioni di prezzo. In questo caso però le ragioni che determinano una più o meno rilevante elasticità sono diverse rispetto al caso della domanda, nel quale tale reazione era determinata essenzialmente dall'importanza del bene nel paniere di scelte del consumatore e dal grado di

sostituibilità con altri beni succedanei.

In linea generale, l'elasticità dell'offerta dipende da fattori che hanno a che fare con le condizioni produttive e con la possibilità/capacità delle imprese di mutare la quantità di prodotto da portare sui mercati. Vediamo di spiegarci con un esempio: supponete di essere un produttore di grano e di scoprire che per effetto di cattivi raccolti in altri territori, il prezzo del grano sia raddoppiato.

Anche se la cosa vi sembrerà vagamente cinica, questa evenienza per i produttori che non hanno subito i cattivi raccolti è da considerarsi un'ottima notizia: un aumento del prezzo del grano spingerà i singoli produttori a coltivarne in

quantità maggiore. Ma nel caso del grano, come di altri prodotti agricoli, esistono delle difficoltà legate ai cicli stagionali: mettere a coltura nuovi terreni è senza dubbio possibile, ma le stagioni hanno i loro tempi e il grano seminato sui nuovi appezzamenti avrà comunque bisogno di svariati mesi prima di essere raccolto. Diverso è il caso di un prodotto industriale, per quanto anche qui i tempi di approvvigionamento delle materie prime, dei semilavorati e della forza lavoro comportano alcuni elementi di rigidità nell'aumentare la produzione.

Il doppio grafico della [Figura 6.9](#) esamina due situazioni di offerta

caratterizzate da diversa rigidità.

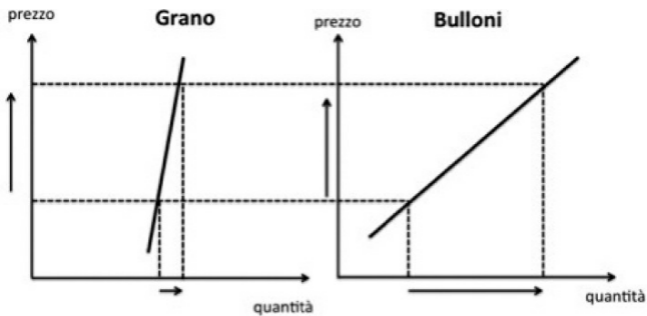


Figura 6.9 Le funzioni di offerta di due beni con differente elasticità.

L'aumento del prezzo rende appetibile un aumento della quantità offerta e qualunque imprenditore che si rispetti opererà per una simile soluzione. Il problema è che nel caso del grano i

condizionamenti stagionali rendono molto difficile un aumento significativo della produzione, mentre una simile scelta è relativamente più facile nel caso di prodotti industriali come i bulloni.



L'Undici Settembre e il mercato di locali per uffici a Manhattan

11 settembre 2001: un attacco terroristico distrugge le due torri del World Trade Center. Per il mondo è uno shock incredibile, in particolare ovviamente per americani e newyorkesi. L'attacco e il successivo crollo dei due giganteschi grattacieli danneggia o distrugge 21 edifici che sorgevano nella zona e interessa poco meno di tre milioni di metri quadrati di spazi adibiti a uffici: circa il 10% del totale di Manhattan.

Prima dell'attentato la zona era molto ambita e il canone di affitto medio era di circa 53 dollari per metro quadrato. Data la massiccia e inaspettata riduzione dello spazio disponibile, si poteva

pensare che i canoni di locazione salissero in modo considerevole: rimanevano ovviamente molti locali, ma Manhattan è una zona di New York fra le più congestionate e per ricostruire quel 10% mancante sarebbe passato molto tempo. E poi, erano numerose le imprese che volevano avere uffici di rappresentanza in un'area così prestigiosa!

E invece accadde esattamente il contrario: un anno dopo l'attentato il canone medio per metro quadrato era sceso a 50 dollari circa! La variazione può apparirvi di scarsa importanza, ma in questo caso vi sbagliereste: la riduzione della disponibilità di locali

dovrebbe far aumentare il canone medio e non farlo diminuire, come invece era accaduto. In realtà la spiegazione ha a che fare soprattutto con le dinamiche della domanda: molto semplicemente la richiesta di locali nell'area dell'attacco (e in parte in tutta Manhattan) era diminuita. Molti decisero che avere uffici nella zona sarebbe stato pericoloso nell'eventualità di altri attentati; altri valutarono che la ricostruzione di quanto andato distrutto nell'attacco avrebbe provocato congestione del traffico, inquinamento, servizi di trasporto difficoltosi.

In sostanza dopo l'11 Settembre si ebbe una significativa riduzione dei locali a

uso ufficio, ma questa si coniugò con una ancor più pesante riduzione della domanda. Risultato: i canoni medi si abbassarono e non risalirono per alcuni anni.



Il clima del Brasile e il prezzo del caffè

Il caffè è una pianta delicata: eventi come la siccità o il gelo danneggiano

molte coltivazioni in Brasile, il Paese che ne è di gran lunga il maggior produttore al mondo. Quando accade, il risultato è una diminuzione dell'offerta globale di caffè e un rapido aumento del suo prezzo, prima all'ingrosso e poi al dettaglio.

Nel luglio del 1975 una gelata distrusse la maggior parte della produzione brasiliana per lo stock dell'anno successivo: da un anno all'altro il prezzo di un chilogrammo di caffè a Parigi passò da \$ 2,50 nel 1975 a \$ 5,00 l'anno successivo! Il prezzo poi diminuì progressivamente, per tornare ai livelli del 1975; ma solo dieci anni dopo, nel 1985, una siccità provocò una nuova

distruzione del raccolto, con conseguente riduzione dell'offerta globale e aumento del prezzo.

Vale la pena di sottolineare che la riduzione dell'offerta ha così tanto impatto sul prezzo perché la domanda di caffè da parte dei consumatori resta più o meno la stessa, almeno nel breve periodo: nessuno cambia le proprie abitudini di fronte a un aumento che spera essere solo temporaneo. E, di solito, accade proprio questo: a tre anni di distanza dall'aumento del prezzo, il caffè torna ai livelli precedenti.

Capitolo 7

Dal mercato perfettamente concorrenziale al monopolio

In questo capitolo

- ▶ Quando ci troviamo in un mercato di libera concorrenza
- ▶ Quando ci troviamo in mercati non

concorrenziali

- ▶ I mercati non concorrenziali della domanda
 - ▶ Altre forme di mercato
-

Il mercato libero- concorrenziale

Nei Paesi anglofoni, in particolare negli USA, durante la bella stagione nei parchi pubblici delle città è frequente trovare studenti che, organizzato un piccolo chiosco, vendono ai passanti bicchieri di limonata fresca. In Italia,

come in molti altri Paesi, una simile iniziativa si scontrerebbe con i cavilli burocratici di cui abbiamo tutti qualche amara esperienza. Per questo restiamo negli USA, in una qualunque città durante l'estate: lungo i viali del parco cittadino troverete i banchetti dove gli studenti vendono il loro prodotto. Se avrete la pazienza di farvi un giro esplorativo scoprirete facilmente che il prezzo di vendita della limonata è stranamente uguale in ogni chiosco: diciamo 50 cent a bicchiere. Perché stranamente? Perché ognuno degli studenti avrebbe l'incentivo ad alzare il prezzo il più possibile in modo da ottenere un profitto maggiore. Non vi sarebbe niente di particolare in questo

comportamento se non fosse per le specifiche condizioni in cui ciascuno di essi esercita la sua attività.

Fate mente locale: i chioschi sono allineati lungo il viale principale del parco, dove si registra il maggior afflusso di persone. Ciascuno dei potenziali clienti è in grado senza difficoltà di controllare il cartellino del prezzo della limonata: con una semplice passeggiata sul viale potrebbe facilmente trovare il venditore che offre la bibita più economica. Questo aspetto è ben presente nella mente di ciascuno studente: ognuno di essi sa che se fissasse un prezzo anche minimamente superiore ai 50 cent perderebbe

istantaneamente tutti i possibili clienti: in effetti, non avrebbe senso spendere 51 cent quando la stessa limonata si può trovarla a 50!

La conseguenza è che il prezzo di vendita si allinea a quello del venditore che è in grado di offrire la limonata al prezzo più basso. Ovviamente questo non significa che tutti venderanno la stessa quantità di limonate, né che ciascuno dei nostri studenti otterrà lo stesso profitto: molto dipende da variabili come i costi di produzione che ognuno di essi deve affrontare, ma in ogni caso anche il venditore che sopporta per qualche ragione costi più alti *deve* vendere a 50 cent. Se vendesse

a un prezzo maggiore uscirebbe dal mercato: non c'è scampo!

Questo tipo di mercato viene definito dagli economisti di libera concorrenza perfetta. Esso è caratterizzato dalla presenza di un alto numero di compratori e da un alto numero di venditori, dal fatto che il bene trattato da ognuno dei venditori è perfettamente omogeneo rispetto al bene venduto dagli altri, dal dato che non esistono particolari barriere od ostacoli per entrare sul mercato.

D'accordo, penserete, ma l'esempio dei chioschi di limonate nel parco cittadino è un caso troppo particolare perché

valga la pena di trattarlo diffusamente e di considerarlo una forma di mercato che possa funzionare nella realtà. Avete ragione, ma solo in parte: avete ragione perché in effetti è molto raro (ma non impossibile) trovare mercati libero-concorrenziali; soltanto in parte perché in realtà gli economisti usano questa forma di mercato come modello per poter trattare casi diversi da esso.

Ci torneremo presto, ma tenete presente che si tratta di una forma ideale, di un modello (ricordate Occam e il suo rasoio?), ma prima di affrontare altre forme di mercato che vi appariranno senz'altro maggiormente realistiche, restiamo ancora sulla libera concorrenza

perfetta. Pur consapevoli della sua astrattezza e scarsa aderenza alla realtà, molti economisti ritengono che, quanto meno, i mercati dovrebbero *tendere* alla libera concorrenza.

La ragione di questa opinione risiede nelle caratteristiche intrinseche di tale mercato. Tornate all'esempio dei chioschi di limonate: abbiamo detto che nessuno dei venditori può fissare un prezzo più alto rispetto agli altri perché perderebbe istantaneamente tutti i clienti. Vero, ma nulla esclude di poterlo abbassare: supponete che uno degli studenti riduca il prezzo a 49 cent (perché ha comperato una partita di limoni a buon prezzo o perché altri costi

di produzione da lui sostenuti sono diminuiti). Il fatto che si tratti di un mercato libero concorrenziale comporta che tutti i possibili compratori verrebbero immediatamente a sapere che lungo il viale c'è un chiosco che vende le limonate, le stesse limonate, a un prezzo inferiore rispetto agli altri e si affrettano ad andare da lui. Anche gli altri venditori sono a conoscenza di questa circostanza: sanno che perderanno tutti i clienti, a meno che non si adeguino al nuovo prezzo di vendita. Non ne sono contenti, qualcuno che sopporta costi di produzione più elevati sarà costretto persino a uscire dal mercato, certamente il profitto di ciascun venditore si ridurrà. Ma è il

mercato, bellezza! Il risultato è che il nuovo prezzo di vendita è di 49 cent in ciascun chiosco: non c'è stato nessun obbligo legale, il comune non ha imposto un tale prezzo, né i venditori si sono messi d'accordo. È stato sufficiente l'impersonale meccanismo concorrenziale! Notevole, no?

Tuttavia c'è un altro aspetto ancora più importante: fino a che punto il prezzo potrà abbassarsi? Non certo all'infinito: la sequenza del suo abbassamento causata dalla concorrenza proseguirà fino a quando il prezzo fissato sul mercato riesce a coprire i costi di produzione, assicurando al tempo stesso un profitto ai venditori. Questa dinamica

è molto importante, perché significa che sul mercato libero concorrenziale si determina il prezzo più basso possibile, considerate le condizioni produttive: ogni venditore si assicurerà un profitto uguale a quello degli altri venditori, ma il vantaggio maggiore sarà per i consumatori, perché potranno comperare quel bene essendo sicuri che esso è venduto al prezzo più basso.

È per questa ragione che gli economisti e le istituzioni politiche in genere vedono di buon occhio il fatto che un mercato *tenda* alla concorrenza perfetta: tanto più le condizioni di un mercato reale si avvicinano al modello libero-concorrenziale tanto maggiori sono i

vantaggi per i compratori. Inoltre su un simile mercato sopravvivono solo le imprese più efficienti, quelle cioè che hanno costi di produzione più bassi. In altri termini la libera concorrenza perfetta assicura un meccanismo quanto più possibile simile alla selezione naturale, in cui solo le imprese meglio attrezzate sono in grado di restare sul mercato: potrà apparire crudele, ma in fondo è quanto succede in natura!



Una storia di pesce (e di molti altri beni...)

L'equilibrio di mercato è una di quelle cose che affasciano gli economisti: sembra tutto perfetto, ben oliato, persino bello! Il modello libero-concorrenziale prevede che accada qualcosa di straordinario: chiunque desideri vendere un bene troverà sempre qualcuno disposto a comperarlo! Teoria splendida, ma funziona davvero?

La domanda è maliziosa, ma gli economisti non si lasciano spaventare per così poco! La risposta la potete trovare facilmente se siete disposti ad

alzarvi ben prima dell'alba e andare al mercato del pesce di Milano (o di qualsiasi altra città). Orario di apertura: quattro del mattino! Dura, ma d'altra parte siete voi che non vi fidate della parola del vostro economista.

Che cosa succede a ore così indecenti? Ogni mattina singoli pescatori o consorzi ittici portano il pesce pescato durante la notte e contrattano i prezzi con ristoratori, dettaglianti e intermediari di ogni genere. Se pensate che si tratti di una tranquilla chiacchierata fra gentiluomini vi sbagliate: la posta in gioco è alta. Per esempio, i ristoratori e i dettaglianti devono soddisfare una clientela che

desidera mangiare pesce fresco e, se non riescono a procurarselo, rischiano di perderla. Quindi per i potenziali compratori è importante trovare un venditore. Ma per i pescatori è ancora più importante riuscire a vendere: il pesce che non viene venduto immediatamente perde di minuto in minuto il suo valore.

State tranquilli: ogni giorno il miracolo si ripete e il mercato riesce a trovare un equilibrio. Quasi tutti i compratori riescono a trovare un venditore, e viceversa. Perché tutto funziona così bene? La ragione è che ogni giorno, il prezzo per ogni tipo di pesce converge rapidamente verso il livello che

eguaglia la quantità domandata con la quantità offerta. Voilà!

Quindi la tendenza dei mercati all'equilibrio, purché sussistano condizioni di trasparenza, non è solo un'ipotesi teorica. Funziona: potete vederlo accadere ogni mattina all'alba. Sempre se non vi dà fastidio l'odore di pesce...



Plain Vanilla

Non è che la vaniglia goda di grande rispetto: è un aroma talmente usato e abusato, specie nei Paesi anglofoni, che si ricorre all'espressione *plain vanilla* (vaniglia e basta) per indicare un prodotto semplice, poco elaborato, anche banale. Ma tra il 2000 e il 2003 essa è diventata molto ricercata, almeno a giudicare dal prezzo con il quale la si trovava in vendita: nei supermercati il costo di una bottiglietta di estratto di vaniglia in quel periodo aumentò da 5 a 15 euro, mentre il prezzo all'ingrosso di stecche di vaniglia subì un aumento del 4.000%!

La causa di questi aumenti è da ricercare nel maltempo che colpì nel 2000 le zone di produzione, in particolare il Madagascar: un disastroso ciclone si abbatté sull'isola, seguito da piogge torrenziali e da un brusco abbassamento della temperatura che impedirono la ripresa della produzione. In queste condizioni un aumento consistente del prezzo di vendita della vaniglia fu inevitabile, cosa che a sua volta provocò una sensibile riduzione della quantità domandata, che in effetti scese del 35%. Dovete però notare che, nonostante cicloni e piogge, non ci fu mai una scarsità di vaniglia: era sempre possibile trovarla in vendita, sebbene a

un prezzo elevato. In altre parole, il mercato della vaniglia restò sempre in equilibrio.

I mercati non concorrenziali

Abbiamo insistito piuttosto a lungo sulle caratteristiche del mercato concorrenziale, avvertendo al tempo stesso che si tratta di un modello, qualcosa che difficilmente si riscontra nella realtà, anche se non è impossibile incontrare forme che vi si avvicinano con relativa fedeltà. È giunto il momento di parlare delle altre forme di mercato,

quelle strutturalmente diverse rispetto alla libera concorrenza. Verificherete con facilità che molte di esse appaiono più realistiche, ma nondimeno il riferimento al mercato libero-concorrenziale serve se non altro per mostrare le differenze.

I mercati diversi dalla libera concorrenza che gli economisti hanno studiato sono: il monopolio, l'oligopolio, la concorrenza monopolistica. Vedrete che sarà un'indagine interessante, ma niente affatto semplice, perché le regole che presiedono alla formazione del prezzo, al comportamento dell'imprenditore, alla quantità offerta sono

sostanzialmente diverse rispetto al mercato libero-concorrenziale.

Partiamo da qualche definizione:

- ✓ il *monopolio* è una situazione di mercato in cui ci si trova di fronte a un numero molto alto di compratori, ma a un solo venditore;
- ✓ l'*oligopolio* è una situazione di mercato in cui a un numero elevato di compratori si contrappone un piccolo numero di venditori;
- ✓ la *concorrenza monopolistica* è una situazione di mercato in cui a

un numero molto alto di compratori si contrappone un numero piuttosto elevato di venditori, ciascuno dei quali però offre prodotti più o meno fortemente differenziati.

Occorre qualche supplemento di indagine che vada oltre la pura e semplice definizione, soprattutto in relazione alle condizioni nelle quali avviene l'offerta su ciascuno dei tipi di mercato considerati: come vi sarà chiaro ragionando sullo schema che vi abbiamo proposto sopra, l'elemento determinante, cioè quello che serve a stabilire le differenze qualitative su ciascun mercato, è il grado di

concorrenza presente su ognuno di essi.

Nel monopolio il grado di concorrenza è per definizione nullo: il monopolista vende un prodotto le cui caratteristiche sono, o vengono percepite, come uniche; in altri termini, non vi sono *sucedanei* accettabili e quindi egli ha un potere di mercato considerevole: i consumatori hanno come unica possibilità quella di “prendere o lasciare”.

Nell’oligopolio è presente un numero limitato di venditori: ciascuno offre un prodotto omogeneo o poco differente rispetto agli altri. Diversamente rispetto al caso del monopolio, ogni impresa oligopolistica deve fare attenzione alle

politiche di prezzo perseguite dalle altre, perché esse possono avere un riflesso sulle sue vendite. Per evitare guerre di prezzo, che potrebbero avere effetti disastrosi, in genere le imprese presenti in un mercato oligopolistico tendono ad accordarsi in modo da avere strategie comuni.

Nel mercato di concorrenza monopolistica sono presenti sia caratteristiche della libera concorrenza sia del monopolio: come nel caso della concorrenza, sono presenti numerose imprese e non esistono rilevanti barriere di entrata o di uscita; come nel caso del monopolio, ogni impresa offre un bene che per qualche ragione viene percepito

dai consumatori come differente rispetto a quello offerto dagli altri venditori. Questo si traduce nella presenza di un certo potere di mercato.

Il monopolio

Se vedete dei diamanti in una gioielleria con tutta probabilità siete di fronte a un bene prodotto in condizioni di monopolio: la sudafricana De Beers Company è proprietaria o concessionaria di quasi tutte le miniere del pianeta dalle quali si estraggono i diamanti. Questo le fornisce ovviamente un potere di mercato notevolissimo: la De Beers può variare a suo piacimento

le condizioni di offerta di queste pietre preziose, perché i suoi acquirenti, in ultima analisi la gioielleria dove le state ammirando, non possono rivolgersi alla concorrenza.

Nel corso degli anni Ottanta del Novecento, la scoperta di grandi giacimenti diamantiferi in Australia rischiò di minacciare il suo potere di monopolio. Inizialmente De Beers, che non aveva previsto le dimensioni delle scoperte australiane, fu presa alla sprovvista e rischiò di vedere davvero ridimensionato il suo grado di controllo sul mercato. Ma ben presto il management della compagnia sudafricana passò al contrattacco,

acquistando una delle più grandi miniere australiane, riprendendo in questo modo il controllo pressoché totale del mercato.



Il caso Microsoft

Il caso giudiziario antimonopolistico probabilmente più importante e controverso della storia recente della legislazione contro il potere

monopolistico è stato quello intentato nel 1996 dal Governo Federale USA contro Microsoft Corporation. Il Governo accusava l'azienda di abuso di posizione dominante: secondo le autorità Microsoft approfittava in modo illecito della sua condizione di quasi-monopolio nel mercato dei sistemi operativi per aggiungere profitti a quelli già cospicui che la sua posizione le permetteva.

Nel caso non mancarono certo elementi di spettacolarità. In primo luogo i protagonisti: a fronteggiarsi in tribunale erano uno degli uomini più ricchi del pianeta, Bill Gates, e una delle agenzie governative più potenti al mondo, il Department of Justice degli USA.

Inoltre, entrambe le parti avevano schierato battaglioni di avvocati e di economisti per tentare di spostare a loro favore l'esito del giudizio. E, in effetti, la posta in gioco era il futuro di una delle imprese più grandi in uno dei settori a più rapida crescita del sistema economico mondiale: l'industria del software.

Il punto nodale della vertenza era la *vendita a pacchetto*: in particolare, veniva sostenuto, se alla Microsoft fosse stato concesso di integrare il proprio *web browser* nel sistema operativo Windows, questo avrebbe aumentato a dismisura il già ampio potere di mercato di Bill Gates. Secondo il governo, la

Microsoft spingeva per la vendita a pacchetto (Windows più il suo *web browser*) per prendere il dominio di un mercato non direttamente correlato, appunto quello dei *web browser*.

Permettendo alla Microsoft di integrare questo prodotto nel sistema operativo Windows, affermavano i rappresentanti del governo federale, si impediva ad altre imprese, nello specifico la Netscape, di entrare nel mercato e offrire efficacemente nuovi prodotti. Non era un'argomentazione priva di ragioni: la concorrenza, sebbene in questo caso fra imprese dalle dimensioni di tutto rispetto, è la chiave per garantire innovazione e beni sempre

migliori.

La Microsoft ribatteva con una tesi difensiva altrettanto interessante: aggiungere nuove funzionalità a prodotti già esistenti è una componente naturale del progresso tecnologico. Oggi le auto hanno una dotazione di serie che comprende il climatizzatore, l'impianto hi-fi e altri accessori che solo pochi anni fa venivano venduti separatamente. Lo stesso dicasi per le macchine fotografiche, che hanno tutte ormai il flash incorporato. Se si ammette che il principio valga per le auto o le macchine fotografiche, sostenevano gli avvocati della Microsoft, perché non dovrebbe applicarsi ai sistemi

operativi? Integrare il *web browser* nel pacchetto rende più stabile il sistema e permette la massima compatibilità possibile: le diverse componenti software lavorano insieme senza intoppi e senza crash.

Uno dei punti di disaccordo riguardava il grado di potere di mercato di Microsoft. Osservando che più dell'80% dei computer venduti al mondo erano equipaggiati con un sistema operativo Windows, il governo affermava che l'azienda godeva già di un notevole potere monopolistico, che tentava continuamente di espandere.

Microsoft ribatteva che il settore del

software era in continua e tumultuosa evoluzione e che la supremazia di Windows era messa costantemente in discussione da altri sistemi software quali Linux e Mac OS. Inoltre, gli avvocati di Microsoft facevano notare che la ragione dell'egemonia di Windows era collegata all'ottimo rapporto qualità-prezzo.

Come molti altri importanti casi di procedure giudiziarie antitrust, anche quello Microsoft si trasformò in un labirinto legale: tre anni dopo la prima udienza, nel 1999, venne emessa la prima sentenza di condanna della Microsoft per abuso di posizione dominante. Un anno dopo, un nuovo

verdetto ordinava alla società di Redmond di dividersi in due imprese: una avrebbe venduto i sistemi operativi, l'altra il software applicativo. Niente vendita a pacchetto dunque.

Nel 2001 il Department of Justice annunciò che non era interessato a proseguire l'istruttoria contro Microsoft, proponendo una soluzione extragiudiziale, che venne effettivamente conseguita nel 2003: l'azienda di Bill Gates accettava alcune delle ragioni del Governo, limitando il proprio potere monopolistico. Una soluzione molto opportunistica per entrambi i contendenti, ma poco risolutiva per i consumatori.

L'oligopolio

Quando, verso la metà degli anni Settanta del Novecento, la Barilla decise di entrare sul mercato dei frollini, questo era già caratterizzato da tratti oligopolistici: la Colussi deteneva la quota maggiore (12%), mentre altre imprese (Doria, Galbusera, Motta, Pavesi, Saiwa) seguivano con quote di mercato dal 4 al 10%.

Complessivamente, comunque, il 50% circa del mercato era nelle mani delle prime sei aziende del settore. Benché Barilla fosse un'impresa pienamente affermata nel campo della produzione della pasta, quello dei frollini le era

nuovo ed era così ben presidiato da marchi prestigiosi che l'entrata si presentava problematica.

Il management della Barilla scelse una strada originale e coraggiosa: con una campagna di marketing accattivante e ben gestita riuscì a inserirsi nel ramo puntando a conquistare quella quota di consumatori che cominciava a dar segni di stanchezza verso i prodotti di tipo industriale: a questo scopo venne inventato un marchio (Il Mulino Bianco) che evocava le tradizioni artigianali del passato, in modo da puntare sull'idea che il prodotto potesse in qualche modo differenziarsi da analoghi biscotti di tipo industriale. Il successo fu quasi

immediato: i frollini del Mulino Bianco entrarono di prepotenza in un mercato difficile e fortemente presidiato e in poco tempo conquistarono una posizione di leadership.



Una telefonata illegale

Le imprese oligopolistiche hanno in genere un forte incentivo a colludere contraendo la produzione e

determinando un aumento dei prezzi, in modo da raggiungere per questa via un incremento dei profitti. Già nel 1776 A. Smith ne *La Ricchezza delle Nazioni* aveva avvertito: “Quando persone che praticano lo stesso commercio si incontrano, finiscono sempre per cospirare ai danni del pubblico, o per inventare qualche stratagemma per far aumentare i prezzi.”

Proprio vero, caro Smith! Egli non poteva prevederlo, ma due secoli dopo la sua osservazione viene verificata con esattezza in una conversazione telefonica tra due dirigenti di compagnie aeree nel 1980. La telefonata divenne di dominio pubblico nel 1983 a seguito

dell'inchiesta giudiziaria contro uno dei due manager, resa possibile perché il suo collega aveva registrato il dialogo consegnando poi il nastro alle autorità giudiziarie.

Nel 1980 Robert Crandall era presidente dell'American Airlines e Howard Putnam presidente della Braniff Airways. I due si conoscevano bene e si sentivano spesso. Durante una telefonata ecco quel che accadde:

Crandall: Penso che sia una dannata stupidaggine [...] starsene qui a sbranarsi l'un l'altro senza riuscire a cavarne un centesimo.

Putnam: Stai cercando di suggerirmi

qualcosa?

Crandall: Sì, ho da darti un buon consiglio. Aumenta le tariffe del 20%. Il giorno dopo lo faccio anche io.

Putnam: Robert, noi ...

Crandall: Tu farai più soldi. E anch'io farò più soldi.

Putnam: Non possiamo parlare di prezzi!

Crandall: Oh [bip], Howard, possiamo parlare del [bip] che vogliamo!

Putnam aveva perfettamente ragione: lo "Sherman Antitrust Act" impedisce ai dirigenti di imprese concorrenti perfino di parlare di prezzi. Quando Putnam

consegnò il nastro alle autorità, Crandall venne incriminato per aver tentato di instaurare pratiche collusive a danno dei viaggiatori e più tardi gli venne intimato di non proseguire con pratiche del genere. Ma per un tentativo non andato a buon fine quanti ce ne sono che riescono?



**Fazzoletti di carta e
concorrenza monopolistica**

Il mercato dei fazzoletti di carta in Italia costituisce un buon esempio di concorrenza monopolistica: in questo settore operano molte imprese (almeno una ventina). Naturalmente, ognuna di esse incontra una forte concorrenza da parte delle altre: la merce che ciascuna produce e vende è analoga a quello dei concorrenti, anche se non perfettamente uguale.

Procter & Gamble produce i fazzoletti della linea “Tempo” e, pur potendo contare su una posizione di leadership di mercato, il suo management sa che si tratta di una posizione debole: in genere i consumatori di prodotti come i

fazzoletti di carta non sviluppano una marcata “fedeltà” verso un determinato marchio (quanti di voi vi prestano attenzione quando li comperano al supermercato?).

Così, ciascuna delle imprese presenti sul mercato deve rassegnarsi a convivere con una forte concorrenza. D'altra parte, ognuna di esse produce un bene con più o meno leggere differenze rispetto alle altre: chi usa un doppio strato di carta, chi può vantare una maggiore morbidezza e delicatezza, chi ancora punta sulla più efficace assorbenza. Queste caratteristiche di diversità, quando vengono percepite dal consumatore, garantiscono a ciascuna

delle imprese operanti sul mercato un certo grado di potere commerciale.

Naturalmente, il management di Procter & Gamble cercherà in tutti i modi di aumentare la fedeltà dei consumatori verso i suoi fazzoletti “Tempo”, mettendo in evidenza nelle campagne di marketing qualche aspetto del prodotto che i concorrenti hanno omesso di curare, ma in genere sono piuttosto pochi i consumatori che vengono convinti dell’esistenza di sostanziali differenze. Per esempio, nelle ultime campagne pubblicitarie si è cercato di far passare l’idea che i fazzoletti “Tempo” siano i più adatti ai bambini per le loro caratteristiche di morbidezza,

ma anche i più consigliabili a chi ha un forte raffreddore per le doti di resistenza che possono vantare.

Peraltro, anche quando sono ben costruite, queste strategie di marketing hanno un successo relativo: possono aumentare solo di poco, e di solito per un breve periodo, la fidelizzazione dei consumatori. Vengono in genere impostate più per evitare di perdere quote di mercato a vantaggio della concorrenza che per conquistarne di ulteriori.



Di qualsiasi colore. Purché sia il nero...

La storia degli albori dell'industria automobilistica è un interessante esempio del potere di differenziazione del prodotto. Indiscutibilmente è stato un uomo che ha creato l'industria automobilistica: Henry Ford. Ford introdusse una tecnologia produttiva concepita da un geniale ingegnere, F.W. Taylor, con il pallino

dell'organizzazione: la catena di montaggio. Questa tecnologia permise a Ford di offrire il Modello T a un prezzo molto più basso di quello praticato dalle altre industrie automobilistiche per auto analoghe. Risultato: negli anni Venti, Ford dominava il mercato, mentre le altre imprese si dividevano le poche briciole che restavano.

La strategia di Ford consisteva nell'offrire un solo stile di automobile, in modo da sfruttare al massimo le economie di scala. In effetti, se il prodotto non è differenziato i costi di produzione sono più contenuti. E questo vale soprattutto nel caso della verniciatura: offrire modelli identici in

tutto salvo che nel colore significa dover sopportare costi aggiuntivi di notevole entità. Per il Modello T non c'era scelta: era nera!

A questo proposito si racconta una storiella probabilmente non vera, ma che rende l'idea della politica industriale di Ford: sembra che egli avesse affermato che i clienti potessero preferire l'auto del colore che volevano, purché scegliessero il nero! Questa strategia, senza dubbio industrialmente vincente, fu messa a dura prova da Alfred P. Sloan, un imprenditore che aveva consolidato nel marchio General Motors una molteplicità di piccole imprese automobilistiche. La tecnica di Sloan era

semplice: consisteva nell'offrire una gamma di modelli differenti per qualità e prezzo. Le Chevrolet erano auto molto semplici, in diretta concorrenza con il Modello T; le Buick erano più grandi e costose, fino alle Cadillac, le più impegnative. E tutte erano disponibili in colori differenti. Agli antipodi di Henry!

Già negli anni Trenta il verdetto era chiaro: i clienti preferivano una varietà di modelli diversi. E la General Motors, non la Ford, ha dominato l'industria automobilistica statunitense per il resto del Ventesimo secolo.

La concorrenza

imperfetta dal lato della domanda

Nel trattare i casi di concorrenza non perfetta sui mercati abbiamo sin qui fatto riferimento alle condizioni dell'offerta. Così, il monopolio è caratterizzato dalla presenza di un solo venditore e l'oligopolio dalla presenza di pochi venditori ecc. Ma si possono verificare condizioni di non perfetta concorrenza anche dal lato della domanda, benché questa circostanza sia più rara.

Trattando la situazione di perfetta concorrenza, abbiamo detto che questo mercato è caratterizzato dalla presenza

di un numero molto elevato di compratori. È possibile immaginare mercati in cui i compratori siano pochi o si riducano addirittura a uno soltanto? Per quanto possa sembrare singolare la risposta è positiva: è possibile che si instaurino condizioni di non perfetta concorrenza dal lato della domanda.

La teoria economica definisce due casi di concorrenza imperfetta dal lato della domanda: il *monopsonio* e l'*oligopsonio*. Il primo è una situazione di mercato in cui è presente un solo compratore a fronte di molti venditori; il secondo presenta una situazione caratterizzata da pochi compratori e molti venditori.

La teoria economica non ha dedicato molta attenzione a queste situazioni di mercato, che in effetti non sono troppo frequenti. C'è peraltro da osservare che sia il monopsonio che l'oligopsonio hanno caratteristiche analoghe al monopolio e oligopolio. Pur essendo scarsamente presenti nella realtà, laddove si riscontrano, simili situazioni appaiono interessanti: pensate a una grande impresa automobilistica che esternalizza la produzione di parte della componentistica. Perché lo fa? Perché in questo modo può contare sulla concorrenza che le imprese alle quali si rivolge si fanno fra di loro e riesce dunque a spuntare i prezzi migliori.



Mercati non competitivi dal lato della domanda

Il mercato del lavoro

Agli esordi dell'industrializzazione, dalla seconda metà del Settecento fino a tutto l'Ottocento, i proprietari di imprese potevano contare su una forza-lavoro numerosa, a buon mercato e non sindacalizzata: quando H. Ford organizzò la sua produzione di auto

secondo il sistema, per l'epoca rivoluzionario, della catena di montaggio poteva attingere a un mercato del lavoro abbondante con maestranze del tutto disponibili ad accettare condizioni salariali non particolarmente convenienti (per loro). Alla fine dell'Ottocento i livelli di industrializzazione non erano certo paragonabili a quelli attuali e, quindi, chi avesse voluto aprire uno stabilimento industriale, avendo per questo la necessità di assumere forza-lavoro a salari e orari a lui favorevoli, sapeva di essere in posizione di vantaggio. In effetti, o i dipendenti accettavano le condizioni di lavoro proposte dagli imprenditori oppure

dovevano rassegnarsi a rimanere disoccupati. Si tratta di un caso da manuale di monopsonio: mentre l'offerta di lavoro da parte delle maestranze è alta, la relativa domanda è costituita da quei pochi imprenditori che controllano il mercato.

Situazioni simili a questa si ritrovano in tutte le aree del pianeta caratterizzate da scarsa o nulla industrializzazione, dove la forza-lavoro è abbondante, ma trova poche possibilità di occupazione. Ma anche nelle società ricche, benché a un livello molto meno drammatico, si possono riscontrare situazioni di posizioni monopsonistiche: per esempio, la direzione di un ospedale detiene un

potere di monopsonio nei confronti di quei potenziali lavoratori che ambiscono a essere assunti come infermieri in quella struttura sanitaria.

Le forniture industriali

Se esaminate con una certa attenzione la vostra auto noterete che molte delle parti che la compongono non recano il marchio dell'impresa madre (Fiat, Ford ecc.) ma marchi diversi: se la vostra auto è una Fiat, per esempio, con molta probabilità monterà dei fari che proverranno da un'impresa chiamata Carello, da cui Fiat si rifornisce; se aprite il cofano motore troverete che la batteria è siglata FIAMM; come pure

l'impianto di segnalazione acustica; le cinture di sicurezza avranno un altro marchio ancora ecc.

Rispetto a queste imprese, che pure non sono piccole, la Fiat gode di una posizione di monopsonio: se Carello, FIAMM ecc. non le vendessero i loro prodotti, difficilmente avrebbero altri clienti. È ovvio che in teoria è possibile per queste imprese trovare altre case automobilistiche a cui vendere la loro produzione, ma in pratica è ben difficile che gli stabilimenti di Volkswagen si servano di fari prodotti in Italia, con i costi di trasporto che questo comporterebbe.

In un caso del genere Fiat può contare su una posizione di monopsonio che consente al gruppo industriale torinese di dettare le condizioni di prezzo rispetto alle imprese fornitrici di componentistica.

Perché sui mercati non concorrenziali il compratore ha un potere limitato?

I mercati che presentano una struttura non concorrenziale vengono in genere considerati negativamente e la

formazione di monopoli o di accordi di cartello oligopolistici viene scoraggiata o addirittura vietata e sanzionata con forti multe. Perché questo avviene?

Dopotutto si tratta del risultato dell'agire di forze di mercato, e in linea generale non si può affermare che il monopolista si comporti secondo logiche diverse da quelle della massimizzazione del profitto. La ragione sta nella struttura stessa di questi mercati: ricorderete che, trattando del monopolio, avevamo concluso che il monopolista, grazie alla sua posizione di unico venditore di un bene privo di validi sucedanei, è in grado di imporre un prezzo più alto rispetto a quanto accadrebbe se agisse in condizioni

concorrenziali.

Nel caso dell'oligopolio un accordo collusivo fra pochi venditori che si suddividono il mercato produce un effetto analogo a quello dell'esistenza di situazioni monopolistiche: il prezzo e/o altre condizioni dell'offerta del bene vengono fissati dal cartello a vantaggio dei suoi membri e a danno dei consumatori.

Inoltre i mercati non concorrenziali sono a volte poco dinamici: se un venditore occupa una posizione di esclusività non ha nessun motivo per investire nella ricerca di nuovi prodotti o per migliorare in modo significativo la

qualità e le caratteristiche di ciò che offre. Infatti, l'esistenza di barriere all'entrata di nuove imprese lo garantisce riguardo al rischio che altri si affaccino sulla "sua" piazza.

Ovviamente questo non significa che questo imprenditore non tenga conto delle dinamiche di mercato: se anche può permettersi il lusso di non preoccuparsi della concorrenza, deve fare attenzione a non perdere clienti e ad acquisirne di nuovi.

I mercati contendibili

Ci resta da esaminare un tipo di mercato particolare: il *mercato contendibile*,

secondo la definizione (*contestable market*) che ne diede nel 1982

l'economista americano W. Baumol (1922): un mercato contendibile si caratterizza per la presenza di un numero limitato di imprese, ma al tempo stesso per l'assenza di rilevanti barriere d'ingresso o di uscita; tutto ciò rende potenzialmente possibile un grado elevato di concorrenza.

Questa teoria è ancora poco diffusa, anche se promette sviluppi interessanti: quali potrebbero essere esempi di mercati di questo genere? Difficile a dirsi: spesso quelli caratterizzati da alti gradi di oligopolio si trasformano in contendibili quando innovazioni

tecnologiche importanti riducono i costi di entrata che una nuova impresa dovrebbe affrontare per accedere a quello stesso mercato.



Il traffico aereo civile e le compagnie low cost

Come spesso accade, le prime esperienze di mercati contendibili si sono avute negli USA: a partire dal

1985, il settore del trasporto aereo civile è stato caratterizzato dall'entrata di compagnie medio-piccole, in grado di operare con costi contenuti, anche se quasi soltanto su limitati segmenti di mercato. Molte di queste compagnie acquistavano velivoli dalle imprese più grandi, che in qualche caso cedevano loro alcune tratte. Oppure il costo del volo era ridotto grazie al fatto che veniva effettuato in orari non di punta.

L'esperienza di questi ultimi anni ha dimostrato che in molti casi la strategia di puntare su aerei più piccoli (quindi con costi d'esercizio inferiori), ottenere la concessione per *slot* poco frequentati, atterrare e partire da aeroporti minori

ecc. si è rivelata vincente: oggi i nostri cieli sono solcati da velivoli di compagnie *low cost* che sono riuscite ad abbattere i costi grazie anche alla pratica del *ticketing* elettronico (a sua volta reso possibile dalla diffusione di servizi di e-commerce affidabili) e a seguito della fine delle situazioni di protezione legale delle compagnie di bandiera.

Non c'è Paese che non abbia visto ridurre, sin quasi all'azzeramento, l'importanza delle compagnie di bandiera a vantaggio di quelle *low cost*, che ormai fanno concorrenza ai "big" anche su segmenti di traffico intercontinentale, i più appetibili per i

profitti che sono in grado di generare. È il caso di Ryanair che aveva iniziato la sua attività come modesto vettore su tratte brevi come i voli dall'Irlanda all'Inghilterra e viceversa ed è, oggi, diventata un *player* importantissimo in Europa e anche verso gli USA.

Il mercato delle risorse produttive

Abbiamo sin qui esaminato le forme di mercato a partire dal modello ideale della libera concorrenza perfetta per arrivare al caso del tutto particolare, ma proprio per questo interessante, dei

mercati contendibili. Ora restiamo nell'ambito dell'analisi dei mercati, ma spostiamo la nostra attenzione su quelli delle risorse produttive, cioè quei beni di base che servono alla produzione di altri beni. La teoria economica definisce le risorse produttive come gli input necessari per generare un output, distinguendoli in tre grandi categorie:

1. lavoro;
2. natura;
3. capitale.

Secondo gli economisti, ma se ci pensate si tratta di un'acquisizione di senso comune, per produrre un qualsiasi

bene sono necessari tutti e tre questi input, anche se utilizzati in quantità e proporzioni variabili a seconda del risultato che si vuole ottenere e a seconda della disponibilità di ciascuno di essi.

Il *lavoro* è l'input rappresentato dai lavoratori, cioè da tutti coloro che offrono la loro forza-lavoro sul mercato in cambio di una retribuzione (*salario* o *stipendio*). In sostanza, qualunque attività umana consistente nella produzione di un bene o di un servizio diversa dal tempo libero o dal riposo viene considerata attività lavorativa. Da questa definizione estensiva deriva che sono lavoratori gli operai, gli impiegati,

i tecnici. Gli artigiani e gli imprenditori non percepiscono una retribuzione come i lavoratori dipendenti, ma un *profitto*, cioè quanto residua dopo aver coperto i costi di produzione, compresa la remunerazione delle proprie maestranze.

La *natura* è il fattore legato all'utilizzo, per scopi produttivi, dell'ambiente naturale. Comprende la terra, le risorse del sottosuolo, la luce ecc. ed è considerato un fattore produttivo fisso: la sua quantità (e dunque la sua disponibilità) è limitata perché il mondo in cui viviamo, anche se spesso tendiamo a dimenticarlo, è limitato. Per esempio, una volta messi a coltura tutti i terreni adatti alla produzione di un certo

bene agricolo, non disporremo di altro terreno per incrementarne la coltivazione. In questo senso è giustificata l'affermazione secondo la quale l'offerta di risorse naturali è fissa, o comunque varia molto lentamente. Per utilizzare i fattori naturali chi intende comperarli deve pagare al proprietario ciò che gli economisti definiscono *rendita*.

Il *capitale* è rappresentato dall'insieme di beni utilizzati nella produzione diversi da quelli compresi fra le risorse naturali. Fanno parte del capitale i macchinari, gli utensili, i fabbricati industriali entro cui si svolge l'attività produttiva ecc. Questo viene remunerato

attraverso *l'interesse*.

Esistono buone ragioni per distinguere i mercati delle risorse produttive dagli altri mercati. Ma anche le analogie sono piuttosto forti: molte delle regole del mercato in generale si applicano perfettamente anche a quello degli input. In particolare anche in questo ritroviamo elementi quali il concetto della domanda, dell'offerta, del prezzo di equilibrio ecc.

D'altra parte, le caratteristiche singolari che distinguono i mercati delle risorse produttive dagli altri sono significative: una prima differenza riguarda il fatto che la loro domanda è *derivata*, cioè la

domanda di input è in relazione diretta con quella di output. Il motivo è molto semplice: l'imprenditore stabilirà quanto input acquistare dopo aver deciso la quantità di prodotto finale che il mercato è in grado di assorbire.

Un secondo aspetto da considerare, molto importante per le conseguenze che può avere sull'organizzazione produttiva, riguarda il fatto che gli input produttivi sono fra loro in un rapporto di complementarietà o di succedaneità. Sono da considerarsi beni complementari perché il loro uso per scopi produttivi è possibile solo congiuntamente: non si può utilizzare solo lavoro, o solo capitale, o solo

natura; per produrre un bene è necessario impiegare in una qualche proporzione tutti e tre i tipi di input. Il rapporto di succedaneità è dato dal fatto che, entro certi limiti che variano da caso a caso, se uno dei tre è troppo costoso o poco disponibile nella quantità ottimale, esso può essere almeno parzialmente sostituito con uno degli altri: se un aumento dei salari rende troppo oneroso assumere nuovi lavoratori, l'imprenditore può tentare di sostituirne una parte con dei macchinari; l'uso di concimi chimici (capitale) permette di aumentare la produzione agricola laddove non si disponga di ulteriore terra coltivabile ecc.



Il risotto con le seppie (!)

Un'immagine, elementare ma efficace, del processo produttivo, delle caratteristiche e dei reciproci rapporti fra gli input è costituita da una qualunque ricetta gastronomica. Del resto, che la preparazione di una ricetta sia il risultato di un processo produttivo è facile da comprendere quando si pensi a un pasto al ristorante. In questo caso l'attività di preparazione è compiuta

proprio con lo scopo di presentare, e vendere, sul mercato un bene: a tal fine il ristoratore si serve del contributo dello chef, degli aiuto-cuochi, dei camerieri ecc. (lavoro), delle pentole, dei fornelli, dei piatti ecc. (capitale) e degli ingredienti necessari per la ricetta (natura).

Entro certi limiti, gli input sono sostituibili fra loro: per esempio, se il costo del personale di cucina è troppo elevato, il ristoratore può licenziare una parte dei cuochi e servirsi di ingredienti pre-cucinati; oppure se il salario da pagare ai camerieri si rivela troppo alto, è possibile trasformare il ristorante in un self-service, cioè sostituire parte del

fattore lavoro con capitale ecc.

Non credete ancora che una ricetta di cucina sia una efficace metafora dei processi produttivi? Allora provate ad analizzare quella di un normalissimo risotto con le seppie, scomponendone la struttura negli elementi che la costituiscono. Gli *input* materiali sono elencati alla voce ingredienti e ascrivibile alla stessa categoria è anche il riferimento al lavoro, che viene quantificato con il tempo necessario alla preparazione. Inoltre spesso sono indicati anche gli utensili da avere a disposizione (pentole, coltelli ecc), nonché l'intensità della fiamma di cottura: tutti input anche questi. Quando

poi nella descrizione analitica dei passaggi necessari per la preparazione trovate locuzioni del tipo “pulite le seppie..., mettete da parte..., fate soffriggere...” e simili, dovete pensare che si tratta di indicazioni direttamente legate al processo necessario per giungere al risultato produttivo desiderato. Che è poi un bel piatto di risotto, profumato e appetitoso, ma voi, se preferite, potete chiamarlo *output*.

Parte 3

Pensare alle forze produttive

*In questa
parte...*

Scoprirete come funziona il mercato del lavoro, i rapporti tra i lavoratori e i datori di lavoro, le logiche

che regolano le retribuzioni.

Approfondirete le diverse tipologie di capitale e il suo ciclo produttivo.

Indagherete quali sono le reciproche influenze tra il capitale umano, il benessere e la salute individuale e sociale, quanto pesano i livelli di istruzione.

Capitolo 8

Il mercato del lavoro

In questo capitolo

- ▶ Le relazioni tra lavoratori e datori di lavoro
 - ▶ Rapporti tra retribuzione, rendimento, insostituibilità
 - ▶ Lo sviluppo tecnologico e le killer application
-

Il lavoro: una “merce” particolare

È giunto il momento di analizzare i principali fattori produttivi che compongono il mercato degli input. Cominceremo da quello del lavoro, il quale, pur essendo analogo per molti aspetti agli altri mercati, per altri versi ne differisce profondamente, in particolare perché ha a che fare in modo diretto con la persona del lavoratore e con le condizioni nelle quali si svolge la sua attività.

Abbiamo detto che questa prestazione viene remunerata attraverso diverse modalità: solitamente si pensa al lavoro dipendente che viene retribuito con il salario o lo stipendio e questa è senza dubbio un'idea corretta. Ma anche l'attività di chi organizza i fattori produttivi, di solito l'imprenditore o su scala minore l'artigiano, costituisce un lavoro, remunerato attraverso il profitto, cioè quello che rimane dopo aver sostenuto i costi di tutti gli altri fattori produttivi.

Lo schema della [Figura 8.1](#) fa riferimento al solo lavoro dipendente svolto dalle persone all'interno delle imprese, ma è molto importante perché

permette di visualizzare come si instauri un circuito economico e come questo sia costituito da flussi reali (beni, servizi e lavoro individuati dalle linee tratteggiate) e flussi monetari (prezzi e salari, linee continue). Il mondo reale è ovviamente molto più complesso, ma uno schema come quello qui riportato può servire per iniziare l'analisi.

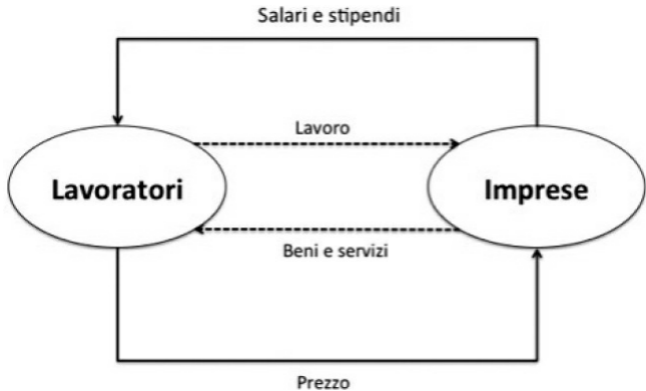


Figura 8.1 Uno schema semplificato delle relazioni fra lavoratori e imprese.



La remunerazione del lavoro

Babe Ruth e il presidente Hoover

Nel 1931 un giornalista chiese al giocatore di baseball Babe Ruth, una leggenda vivente del popolare sport americano in quei tempi e il più pagato con un ingaggio annuo di 85.000 dollari (di allora!), come ci si sentiva a guadagnare più del Presidente USA in

carica, H. Hoover. Babe era un tipo spavaldo e spiritoso e rispose con una faccia tosta notevole: “Ho avuto un rendimento di gran lunga migliore di quello di Hoover quest’anno” (il che alla luce delle scelte del presidente per affrontare la crisi economica da poco scoppiata negli USA, non era poi così esagerato).

L’opinione di Babe Ruth non è in fondo paradossale: è il rendimento sul lavoro che giustifica la diversità di retribuzione fra le mansioni. Non è una regola ferrea, ma certamente è un aspetto di cui tenere conto.

Paul Volcker alla FED

Non sempre, però le differenze di rendimento sono in grado di spiegare le disparità di retribuzione tra lavoratori e inoltre talvolta al compenso monetario si aggiungono elementi retributivi di diverso genere. Per esempio, quando alla fine degli anni Sessanta del Novecento Paul Volcker venne chiamato ad assumere la presidenza della Federal Reserve, la banca centrale USA, l'incarico forse più importante nell'amministrazione americana dopo quello del Presidente del Paese, accettò una remunerazione di un decimo rispetto ai compensi che aveva percepito sino a quel momento come consulente presso la Borsa di New York.

Che cosa spinse Volcker ad accettare un incarico con molte e gravose responsabilità e peggio pagato rispetto al precedente? Certamente, gli elementi di attrazione non mancavano: il potere e l'attenzione pubblica connessi al ruolo conferito fecero presa sull'uomo. Finito il suo incarico alla FED, Volcker tornò come consulente a Wall Street, dove riprese a guadagnare molto più di quanto percepiva alla Banca Centrale, ma le sue decisioni quotidiane non coinvolgevano più milioni di persone.

L'interesse per lui, al di fuori della ristretta cerchia di operatori di Borsa e di consulenti ad alto livello, è svanito da un giorno all'altro: *sic transit gloria*

mundi, si potrebbe dire. Ma torniamo alla nostra domanda sul perché il nostro Paul ha accettato un ruolo che gli faceva guadagnare di meno e che per di più era a tempo determinato. Prima di stracciarvi le vesti e di compatire il poveretto tenete conto che il suo incarico alla FED non era esattamente gratuito, ma con molta probabilità quello che ha convinto Volcker ad accettare devono essere stati quegli *invisible benefit* connessi al ruolo che avrebbe ricoperto. Come dire: il denaro non è tutto. Ci sono anche gli assegni...

Salario & rendimento

Cosa ci insegnano gli esempi esposti sopra? D'accordo: né il caso di Babe Ruth né quello di Paul Volcker sembrano adatti alla vita di noi comuni mortali. Dopotutto, sono in pochi ad avere le capacità atletiche del primo o le conoscenze finanziarie del secondo. Ma, per quanto in effetti non siano immediatamente applicabili alla vita di tutti i giorni, essi offrono comunque spunti sufficienti per un'analisi economica di alcuni aspetti del mercato del lavoro.

Il primo caso ci indica che uno degli elementi che determinano la domanda di lavoro, e indirettamente anche la retribuzione del lavoratore, è la

produttività, il rendimento assicurato da quel lavoratore. Che sia vero o no che Babe Ruth abbia fatto la sua affermazione guascona, su una cosa egli aveva senza dubbio ragione: avere (o far credere di avere) un rendimento più elevato garantisce al lavoratore che la sua opera venga molto richiesta dal mercato e che le imprese se lo contendano offrendo salari molto consistenti. In sostanza: un'alta domanda è inevitabilmente connessa con un prezzo alto, cioè con una retribuzione elevata.

Per quanto riguarda il secondo caso il ragionamento da farsi è diverso. Che cosa ci indica l'esperienza di Paul

Volcker? Essa ci permette di riflettere sul fatto che l'offerta di lavoro da parte del lavoratore dipende in genere da un complesso di motivazioni solo in parte riconducibili alla retribuzione, che pure in genere rappresenta un elemento importante. Volcker avrebbe anche potuto essere una persona non particolarmente sensibile al fascino del potere ed essere, invece, attratto dall'idea che come presidente della FED avrebbe potuto fare qualcosa di rilevante per il suo Paese: non esiste in questi casi una regola universale ed è sempre opportuno evitare generalizzazioni indebite.

Molto spesso siamo scandalizzati dalle

retribuzioni di campioni dello sport o di manager di grandi imprese. A volte potremmo anche aver ragione: in certi casi si tratta di compensi del tutto sproporzionati alle loro capacità effettive, come la gestione fallimentare di tante importanti società ci ha amaramente insegnato, specie negli ultimi anni. Ma proviamo a usare questi aspetti per condurre un ragionamento generale: perché un campione sportivo viene pagato con ingaggi milionari? Cosa fa di un tizio che è in grado di colpire una palla in uno stadio un campione pagato profumatamente? Certo, è bravo: molti di noi inciamperebbero nel pallone o se lo farebbero soffiare dall'avversario. Ma

anche un operaio può essere molto bravo nel suo lavoro: perché i livelli retributivi tra il campione e l'operaio, entrambi abili nel loro mestiere, differiscono di un ordine di uno a mille?

Gli economisti danno una risposta che fa arrabbiare molti, ma che ha una sua logica: il campione di calcio e il grande manager non sono soltanto "bravi" nel lavoro che fanno, ma hanno capacità tali da renderli difficilmente sostituibili.

Godono cioè di una posizione di monopolio naturale, dovuta alle competenze che madre natura, il destino, o la predisposizione ha concesso loro.

Un operaio, per quanto bravo nel suo lavoro, con difficoltà può vantare una

simile posizione di monopolio:
purtroppo per lui è sostituibile con
relativa facilità.

Chi decide il livello salariale?

Dunque, il rendimento che un lavoratore è in grado di garantire all'impresa nella quale è impiegato è fra le determinanti del suo livello salariale. Tuttavia la questione esige un supplemento di ragionamento, in quanto la realtà è più complessa di come l'abbiamo descritta sinora, se non altro perché il mercato del lavoro non è fatto soltanto di

campioni di baseball o grandi consulenti finanziari. L'analisi prenderà le mosse da uno strumento che gli economisti usano abitualmente quando si tratta di comprendere le ragioni per cui su un mercato si determina un certo prezzo (e il salario altro non è che il prezzo del lavoro): il rapporto domanda/offerta.

In primo luogo supponiamo che il mercato del lavoro sia caratterizzato da condizioni di perfetta concorrenza.

Nella realtà non è così, ma l'ipotesi ci è utile comunque. Inoltre, supponiamo che il grado di elasticità della domanda e dell'offerta di lavoro sia "normale", cioè intermedio. Prima di procedere ricordate: nel mercato del lavoro la

domanda è costituita dalle imprese che ricercano forza-lavoro da impiegare nel processo produttivo, mentre l'offerta è costituita dai lavoratori, cioè da coloro che sono disponibili a vendere tale forza-lavoro.

Avendo fatto l'ipotesi che il mercato del lavoro sia caratterizzato da condizioni perfettamente concorrenziali, abbiamo in modo implicito ammesso che abbia alcuni attributi:

1. il numero di soggetti presenti sia dal lato della domanda, le imprese, sia dal lato dell'offerta, i lavoratori, sia molto elevato;

2. il livello salariale, cioè il prezzo della forza-lavoro sia conosciuto da tutti coloro che affluiscono sul mercato;
3. l'entrata e l'uscita dei soggetti dal mercato del lavoro avvenga senza costi.

Fatte queste ipotesi, costruiamo il grafico del mercato del lavoro. Se vi sembra di averlo già visto non avete torto: è un normalissimo grafico di domanda e offerta adattato al caso specifico ([Figura 8.2](#)).

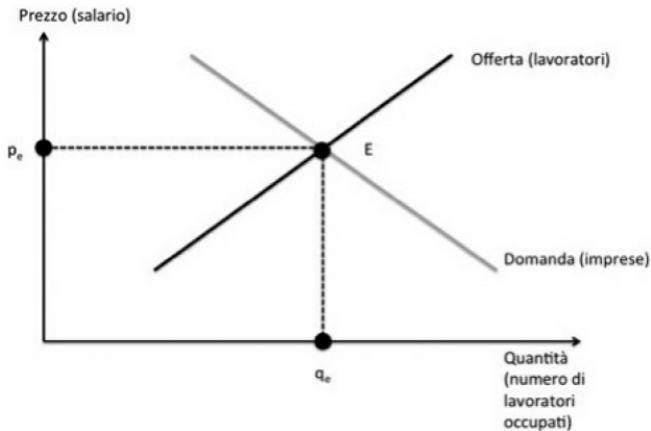


Figura 8.2 Domanda e offerta sul mercato del lavoro.

La funzione di offerta presenta un andamento crescente perché se il livello salariale è basso, solo poche persone saranno disposte a vendere la propria

forza-lavoro sul mercato, preferendo utilizzare il loro tempo in altre attività, per esempio le cure domestiche o lo svago. Mano a mano che il livello salariale si alza, sempre di più saranno i soggetti disposti a lavorare. D'altro canto, a un livello salariale basso le imprese sarebbero ben felici di assumere lavoratori, mentre nel caso di salari elevati le aziende disposte ad assumere saranno poche.

Per inciso, l'andamento crescente della funzione di offerta rappresenta anche il costo-opportunità del lavoro: il salario percepito dal lavoratore dovrà essere abbastanza alto da battere la "concorrenza" rispetto ad altre attività

che egli potrebbe svolgere in alternativa. Un salario alto attira un maggior numero di lavoratori rispetto a uno basso perché compensa un maggior numero di costi-opportunità.

Come avevamo visto per qualsiasi mercato, si dovrebbe raggiungere una situazione di equilibrio, nella quale a un dato livello salariale si registra un certo numero di lavoratori disposti a farsi assumere e nel contempo le imprese sono disponibili a impiegare esattamente lo stesso numero di dipendenti. E questa situazione dovrebbe restare stabile fin quando non dovessero cambiare le condizioni di mercato. Bello, no?

Quali possono essere le situazioni per cui si modificano le condizioni di mercato? Possono essere numerose e alcune potrebbero determinare rilevanti variazioni nella domanda o nell'offerta. Qui ci limiteremo ad accennarne alcune, ma gli scenari possibili sono molto, molto vari. Prima di andare avanti ricordate: quando si parla di variazioni diverse dalla relazione prezzo/quantità, implicitamente si fa riferimento a spostamenti dell'intera curva di domanda o di offerta.

Una prima ipotesi di variazione delle condizioni di mercato è costituita dall'aumento della domanda di lavoro da parte delle imprese: supponete, per

esempio, che la richiesta di beni “Made in Italy” cresca per effetto di un maggiore interesse da parte di consumatori stranieri. La domanda di lavoro, essendo una domanda derivata, aumenta a sua volta.

L'altra ipotesi è che vari l'offerta di lavoro da parte dei lavoratori, per esempio se ne registri una riduzione. Se, per esempio, nel mercato del lavoro vengono introdotte norme che vietano di impiegare i minori di una certa età che prima potevano invece lavorare, oppure se aumenta la coorte di giovani che sceglie di proseguire gli studi invece di convogliare sul mercato del lavoro, la funzione di offerta si modifica.

Coerentemente con le ipotesi fatte, in presenza di una riduzione della forza lavoro disponibile, e in presenza di una domanda di lavoratori che non è mutata, si avranno una riduzione dei lavoratori occupati e un aumento del livello salariale.

Il mercato del lavoro in condizioni non concorrenziali

Siamo fin qui partiti dal presupposto che il mercato del lavoro fosse caratterizzato da condizioni libero-

concorrenziali, ma avevamo avvertito che si trattava di un'assunzione ben poco realistica. O meglio: condizioni che si avvicinavano alla libera concorrenza perfetta si ebbero forse nei primi periodi dell'industrializzazione, nel Sette-Ottocento, almeno dal lato dell'offerta. In effetti, in quell'epoca la forza-lavoro era abbondante, disponibile a ricevere bassi salari e per nulla sindacalizzata; dal lato della domanda, al contrario, vi erano relativamente pochi imprenditori, dunque si trattava di una situazione di oligopsonio.

In ogni caso si tratta di un passato lontano: la situazione è cambiata in

modo progressivo e oggi il mercato del lavoro si caratterizza come:

- ✓ un monopolio dal lato dell'offerta, in quanto le condizioni generali di lavoro non vengono stabilite dal singolo lavoratore ma attraverso forme organizzative di tipo collettivo, come i sindacati di categoria
- ✓ un monopsonio dal lato della domanda, in quanto le condizioni generali di lavoro non dipendono dal singolo datore di lavoro, ma da regole negoziate con i sindacati da parte delle associazioni degli imprenditori.

In sostanza, sul mercato del lavoro né i lavoratori né gli imprenditori si presentano come singoli. O meglio: il singolo lavoratore tratta con il singolo datore di lavoro, ma le condizioni di lavoro sono quelle determinate dai contratti collettivi. Le parti singole sono libere di accettare o meno le pattuizioni dei contratti collettivi, ma non di modificarle: anche in questo caso, come in tutte le situazioni di monopolio/monopsonio, si tratta di “prendere o lasciare”.

Ovviamente questo non significa che le condizioni con cui viene offerto e domandato il lavoro siano cristallizzate e decise una volta per tutte:

periodicamente ne vengono contrattate di nuove, in particolare su aspetti determinanti quali il salario, l'orario e la sicurezza. Si tratta di un tiro alla fune a cui i contendenti sono ormai abituati dopo decenni e per il quale hanno elaborato raffinate strategie negoziali. In sostanza, ciascuna delle due parti cerca di spostare le clausole contrattuali a proprio favore, o se preferite a favore dei propri rappresentati.

Esistono diversi sistemi per cercare di spostare le condizioni del mercato del lavoro a proprio vantaggio. Prendendo in considerazione gli interessi dei lavoratori, i sindacati di categoria sono consapevoli che le leve su cui agire

sono essenzialmente due:

- ✓ facendo in modo che aumenti la domanda di lavoro da parte delle imprese;
- ✓ riducendo l'offerta di lavoro da parte dei lavoratori.

Dal punto di vista pratico, l'opzione migliore fra le due è senza dubbio la prima: se la domanda di lavoro aumenta (cioè la curva di domanda si sposta verso destra e verso l'alto), aumentano sia la quantità di lavoro richiesto dalle imprese sia il livello salariale. A questo punto il problema è: come possono i lavoratori (e i sindacati) fare in modo

che la domanda di lavoro da parte delle imprese cresca? In teoria, essi dispongono di tre modalità:

1. possono cercare di far aumentare la domanda di beni da parte dei consumatori: in effetti, la domanda di lavoro è di tipo derivato e crescerà in conseguenza dell'incremento delle spese da parte dei consumatori; per raggiungere questo obiettivo i lavoratori possono premere sulle forze politiche e sui governi affinché creino le condizioni favorevoli a una crescita dei consumi;

2. possono fare in modo che aumenti la produttività del lavoro: come abbiamo visto, i lavoratori maggiormente produttivi godono di livelli salariali più elevati perché garantiscono all'impresa un maggior rendimento; ne deriva che ogni datore di lavoro cercherà di assumere i lavoratori più efficienti garantendo loro un salario più alto e condizioni generali migliori;
3. possono cercare di modificare il prezzo delle altre risorse produttive: il lavoro è un bene che presenta alcuni importanti succedanei, tra cui, purtroppo, il lavoro nero; quindi se in un settore

produttivo esiste una diffusa pratica di lavoro nero, le forze sindacali che rappresentano i lavoratori hanno tutto l'interesse a battersi affinché questa situazione venga regolarizzata; questo perché i lavoratori in nero sono pagati meno di quelli regolari e quindi sono più convenienti da assumere da parte del datore di lavoro, dunque una loro regolarizzazione li renderebbe meno competitivi e gli imprenditori avrebbero meno convenienza ad impiegarli.

Inoltre, i lavoratori hanno interesse che i beni complementari al lavoro non salgano di prezzo. Anche in questo caso

essi fanno i conti con la circostanza che la domanda di lavoro ha natura derivata: un incremento del prezzo di questi beni provoca un aumento di prezzo del lavoro, dunque ne riduce la domanda e determina per ciò stesso una contrazione della quantità domandata. Supponete, per esempio, che si verifichi un aumento del prezzo dell'energia: le imprese potrebbero essere indotte a ridurre la quantità utilizzata nel processo produttivo; energia e lavoro sono due beni complementari e la contrazione della prima provoca una contrazione anche dell'altro.

La seconda opzione, cioè la riduzione dell'offerta di lavoro, è senza dubbio

meno favorevole rispetto alla prima: una riduzione dell'offerta di lavoro (cioè uno spostamento della curva di offerta verso sinistra e verso l'alto) provoca sì un aumento del livello salariale, ma anche una riduzione del numero di lavoratori occupati. Ciò non toglie che possa essere una strada da battere, soprattutto a certe condizioni e per alcune attività. In qualche caso, peraltro, una riduzione dell'offerta di lavoro si coniuga con interessi generali della società e con il miglioramento complessivo delle condizioni di vita delle persone: l'abolizione del lavoro infantile, la regolamentazione di quello minorile, l'innalzamento dell'obbligo scolastico sono tutti elementi che

rappresentano indubbi progressi sul piano sociale e hanno, al tempo stesso, l'effetto di sottrarre una quota di forza-lavoro a buon mercato ai datori di lavoro, con risultati positivi sui livelli salariali dei lavoratori regolari e adulti.

Altre modalità in grado di raggiungere risultati analoghi di riduzione dell'offerta di lavoro, ma contemporaneamente di innalzamento della qualità della vita e del benessere sociale, sono l'abbassamento del limite di età pensionabile, la riduzione dell'orario di lavoro giornaliero, l'introduzione della "settimana corta" ecc.

È naturale che anche i datori di lavoro cerchino di sviluppare strategie che consentano loro di ottenere vantaggi più alti possibile sul mercato di cui si tratta. Dal loro punto di vista i risultati positivi vengono conseguiti se il livello salariale è basso e/o se il rendimento del lavoro è alto. Ne deriva che essi cercheranno di far sì che l'offerta di lavoro sia alta, in particolare chiedendo l'introduzione di norme che attenuino l'eccessiva rigidità del lavoro, per esempio permettendo loro di assumere una quota di lavoratori a condizioni diverse rispetto a quanto previsto dai contratti standard.

Domanda di lavoro rigida ed elastica

I ragionamenti su domanda e offerta di lavoro fatti in precedenza permettono alcune interessanti valutazioni ulteriori. Che cosa accade se si verifica un aumento salariale, qualunque ne sia il complesso di cause? In base alle nostre assunzioni, se aumenta il prezzo di un bene, si riduce la quantità domandata; dunque lo stesso effetto si ha se aumenta il salario: la domanda di lavoro da parte degli imprenditori si riduce. Ma l'entità di questa riduzione dipende dalla inclinazione della curva di domanda,

che a sua volta segnala il grado di elasticità (o di rigidità): una funzione poco inclinata indica una domanda elastica, mentre una funzione molto inclinata indica una domanda rigida. Possiamo presumere che nel primo caso si tratti di attività facilmente rimpiazzabili: mansioni di routine, agevolmente sostituibili con procedure automatizzate. In un simile circostanza, se l'imprenditore si trovasse di fronte ad aumenti salariali, che giudica insostenibili, sostituirebbe il lavoro umano con macchine. Nel caso invece di mansioni complesse, altamente specializzate, con poche modalità alternative, allora la sostituzione del lavoratore si presenta più problematica

e la riduzione della quantità domandata sarà inferiore.

In sostanza, insomma, le cause del diverso grado di elasticità della domanda del lavoro sono le stesse che per qualunque altro bene: una mansione fortemente necessaria nel processo produttivo è caratterizzata da una notevole rigidità, mentre mansioni più semplici e meno essenziali hanno un grado di elasticità maggiore. Tutta la faccenda si lega, ancora una volta, alla presenza o meno di beni succedanei rispetto al lavoro.

Notate però che in questo caso la questione è più complessa. Non soltanto

perché abbiamo a che fare con persone in carne e ossa, la cui perdita del lavoro produce effetti negativi e conseguenze sociali di vasta portata. Questo è già rilevante di per sé, ma c'è da fare un'altra importante osservazione: il lavoro ha alcuni sucedanei, fra cui... il lavoro stesso!

Può sembrare paradossale ma non lo è per nulla, come gli ultimi decenni ci hanno insegnato: di fronte a sistemi salariali troppo rigidi o troppo costosi, molte imprese hanno delocalizzato o esternalizzato in tutto o in parte i processi produttivi. In altri termini: il lavoro troppo costoso in Italia è stato sostituito dal lavoro meno costoso in

Cina!

Sull'altro fronte, quello dei lavoratori, nel corso degli anni i sindacati hanno cercato di battere la strada opposta, facendo in modo che venissero introdotte nei contratti di lavoro clausole tendenti a irrigidire le condizioni della domanda: limitazioni nell'introduzione di processi di automazione troppo spinti in grado di sostituire il lavoro umano, oppure ancora modalità di licenziamento dei dipendenti complicate o che prevedono forti indennità da corrispondere al lavoratore ecc.

Laddove i sindacati sono riusciti a far

introdurre clausole come quelle citate, la domanda di lavoro è diventata più rigida e quindi meno influenzata da eventuali aumenti salariali. È, dunque, ovvio che i sindacati cerchino sempre di introdurre elementi di rigidità nella domanda di lavoro: fanno il loro mestiere. Al tempo stesso, gli imprenditori cercano legittimamente di rimuovere tali elementi, in modo da avere maggiori margini d'azione.



Delocalizzare in Etiopia?

Tutti conoscono la catena di negozi low cost H&M: ce ne sono praticamente in ogni città (in Italia nel novembre 2013 erano 113): si tratta di un *brand* diffuso in tutto il mondo da una decina d'anni. Grazie alla politica di basso costo si è affermato sul mercato mondiale con linee continuamente rinnovate e gradevoli e dalla Svezia, dove venne aperto il primo store nel 1947, ora è presente in tutto il pianeta.

Probabilmente meno persone conoscono l'Etiopia. Per quelli che non lo sanno diciamo che è uno dei Paesi del Corno d'Africa. L'Italia vi aveva messo gli

occhi addosso, e anche le mani, durante il fascismo in quanto obiettivo della politica coloniale imperiale voluta da Mussolini. Dopo la guerra conquistò l'indipendenza dall'Italia. Nell'ultimo cinquantennio ha vissuto molte vicissitudini interne, culminate con la secessione dell'Abissinia (sì, quella di faccetta nera) negli anni Novanta e la conseguente perdita dello sbocco sul mare.

D'accordo, penserete: interessante lezione di geografia, ma cosa c'entra H&M con l'Etiopia? In realtà il legame c'è ed è particolarmente interessante. L'azienda sta pensando di trasferire le produzioni, attualmente concentrati in

Bangladesh e in Cina, nel Paese africano. L'Etiopia è una nazione poverissima: molta parte della popolazione vive con un paio di dollari al giorno di reddito, ma il PIL ha un tasso di crescita da primato.

Nel corso della sua storia l'Etiopia ha vissuto molti momenti drammatici. Carestie e guerre civili ne hanno funestato l'esistenza provocando spaventose recessioni economiche durante gli anni Ottanta e Novanta. Poi la situazione si è stabilizzata e dai primi anni Duemila il tasso di crescita del PIL si è attestato su valori medi intorno al 10%, con tassi di inflazione abbastanza contenuti per essere un Paese africano.

Le previsioni per il futuro confermano una crescita del PIL intorno al 7-8% annuo.

Sembra che siano già stati firmati contratti di prova tra H&M e alcune imprese etiopi nella prospettiva di un processo di delocalizzazione ulteriore. Ne parleremo molto in questo lavoro: tali processi sono spesso motivati dai bassi salari praticati in Paesi come il Bangladesh e la Cina. Ma ovunque l'ampliamento della base occupazionale produce gradualmente l'effetto di sindacalizzazione dei lavoratori e un aumento dei livelli salariali. Inoltre, l'opinione pubblica prende consapevolezza dei problemi ambientali

e sociali suscitati dall'industrializzazione selvaggia.

Dunque i processi di delocalizzazione sono continui: le grandi imprese si spostano dalle aree che avevano suscitato il loro interesse verso altri Paesi, che in genere sono ben contenti delle occasioni di lavoro e di miglioramento della vita per i loro cittadini. Non c'è nulla di strano in questo: è un processo fisiologico anche se gli effetti sociali possono essere negativi.

In Africa, i Paesi più importanti per il confezionamento di abiti sono il Marocco e la Tunisia, dove si

producono soprattutto articoli a basso costo. Secondo alcuni osservatori, l'Etiopia sembra essere un'opzione migliore, perché il Paese presenta vari vantaggi: in primo luogo il costo del lavoro è molto più basso rispetto alle altre nazioni; inoltre l'Etiopia, con i suoi ottanta milioni di abitanti, è un buon bacino di manodopera. Il mare è vicino e, attraverso il canale di Suez le merci possono arrivare facilmente in Europa. Il clima consente una produzione autoctona di cotone che permetterebbe di evitare la costosa importazione di stoffa.

Certo vi sono anche controindicazioni: il Paese non è pacificato e le strade sono

in pessime condizioni. Gli stabilimenti industriali, pochi, sono vecchi e molti risalgono all'epoca fascista. Per H&M si tratterebbe di investire una notevole quantità di denaro, ma è possibile che ne valga la pena.

Lavoro vs capitale?

Gli argomenti già introdotti riguardo al mercato del lavoro ci permettono di affrontare un problema molto importante e interessante relativo alle modalità con le quali gli input produttivi interagiscono per poter dar luogo, grazie al processo di produzione, all'output. Per illustrare questo problema, solo

apparentemente tecnico, consentiteci una nota personale: anni fa il vostro autore si trovava a passare un anno accademico in una città del sud del Brasile, Belo Horizonte, come *visiting professor* presso la locale università federale. L'alloggio nel quale viveva era a un paio di chilometri dal campus universitario che ogni mattina raggiungeva a piedi. La passeggiata non era particolarmente salutare: prima di entrare nel campus era necessario camminare lungo un viale intasato dal caotico traffico brasiliano.

All'epoca dell'arrivo a Belo Horizonte, il viale era a quattro corsie, due per ogni senso di marcia, con gli autobus che

facevano complicate serpentine, che non sempre riuscivano, per evitare ciclisti, auto ferme ai lati della strada, pedoni con pulsioni suicide. Durante la permanenza le cose si intricarono ulteriormente perché la municipalità aveva avviato i lavori per il raddoppio della sede stradale e per un complesso sistema di viadotti e di svincoli.

Passando ogni giorno per lo stesso percorso, chi scrive osservava i progressi nella realizzazione del progetto, ma soprattutto era meravigliato dalla scarsità di macchine per il movimento terra o altri strumenti meccanici che tutti noi siamo abituati a vedere come un elemento importante dei

lavori stradali: in gran parte le operazioni venivano svolte da squadre di operai, quasi tutti neri, che apparentemente sembravano ben poco efficienti.

Dopo aver lavorato per mesi allo sbancamento del percorso previsto, gli operai passarono a stendere il ghiaino sul quale sarebbe stato successivamente posto l'asfalto: per giorni venivano scaricate sulla sede stradale carriole di pietrisco bianco che altri uomini provvedevano a spianare con le pale.

A questo punto ci si sarebbe aspettati l'intervento di un rullo compressore per rendere solida la base, operazione

indispensabile per evitare successivi cedimenti una volta asfaltato il viale. Niente di tutto questo: finito di scaricare e spianare il pietrisco, ogni lavoratore veniva dotato di un grosso tronco con due manici ai lati e si disponeva con gli altri in lunghe file per l'intera larghezza della strada. Poi tutti insieme battevano con i tronchi il pietrisco avanzando lentamente. L'effetto era ovviamente lo stesso che si sarebbe ottenuto con un rullo compressore.

Che spreco di energia umana, si potrebbe pensare! E quanta poca efficienza! Forte della sua esperienza "da primo mondo", l'autore di queste pagine sorrideva fra sé: non avrebbero

mai fatto in tempo a concludere il lavoro per l'estate del 2014, quando Belo Horizonte avrebbe ospitato alcune partite del Campionato Mondiale di calcio. Come era possibile finire un lavoro così impegnativo senza l'uso delle gigantesche macchine cui siamo abituati?

L'esperienza come *visiting professor* finì nell'estate del 2012 e l'autobus che portava il vostro autore all'aeroporto transitò sul nuovo sistema viario che solo un anno prima era ancora poco più che uno sterrato!

Cosa insegna questa esperienza personale? Che il modo con cui viene

fatto un lavoro dipende dalle specifiche risorse produttive disponibili: il Brasile aveva, e ha tuttora, una numerosa forza-lavoro a buon mercato, ma una dotazione di capitale estremamente povera. In queste condizioni utilizzare molto lavoro umano e poco capitale strumentale è la risposta più sensata e coerente con le specifiche condizioni di sviluppo di un Paese.

In altri termini: entro certi limiti i diversi input produttivi si possono fra loro combinare in modi differenti ottenendo comunque l'output desiderato. Su quali basi verrà decisa la combinazione ottimale di input? Gli americani usano una locuzione dal

dubbio gusto ma efficace: *there's more than one way to skin a cat!* Traduzione (orrenda): c'è più di un modo per scuoiare un gatto. Risparmiando i gatti: c'è più di un modo per arrivare dove vuoi arrivare, se vuoi arrivarci davvero. La metafora non è elegante, lo riconosciamo, a patto che voi ammettiate che è però efficace: si può produrre un bene utilizzando molto lavoro e poco capitale, oppure molto capitale e poco lavoro. Tutto dipende dal costo relativo dell'uno e dell'altro e dal grado di sostituibilità dei fattori, che a volte è notevole, altre volte modesto.

Ricordate che poche pagine sopra abbiamo introdotto la ricetta di cucina

come metafora del processo produttivo? Bene restiamo nel campo della gastronomia e immaginiamo di voler fare una torta: di sicuro ci servono dello zucchero, della farina, delle uova, probabilmente del lievito. Supponete che le uova fresche costino troppo: non potete eliminarle, ma potreste per esempio sostituirle con uova liofilizzate. Come ovvio avrete indovinato che in casi come quelli di molte ricette di cucina la possibilità di sostituzione di un ingrediente con un altro è piuttosto limitata, ma molti processi produttivi presentano un grado di sostituibilità dei fattori abbastanza elevato: dove abbonda il lavoro, ma scarseggiano capitale strumentale e tecnologie

moderne, il processo produttivo sarà giocoforza *labour intensive* (o *capital saving*), ad alta intensità di lavoro, come nel caso brasiliano esposto sopra. Laddove, invece, tecnologie e capitale strumentale sono abbondanti e relativamente a buon mercato, mentre scarseggia il lavoro umano oppure è troppo costoso, allora i processi produttivi saranno prevalentemente *capital intensive* (o *labour saving*), ad alta intensità di capitale.

Questo stesso concetto può essere espresso anche in una forma ancora più chiara: se un input diventa troppo costoso rispetto ad altri in grado di sostituirlo, fatalmente prima o poi

l'input più conveniente prenderà il posto di quello meno conveniente. È una legge di mercato, molto amara quando a essere sostituito è il lavoro umano: gli effetti sociali in questo caso possono essere davvero traumatici e destabilizzanti in termini di aumento della disoccupazione e di precarizzazione, ma ignorare la forza del mercato non serve a nulla...

È certamente un'alternativa triste quella che oppone il lavoro alla tecnologia, ma è da sempre all'ordine del giorno nelle economie dinamiche. Peraltro, non è detto che gli esiti debbano essere sempre drammatici. È vero, le nuove tecnologie, quando sono in grado di risparmiare forza-lavoro, sono spesso

preferite dagli imprenditori e questo, come comprensibile, può creare gravi difficoltà e malessere sociale, ma l'esperienza storica ci insegna che nel medio-lungo periodo l'incremento di produttività che in genere si accompagna all'introduzione delle tecnologie, fa aumentare il benessere, e la maggiore domanda di beni che ne consegue può avere effetti positivi sull'occupazione.



Il luddismo

Ned Ludd è una figura leggendaria (nel vero senso della parola: non si sa con certezza neppure se sia esistito davvero). Nel movimento operaio inglese degli anni a cavallo fra Settecento e Ottocento personificò la rivolta contro le macchine tessili che, introdotte nella produzione industriale, sostituivano i lavoratori. Ned, operaio tessile nella contea di Leicester, nel cuore dell'Inghilterra in tumultuosa industrializzazione, in uno scatto di rabbia avrebbe distrutto un telaio meccanico.

Negli anni successivi, ammesso che

avesse un fondamento di verità, la vicenda si ingigantì fino a renderlo un eroe del proletariato industriale: egli divenne il simbolo della rivolta operaia contro le macchine. In effetti, dal nome di Ludd prende origine il luddismo, un movimento popolare che ebbe il suo massimo sviluppo in Inghilterra tra il 1811 e il 1812: i luddisti si opponevano all'introduzione delle macchine nella produzione industriale, ritenendole responsabili dell'aumento della disoccupazione operaia. Il movimento si affermò in modo notevole nei primi decenni dell'Ottocento perché sembrava l'unica carta da giocare contro la meccanizzazione.

Il modo di agire dei luddisti si risolveva nella distruzione dei telai e degli altri macchinari che sostituivano l'uomo in parte del processo industriale. Benché fosse un movimento clandestino, (nell'Inghilterra del Settecento e dei primi anni dell'Ottocento era vietata qualunque forma di organizzazione operaia), il luddismo non si macchiò mai di reati contro le persone: l'unica forma di violenza ammessa e praticata dai suoi aderenti era quella contro "le diaboliche macchine" industriali. Neppure gli imprenditori, pur accusati di introdurre nel processo produttivo, vennero mai fatti oggetto di violenza fisica. Nonostante ciò, la repressione nei

confronti di questo movimento fu molto dura: grazie a una legge approvata *ad hoc*, i tribunali inglesi comminarono numerose sentenze di morte, molti capi della rivolta furono incarcerati e altri condannati alla deportazione. Ancora oggi in Australia, dove vari esponenti del movimento vennero deportati, il ricordo di Ned Ludd è particolarmente vivo.

Il luddismo ebbe comunque vita breve: nel giro di qualche anno scomparve dalla scena politicosociale inglese, anche se rappresenta ancora oggi un'interessante esperienza storica di organizzazione operaia "di base".

Cosa influenza il mercato del lavoro?

Le killer application

C'è un aspetto che può apparire cinico ma che purtroppo risponde a verità: per quanto riguarda la domanda “come produrre” (ricordate?), nelle sue scelte l'imprenditore opta per quella combinazione di fattori che gli garantisce costi più bassi. È un'amara verità, ma è difficile pensare a soluzioni alternative che siano al tempo stesso realistiche e attuabili.

Potete forse dar torto all'imprenditore

che segue questa linea di condotta?
Specialmente se si trova a operare in un mercato che vede la presenza di molti *competitor*, egli non può permettersi il lusso di sostenere costi non necessari e deve scegliere quella combinazione di fattori più conveniente. Se non lo fa lui, può essere certo che lo farà un suo concorrente e il risultato per il suo business potrebbe essere disastroso.

Questo non vuol dire, è ovvio, che l'imprenditore deve procedere sempre e comunque a impietosi tagli del personale, anche perché molte attività, specie nell'ambito dei servizi, possono essere svolte solo con un sostanziale apporto del fattore umano:

l'insegnamento, la sanità, l'assistenza alla persona ecc. sono esempi di professioni in cui l'elemento umano è insostituibile.

Lo sviluppo delle tecnologie ha reso drammaticamente all'ordine del giorno alcune scelte drastiche per quanto riguarda la combinazione ottimale dei fattori da impiegare nel processo produttivo, ma questo problema non si presenta certo per la prima volta sull'orizzonte umano, come l'amara vicenda dei luddisti illustra in modo efficace. Circa un secolo dopo la loro esperienza in Inghilterra, l'introduzione delle prime catene di montaggio negli USA ebbe conseguenze analoghe, se non

più devastanti.

Esistono epoche in cui la combinazione dei fattori produttivi, lavoro, natura, capitale, si caratterizza per una certa stabilità e resta più o meno simile per periodi abbastanza lunghi: nel Cinquecento i metodi produttivi nelle campagne europee erano all'incirca gli stessi dei secoli precedenti e le innovazioni avevano una penetrazione nel tessuto economico talmente lenta da essere assorbite con pochi traumi sociali. L'esperienza che ognuno di noi ha sotto gli occhi obbliga ad affermare che oggi non è più così: l'innovazione tecnologica ha conosciuto negli ultimi decenni un'accelerazione senza

precedenti e che pochi avevano previsto. Ne consegue che lo scenario economico contemporaneo è molto diverso da quello anche solo di cinque o dieci anni fa.

Per comprendere la portata di tutto questo, è opportuno introdurre un concetto dal nome curioso, ma evocativo, che proviene dalla storia della scienza e della tecnologia più che dall'economia in quanto tale, ma che nondimeno appare molto utile come chiave interpretativa: le *killer application*. Con questo termine indichiamo beni o servizi nuovi nel momento in cui, da prototipi industriali o semplici curiosità tecnologiche,

diventano prodotti validi per il mercato ed entrano a far parte dei processi industriali, sia come innovazione di prodotto sia come protagonisti dell'innovazione di processo. Sono esempi relativamente recenti di killer application il personal computer, i software per l'elaborazione dei testi, Internet ecc. Questi strumenti tecnologici rappresentano delle killer application perché, nel momento in cui vengono introdotti sui mercati, "uccidono" altri beni fino a quel momento vitali: per esempio, il software per la produzione di testo, unito con il suo uso attraverso il personal computer, "ha ucciso" nel giro di pochissimi anni e senza pietà alcuna la macchina da scrivere.

In altri termini, quando una killer application entra nei processi produttivi, sia come prodotto che come elemento del processo, tutto quello che poteva essere in qualche modo collegato con essa cambia di qualità: quelli che prima erano considerati prodotti di punta, oppure impianti e tecnologie d'avanguardia, subiscono una rapida obsolescenza, fino a diventare ferri vecchi, residui di archeologia industriale.

Tutte le epoche storiche hanno avuto le loro killer application: oggi gran parte di esse hanno a che fare con la microelettronica, l'informatica e la

telematica, ma in altri periodi gli ambiti di applicazione sono stati differenti. Per esempio, a partire dagli anni Trenta del Novecento, negli USA, le compagnie telefoniche sostituirono i costosi centralini di zona, dove decine di impiegate smistavano un traffico che già cominciava a essere notevole, con il disco combinatore posto “in remoto”, cioè sull’apparecchio dell’utente. La nuova applicazione ebbe l’effetto di “uccidere” nel giro di poco tempo il lavoro delle centraliniste. Ma, se da una parte questa innovazione ebbe conseguenze disastrose sull’occupazione, da un’altra il risparmio consentito permise alle compagnie telefoniche di abbassare le

tariffe del traffico-voce, con effetti positivi sul numero degli abbonati. Dovette passare qualche anno, ma le ricadute benefiche sull'occupazione del settore e su quella dei settori collegati, si resero evidenti.



Le killer application

La staffa di Carlo Martello

Forse la più importante killer application del Medioevo fu la staffa per cavalieri che i Franchi introdussero ai tempi di Carlo Martello, durante l'VIII secolo d.C. La staffa consentiva a un combattente montato a cavallo di colpire con la lancia senza rischiare di cadere dall'animale e al tempo stesso gli permetteva di imprimere molta più forza al colpo inferto: un'innovazione che si rivelò decisiva per respingere gli invasori saraceni, nonostante la superiorità numerica di questi ultimi. La vittoria sui saraceni fece capire ai Franchi e al loro re Carlo Martello che la staffa non aveva soltanto accresciuto l'efficienza dell'esercito, ma sarebbe

stata in grado di modificare tutti i termini della strategia militare. In effetti, la sua introduzione rese possibile la creazione della “cavalleria pesante” con compiti risolutivi nella conclusione delle battaglie.

La storia della staffa è ben più lunga della breve sintesi che qui ne abbiamo fatto, ma permetteteci di accennarne la conclusione: pochi decenni più tardi il Papa incoronò Carlo Magno, nipote diretto di Carlo Martello, come primo imperatore del Sacro Romano Impero, un atto che sancì il riconoscimento del nuovo ordine mondiale. Niente male per un piccolo oggetto di metallo e cuoio!

Il container

Ormai fanno parte del nostro paesaggio industriale e quasi non vi facciamo più caso, ma i container sono un'invenzione piuttosto recente che risale nelle sue prime applicazioni alla logistica militare durante la seconda guerra mondiale. Probabilmente la data più interessante, perché vede l'introduzione del container su larga scala nella logistica civile, è il 1966, quando la Sea-Land, leader mondiale nel trasporto internazionale tramite quella grossa "scatola", inaugurò il primo servizio intercontinentale sulla rotta del Nord-Atlantico verso l'Europa e viceversa.

È presumibile che il management della compagnia non immaginasse di introdurre una killer application: fino a quel momento il trasporto containerizzato era stato tipico dei soli USA e limitato al traffico su gomma. Nei pochi casi di trasporto via mare ci si serviva di vecchie navi cisterna trasformate, con una limitata capacità di carico e piuttosto lente. Inoltre i container utilizzati avevano dimensioni variabili, perché ogni costruttore ne decideva le caratteristiche in base alle proprie esigenze produttive o in base a quella che riteneva essere la domanda di mercato.

Sea-Land trasformò radicalmente il

settore. Con la forza che gli proveniva dall'essere il primo vettore a inaugurare una rotta regolare tra USA ed Europa, e grazie all'esperienza che aveva accumulato in anni di attività, impose uno standard che è tuttora valido: per essere accettati nelle loro navi, i container dovevano avere dimensioni e caratteristiche costruttive ben precise, certificate da un particolare numero di matricola impresso sul container stesso.

La pretesa di standardizzazione da parte di Sea-Land era del tutto giustificata: disporre di container dalle dimensioni prefissate significava standardizzare anche i camion porta-container, le gru di carico e scarico e le dimensioni delle

navi destinate al loro trasporto. In questo modo gran parte dei problemi logistici furono risolti, con un drastico abbassamento dei costi di gestione connessi.

Per inciso, la rivoluzione iniziata con l'introduzione dei container su scala mondiale ebbe profondi effetti anche su attività collegate: fino agli anni Sessanta il mestiere dello stivatore non aveva subito sostanziali modifiche rispetto al passato. In effetti, nonostante il fatto che le gru meccaniche avessero ormai ridotto l'apporto manuale necessario, occorreva comunque mettere in campo una notevole perizia nelle operazioni di carico delle merci nella stiva. Con la

generalizzazione dell'uso dei container questa necessità venne meno all'improvviso: le procedure di carico e scarico furono molto semplificate e l'ulteriore introduzione dei computer per il controllo dei sistemi di sollevamento ha fatto sì che un solo uomo potesse caricare e scaricare un'intera nave nel giro di poche ore. Infatti i container sono standardizzati e le navi vengono ormai realizzate per contenerne esattamente una certa quantità, secondo piani di carico prefissati (e che oggi vengono governati attraverso l'uso di microchip posti sul container stesso). Il mestiere dello stivatore è da considerarsi ormai un relitto di archeologia industriale: in questo caso, l'introduzione del container

si è rivelata come una *killer job*.

Innovazione vo' cercando (e poca ne trovo...)

La *Highway* (o *Route*) 66 attraversa gran parte degli USA, da Chicago (Illinois) a Santa Monica (California). Fino agli anni Cinquanta, la 66 rappresentò una delle spine dorsali del Paese, permettendo lo spostamento di merci e persone da est a ovest e viceversa. Poi la sua importanza declinò e oggi è una highway come le altre:

trafficata, persino caotica, ma senza il fascino dei decenni passati

La 66 rappresenta anche un pezzo importante della storia popolare americana: John Steinbeck vi ambientò gran parte della narrazione di *Furore*, il romanzo nel quale raccontava la vicenda di una famiglia in viaggio dall'Oklahoma verso la California durante la Grande Depressione degli anni Trenta. Nel romanzo, che vinse il premio Pulitzer, Steinbeck descrive la fila interminabile di vecchie auto, cariche all'inverosimile di gente e di povere masserizie, in marcia sulla Highway 66 verso la California, che per i tanti ridotti sul lastrico dagli eventi

successivi al Ventinove rappresentava un nuovo Eldorado, un miraggio che avrebbe ridato loro speranza e una parvenza di benessere.

La crisi esplosa nel 2008 negli USA e in Europa viene spesso paragonata, non senza qualche ragione, alla Grande Depressione degli anni Trenta: una crisi che, innescatasi nei mercati finanziari si è ben presto estesa all'economia reale, generando significative riduzioni dei redditi e, soprattutto, un forte aumento della disoccupazione. Per fortuna, abbiamo tratto qualche insegnamento dal disastro degli anni Trenta (benché se ne potessero trarre molti di più): sebbene con modalità diverse a seconda del

Paese, quasi dappertutto esistono strumenti che consentono di ridurre l'impatto socioeconomico di drammatici fenomeni quali la perdita del lavoro (sussidi contro la disoccupazione ecc.). Avere a disposizione adeguati correttivi per permettere a un sistema economico di superare senza troppi danni traumi sfavorevoli, evitando di abbandonare al loro destino i soggetti più deboli, rappresenta probabilmente una delle grandi conquiste sociali del Novecento. E per quanto si discuta sulle compatibilità economiche di un esteso sistema di *welfare*, nessuno ne mette in dubbio l'esistenza e la positività. Il punto è che questi tipi di interventi sono in genere molto costosi e possono essere

sopportati da uno Stato solo se la loro necessità non si prolunga troppo nel tempo e/o non interessano un numero troppo elevato di soggetti: funzionano abbastanza bene quando si tratta di affrontare crisi congiunturali o quando le misure sono destinate a una platea di beneficiari non eccessivamente vasta. Ma se invece la situazione negativa ha un carattere strutturale, allora è come dare un anti-piretico a chi ha la polmonite: la febbre può anche abbassarsi, ma per curare la malattia ci vuole ben altro.

La metafora ha a che fare con le cause strutturali della disoccupazione: la crisi ha certamente drammatizzato una

situazione occupazionale che, in Italia più che altrove, ha sempre visto la presenza di uno “zoccolo duro” di disoccupati che il mercato del lavoro non riesce ad assorbire. In molti casi si tratta di disoccupati di “lungo periodo”, destinati a restare fuori dal mercato del lavoro in modo stabile. Poi vi sono i “disoccupati scoraggiati”: persone, in particolare molte donne, che non figurano fra i disoccupati solo perché dichiarano di non cercare attivamente un’occupazione. Sono in età di lavoro, ma hanno smesso di cercarlo o non hanno mai neppure iniziato la ricerca. In entrambi i casi sono risorse umane di cui la società non si avvale.

Negli ultimi anni è emersa una nuova categoria sociale, i NEET (*Not in Education, Employment or Training*): giovani che non lavorano, ma neppure studiano, né frequentano corsi di formazione o altre iniziative che permetterebbero loro di inserirsi sul mercato del lavoro. E le cifre, come vedremo più avanti, sono da questo punto di vista preoccupanti.

Si dirà: d'accordo, la disoccupazione è un dramma, e lo è ancora di più se riguarda i giovani, ma se il mercato del lavoro non assorbe la forza-lavoro che cosa si può fare? Se le imprese non vendono, non producono e se non producono non assumono lavoratori, o

addirittura licenziano quelli già occupati. Come ovvio, è vero: se non vi è domanda di beni, l'offerta si contrae e il mercato del lavoro immediatamente ne risente. Non piace a nessuno, ma il mercato funziona così, e pretendere che un imprenditore non licenzi quando non vende quello che produce significa condannarlo al fallimento. Sarebbe un grave errore se si considerasse l'attuale livello di disoccupazione come un evento congiunturale, come il tributo da pagare a un periodo sfavorevole: "State tranquilli, finita la crisi le imprese torneranno ad assumere e gran parte della disoccupazione verrà riassorbita in modo naturale." Non succederà, purtroppo: certamente una quota di

disoccupati verrà riassunta dalle imprese, ma è molto probabile che molti resteranno fuori dal mercato del lavoro. Inoltre c'è da fare i conti con i tempi di riassorbimento della forza-lavoro: nel lungo periodo i livelli di disoccupazione si dovrebbero ridurre, ma le persone hanno bisogno di mangiare tutti i giorni.

Inoltre la crisi ha coinciso con il processo di ristrutturazione globale dei sistemi economici: fino a un paio di decenni fa, gli USA e gran parte dell'Europa erano le più grandi aree manifatturiere del pianeta. La geografia della produzione e, ad essa correlata, quella del lavoro sono profondamente cambiate: oggi le grandi aree

manifatturiere sono localizzate in Cina, India, Brasile, in alcuni Paesi del Nord Africa, nel Sud-Est asiatico. Le importanti metropoli industriali non sono più Chicago, Pittsburgh, Milano, Torino o Marghera, ma Shanghai, Mumbai, Belo Horizonte.

Ci dobbiamo attendere un definitivo declino dell'Europa e degli USA? Di certo il mondo non è più quello cui siamo abituati, ma non è detto che le cose debbano obbligatoriamente andare nel modo peggiore. È necessario, però, non essere “nostalgici” con la pretesa di cercare una via per tornare a essere grandi potenze manifatturiere: da questo punto di vista non c'è alcuna possibilità

di competere con i nuovi giganti globali. La strada per evitare il declino non è quella di spendere di più per combattere gli effetti peggiori della crisi, ma di mobilitare risorse in modo da produrre una ingente quantità di *capitale di innovazione*. Le voci che compongono il capitale di innovazione sono in parte legate a infrastrutture fisiche come la banda larga e altri investimenti ad alta tecnologia, ma soprattutto sono legate alla ricerca & sviluppo, alla creazione di software, al design.

Poi c'è il grande tema del capitale umano, anche questo molto importante: educazione universitaria, sistemi di istruzione e formazione di qualità

collegati alle esigenze della società e dell'economia. In particolare questo aspetto è la componente del capitale di innovazione che garantisce i migliori rendimenti nel medio-lungo periodo, ma più in generale investire nel capitale di innovazione consente un considerevole aumento della produttività. Al contrario, investirvi poco, come purtroppo ha finora fatto l'Italia, significa condannarsi a bassi livelli di produttività e, in definitiva, rischiare di uscire dal segmento dei Paesi "forti".

È ovvio, imboccare la strada dell'innovazione non è facile. Ed è costoso. Ma insistere a rattoppare un'economia manifatturiera che non è in

grado di competere con i nuovi giganti industriali è altrettanto costoso. E per di più non ha alcuna speranza di successo. Anche se si invertisse il basso livello di produttività di una parte consistente dei settori manifatturieri, non si avrebbero risultati apprezzabili: “Non serve esseri bravi in un settore che non cresce.”

Investire in settori ad alta intensità di capitale di innovazione significa creare occupazione in modo diretto in tali campi, ma comporta anche vantaggi indiretti consistenti: secondo l'esperienza di quelle zone che hanno da tempo imboccato questa strada – pensate a Londra, alla Silicon Valley, a Wellington solo per citarne alcune –,

ogni posto di lavoro creato nell'area del capitale di innovazione ne genera cinque in settori diversi. I servizi alle imprese e alle persone, quali l'immobiliare, la ristorazione, l'elettronica di consumo, il fitness, vengono direttamente coinvolti nella crescita: chi è impegnato in attività legate al capitale di innovazione è in genere giovane, spesso si trasferisce da altre aree, ha un reddito in media più elevato e cerca un'alta qualità della vita. Di conseguenza, poi, crescono anche settori tradizionali: imprese di pulizie, di facchinaggio, di giardinaggio e di arredo urbano se ne avvantaggerebbero in modo notevole.

Negli anni Trenta il miraggio dei tanti

poveracci che dagli Stati ridotti in miseria si spostavano lungo la Highway 66 era costituito dalle grandi coltivazioni di aranceti californiani che avrebbero permesso loro un lavoro faticoso ma sicuro.

Come è possibile dare speranze agli attuali disoccupati? Come è possibile garantire un futuro ragionevolmente certo ai milioni di giovani diplomati e laureati che, oggi per la prima volta da decenni, hanno speranze di reddito e di lavoro peggiori di quelle dei loro padri? Non occorre essere grandi economisti per intuire che si tratta di un programma dalle grandi difficoltà realizzative. Ma è necessario partire da una

considerazione: spendere di più in settori obsoleti non serve e crea solo illusioni. Cominciare, con gradualità, a investire in settori “nuovi” ad alta intensità di capitale di innovazione è la strada da percorrere se non si vuole correre il rischio del definitivo declino economico: non è facile, ma non è neppure un’impresa disperata.



I NEET

Con l'acronimo NEET (*Not in Education, Employment or Training*) si indica la quota di popolazione di età compresa fra i 15 e i 29 anni che non è occupata né inserita in un percorso di istruzione o di formazione. In Italia l'ISTAT calcola che si trovino in questa non invidiabile situazione più di due milioni di giovani.

La quota dei NEET è più elevata tra le donne (24,9%) che tra gli uomini (19,3%) e nel Mezzogiorno è quasi doppia

(30,9% complessivamente, 33,2% per le donne) rispetto al Centro-Nord (16,1%). Nel confronto con i Paesi dell'Unione Europea (in media 15,3%), l'Italia mostra la percentuale più elevata di NEET dopo la Bulgaria e la Lettonia. La quota meno alta si registra nei Paesi Bassi (5,8%), seguiti da Lussemburgo (6,1%), Danimarca (6,9%) e Svezia (8,3%).



Ricchi & poveri

Toglietevi i vestiti, nel luogo e nel momento appropriato naturalmente, e guardate le etichette: dovrebbero riportare il luogo di fabbricazione, cioè quel “Made in ...” che tanto fa tribolare i nostri mercati. Poi fate un ulteriore controllo nel vostro armadio: con facilità verificherete che una parte rilevante di quello che abitualmente indossate è prodotta all'estero, in genere

in Paesi molto più poveri dell'Italia, come El Salvador, Sri Lanka, Bangladesh.

Perché questi Paesi sono molto più poveri dell'Italia? La prima ragione è che i loro sistemi economici sono molto meno produttivi: le imprese di questi Paesi non riescono a fornire, con una data quantità di risorse, la stessa quantità di beni e servizi di un'impresa italiana o di un altro Paese economicamente sviluppato. La ragione di questa differenza di capacità produttiva è molto complessa, coinvolgendo anche aspetti storici, variabili demografiche e caratteristiche sociali. Ma siamo solo degli economisti:

limitiamoci a esplorare quello che è alla nostra portata, anche perché, qualunque ne siano le ragioni, le differenze di capacità produttive sono un dato di fatto.

A questo punto dovrebbe sorgere una domanda: se le economie di questi Paesi sono molto meno produttive della nostra, perché confezionano gran parte dei nostri vestiti? Perché non li facciamo noi? Esportandoli poi in El Salvador, Sri Lanka, Bangladesh? La risposta sta in un elemento che gli economisti conoscono bene e che si chiama *vantaggio comparato*.

Quasi tutti i settori industriali di un Paese come il Bangladesh sono meno

produttivi dei corrispondenti italiani, ma la differenza di produttività varia molto da un settore a un altro: è maggiore in quelli dei beni altamente sofisticati, come gli elicotteri, ma più contenuta per prodotti di fabbricazione alquanto semplice, come il vestiario.

Quindi la domanda torna: perché importiamo vestiti dal Bangladesh se le imprese italiane sono più produttive? Il punto è che il Bangladesh, nonostante abbia uno svantaggio assoluto nei confronti dell'Italia in quasi tutti i settori produttivi, ha un vantaggio comparato nella produzione di abbigliamento. Questo significa che l'Italia e il Bangladesh possono ottenere, entrambi,

un vantaggio specializzandosi nei settori di produzione diversi: all'Italia converrà costruire elicotteri, mentre al Bangladesh cucire capi di vestiario.

Rassegnatevi: con ogni probabilità il vostro armadio continuerà a riempirsi di vestiti “Made in Bangladesh” (o China, o India, o Turkey).

Capitolo 9

Il mercato del capitale

In questo capitolo

- ▶ Il ciclo del capitale
- ▶ Le forme di capitale: finanziario, reale, umano
- ▶ Le influenze reciproche tra capitale umano, stato di salute e livello di istruzione

► Esaminare i tipi di stress positivi

Che cos'è...

È arrivato il momento di ragionare su un altro importante fattore di produzione: il capitale. In questo caso la nostra discussione potrà essere meno approfondita per la semplice ragione che le regole di fondo che presiedono alle dinamiche del mercato dei capitali non sono diverse da quelle già discusse per il mercato del lavoro. Nonostante questo, alcune differenze esistono e sono, per qualche aspetto, rilevanti.

Per entrare subito *in medias res*, forniamo una precisazione relativa al modo con il quale viene in genere usato il termine capitale. In effetti, con questo termine ci si può riferire a due concetti alquanto diversi:

1. si può parlare di capitale finanziario, che consiste essenzialmente nella moneta e nelle altre forme di strumenti che hanno funzioni analoghe;
2. si può parlare di capitale reale, quando si fa riferimento alle attrezzature produttive, come un tornio, una pressa, un software che gestisce la produzione ecc.

Quando si analizza il capitale come fattore produttivo, che è il senso con il quale il termine è soprattutto utilizzato in queste pagine, si fa riferimento in genere al “capitale reale”. Quando, invece, troverete locuzioni come “mercato dei capitali” o simili, il riferimento sarà quasi sempre al mercato finanziario: prestiti bancari, capitale composto da azioni, obbligazioni ecc.

Occorre avere ben presente la differenza fra i due concetti perché è molto importante dal punto di vista pratico, ma è necessario al tempo stesso riflettere anche sui rapporti che legano in genere l'uno all'altro: per svolgere la sua attività produttiva l'imprenditore ha

essenzialmente bisogno di forme di capitale reale, quali macchine industriali, stabilimenti, altri immobili ecc. Sono tutti beni che gli necessitano e che sono acquistabili solo attraverso le risorse costituite dal capitale finanziario: se l'imprenditore deve comperare un nuovo tornio del valore di 10.000 euro per la sua attività, potrà chiedere un prestito in banca per l'importo che gli serve. Se la banca gli accorda il credito, egli riceverà la somma richiesta che costituirà il capitale finanziario a sua disposizione per la sua trasformazione in capitale reale. Peraltro il prodotto ottenuto con il nuovo tornio, una volta venduto, si trasformerà nuovamente in capitale

finanziario. E la giostra gira...

... e a cosa serve?

Il capitale è dunque un elemento strategico nell'attività di un imprenditore e il modo con il quale la comunità degli imprenditori sceglie come combinare i fattori della produzione ha importanti conseguenze nello sviluppo socioeconomico di un'area o di un Paese. Questo aspetto va approfondito perché è cruciale.

Il capitale gode di un indubbio vantaggio agli occhi del titolare d'azienda rispetto al lavoro. Il rendimento delle macchine

è costante, mentre quello dei lavoratori lo è molto meno: i calciatori professionisti vengono “comperati” né più né meno di quanto l’imprenditore non faccia con delle macchine, ma non possono essere obbligati a giocare in una squadra contro la loro volontà, perché il loro rendimento diminuirebbe in misura notevolissima e corrispondentemente crollerebbe il loro valore “di cartellino”. Ogni tanto accade che un giocatore di calcio di origine straniera, che milita nel nostro campionato, dopo un periodo di vacanza non rientri in tempo per le partite: sembra che i più esposti a questa sindrome siano i giocatori brasiliani che soffrono della *saudade* per il loro Paese

e per il suo stile di vita (potete dar loro torto se preferiscono il caldo e le spiagge alle nebbie della pianura padana?). In casi del genere c'è ben poco da fare: se un giocatore non si presenta con puntualità al ritiro pre-campionato o agli allenamenti potete anche fargli pagare una penale per il mancato rispetto delle clausole contrattuali, ma è impossibile costringerlo a giocare bene se non vuole.

I contratti di lavoro in genere permettono ai dipendenti di recedere quando non considerano più conveniente prestare la loro opera presso un imprenditore: essendo stata da tempo

abolita la schiavitù, non è possibile obbligare un lavoratore a prestare la sua opera se non vuole. E, comunque, anche nell'ipotesi che si potesse fare, il suo rendimento sarebbe molto basso e quindi il titolare farebbe un ben magro affare a trattenerlo presso di sé. Una macchina non gode dello stesso grado di libertà, né ha sentimenti o sbalzi di umore: anche se dovesse essere stata prodotta in Brasile, su di essa la *saudade* non ha presa; una macchina non sciopera né si ammala. Viene venduta al suo prezzo di mercato e per un certo numero di anni l'imprenditore può essere certo che farà il suo dovere secondo le prestazioni previste. Quindi, dove è possibile, l'imprenditore sarà

sempre tentato di sceglierla rispetto al lavoro umano e, dunque, di intensificare la dotazione di capitale reale.

Questa è anche la ragione per cui tra gli imprenditori vi è una continua corsa all'innovazione tecnologica: garantirsi un capitale reale più efficiente di quello dei propri *competitor* può fare la differenza fra il successo imprenditoriale e il fallimento.

L'imprenditore di successo è quello che innova di continuo, sia attraverso l'introduzione sul mercato di prodotti differenti (innovazione di prodotto) sia attraverso l'uso di tecnologie che rendono più efficiente la produzione (innovazione di processo). Gli

imprenditori hanno in genere tutto l'interesse ad innovare di continuo i processi produttivi, perché in questo modo ottengono vantaggi competitivi nei confronti della concorrenza: avendo costi inferiori, possono vendere le stesse merci a prezzi più bassi e sottrarre quote di mercato agli altri imprenditori.

Spesso, peraltro, sono meno attenti alle innovazioni di prodotto. E questo è del resto comprensibile: non è facile, e in genere molto rischioso, creare nuovi mercati, introducendo beni cui i consumatori non sono abituati e dovendo convincere i propri clienti a comperarli. Non di rado simili tentativi, per quanto

coraggiosi, si sono rivelati insuccessi commerciali disastrosi per l'imprenditore.

D'altra parte, in particolare nei settori che producono beni "tradizionali", il mercato può presentare caratteristiche di saturazione che possono rivelarsi altrettanto pericolose per il destino dell'imprenditore che vi opera quanto l'avventura dell'apertura di nuovi mercati. Si tratta in sostanza di decisioni difficili che devono essere prese dopo aver valutato con attenzione i rischi e le opportunità che le scelte da operare comportano.



Il mercato delle biciclette

Il settore della produzione e commercializzazione di biciclette è tradizionalmente molto importante per l'Italia: il Paese vanta alcuni *player* riconosciuti come leader a livello mondiale, sia per quanto riguarda la componentistica che per il prodotto finale. Si tratta di settori che verso la fine degli anni Novanta del Novecento hanno subito una crisi gravissima: nel

2000 la quota di mercato delle biciclette italiane aveva avuto un crollo verticale, scendendo del 50% rispetto al 1995.

Nella crisi complessiva vi erano però comparti che mostravano una buona tenuta, per esempio quello delle biciclette da corsa, mentre altri presentavano chiarissimi segni di difficoltà, specialmente quello delle biciclette tradizionali (da città) e quello della *mountain bike*. Una crisi particolarmente preoccupante perché i due settori, insieme, costituivano l'80% del mercato.

Avrebbe avuto senso in una simile situazione optare per un investimento di

capitali destinato all'innovazione di processo? Decidere di rendere più efficiente la produzione di beni che non hanno mercato non sembra essere una scelta particolarmente intelligente: un mercato che mostra segni di stanchezza non viene rivitalizzato in modo determinante da innovazioni di processo, per quanto importanti esse siano.

In effetti, molti produttori italiani hanno scelto di puntare prevalentemente sull'innovazione di prodotto: telai con nuove leghe che li alleggeriscono, piccoli computer di bordo, nuovi e più sofisticati cambi ecc. Il tutto non più montato solo su prodotti di fascia alta e

per un uso semi-professionistico, ma destinato a ciclisti “della domenica” (e dei giorni feriali).

Tra le imprese che in modo più convinto hanno scelto da tempo di puntare sull’innovazione di prodotto vi è Campagnolo Srl. Si tratta di un’azienda che produce componentistica per biciclette, riconosciuta come leader sul mercato italiano e fra i primi player del pianeta. D’altra parte deve vedersela con giganti mondiali del calibro di Shimano. Grazie ad alcune innovazioni importanti, come uno speciale cambio al titanio, Campagnolo è riuscita non solo a mantenere la sua posizione in un mercato nazionale in crisi ma anche ad aumentare

la sua penetrazione all'estero, in mercati "difficili" come quelli americano, francese, spagnolo, dove oltre alla concorrenza di produttori interni, c'è da fare i conti anche con l'aggressività di rivali internazionali.

Naturalmente, non è detto che la scelta di innovare il prodotto si riveli risolutiva e d'altra parte essa comporta quasi sempre la necessità di modificare, in tutto o in parte, il processo produttivo, ma in mercati caratterizzati da crisi di vendite è in genere l'unica strada che ha qualche ragionevole speranza di successo. Sono spesso necessari investimenti considerevoli e riconversioni produttive che a volte

impongono licenziamenti del personale delle linee obsolete e l'aumento nel grado di automazione dei processi, ma è difficile che altre opzioni possano rivelarsi vincenti.

Il capitale umano

La qualità del lavoro che una persona mette a disposizione può variare enormemente: un lavoratore può essere più o meno forte, sano o malato, ignorante o colto. All'incirca, quelli che lavorano in condizioni personali migliori sono anche quelli meglio pagati. È sempre stato così, sono soltanto cambiati i criteri per valutare le

condizioni personali più adatte: in passato i soggetti dotati di una maggiore forza fisica avevano retribuzioni migliori perché rappresentavano una risorsa preziosa sul lavoro.

La qualità della forza-lavoro si indica genericamente con l'espressione di *capitale umano*. Il riferimento al capitale fisico è significativo: il capitale umano gode di molte caratteristiche che lo rendono simile a quello fisico in senso stretto. In primo luogo, almeno per quanto riguarda l'idea che hanno gli economisti del capitale, quelle che sono rilevanti sono le particolarità che rendono il lavoratore più o meno produttivo, vale a dire le caratteristiche

che permettono di aumentare o migliorare la produzione. Inoltre, proprio come accade per il capitale fisico, anche quello umano si deprezza. Ma attenzione: mentre un macchinario si deprezza con l'uso (per cui dopo un certo tempo è necessario sostituirlo), per il capitale umano il processo di deprezzamento è legato al suo *non uso* (o al suo cattivo uso).

Il concetto di capitale umano, dunque, è stato introdotto dagli economisti per cercare di spiegare le differenze nelle retribuzioni dei diversi individui. Che cosa rende un lavoratore diverso da un altro al punto da motivare una differenza salariale in molti casi notevole? Grosso

modo, i differenziali salariali si giustificano *anche* in relazione al contributo che ciascuno è in grado di fornire alla produzione grazie a un più o meno elevato insieme di conoscenze e competenze.

Di certo tutti noi sappiamo che c'è anche dell'altro: gioca la fortuna di essere al posto giusto al momento giusto, è importante essere in buona salute e dunque in grado di sopportare la fatica del lavoro. La società, poi, ci mette del suo, offrendo (o non offrendo) buone opportunità e occasioni. Contano anche le conoscenze personali, in molti casi di più di quanto dovrebbero davvero contare, ma, se pure non ci piace, la

realtà è questa!

Il capitale umano è dunque un concetto complesso, a cominciare dal significato del termine: se è un capitale vuol dire che serve per l'investimento come ogni altra forma di capitale, ma d'altra parte è esperienza comune il fatto che disporre di buone competenze sia utile anche come strumento per affrontare al meglio la vita di ogni giorno e permetta di fare scelte consapevoli.

Quel che conta è in primo luogo cosa *non* è il capitale umano: non è l'insieme delle abilità innate individuali, pur essendo fortemente influenzato da capacità e doti di origine genetica, o

comunque da tratti acquisiti incidentalmente nell'ambiente familiare e sociale di appartenenza, specie nel primo periodo di vita. È producibile e accumulabile: contano le scelte fatte dagli individui e ha rilievo, più in generale, la qualità delle istituzioni, in primo luogo la scuola che nelle società moderne ha il compito primario di fornire quelle competenze che sono alla base di questa risorsa. Il titolo di studio non è sufficiente a garantire un livello di capitale umano adeguato, ma gran parte dei differenziali di retribuzione e di reddito è strettamente connessa con il grado di istruzione raggiunto. Già due secoli e mezzo fa, del resto, Adam Smith aveva intuito l'importanza del livello

scolastico, supponendo che anche dall'istruzione derivassero le differenze sociali e professionali.

Il capitale umano nella teoria economica moderna

Da almeno cent'anni le conoscenze rilevanti nella vita economica e sociale, e in particolare nel mercato del lavoro, non sono più soltanto quelle trasmesse dai genitori o dai colleghi. C'è altro: la società ha necessità di tenere “sotto controllo” la qualità del capitale umano,

rendendolo omogeneo rispetto alle sue esigenze produttive. Può apparirvi cinico, e forse in parte lo è, ma nei casi migliori le comunità si sono dotate di sistemi scolastici efficienti e in grado di formare persone adatte a dare il meglio nel contesto produttivo.

Intendiamoci, la scuola non deve, e non può, fornire tutte le competenze che sono rilevanti per la società: specie in un mondo in rapida trasformazione sarebbe una inutile fatica di Sisifo. Tempo sprecato! Quel che viene richiesto ai sistemi di istruzione è che siano in grado di insegnare ad apprendere e, più in generale, a porsi le domande rilevanti cercando di darsi delle risposte

adeguata.

Considerato in questo modo, un sistema scolastico acquista una luce diversa, più problematica: conseguire un titolo di studio è importante, ma è privo di effetti pratici significativi per l'individuo che lo acquisisce e per la società che gli ha permesso di ottenerlo se non coincide, almeno in parte e imperfettamente come tutte le cose umane, con la capacità di imparare di continuo nel corso di tutta la vita, in special modo nelle fasi segnate da tumultuosi cambiamenti.

Negli ultimi tempi, infatti, almeno tre fenomeni hanno contribuito ad accrescere l'importanza del capitale

umano:

1. i processi di globalizzazione di produzione e scambio di beni e servizi;
2. le trasformazioni delle modalità con cui questi beni e servizi vengono prodotti grazie all'uso intensivo e pervasivo delle nuove tecnologie dell'informazione;
3. le tendenze demografiche di invecchiamento progressivo della popolazione.

Questi tre fenomeni hanno costituito una miscela esplosiva in grado di produrre effetti dirompenti in un sistema

economico. Nello specifico hanno determinato risultati particolarmente critici in tessuti economici, come quello italiano, fragili e poco reattivi al cambiamento: saper rispondere in modo efficace ai processi di globalizzazione con la capacità di governare le nuove tecnologie in modo appropriato costituirebbe una garanzia di efficienza che si tradurrebbe in successo economico.

Molto dipende dalla scuola, e molto dipende da come viene progettato e realizzato il sistema formativo: se è idoneo a educare individui caratterizzati da una buona dotazione di capitale umano, questi saranno a loro volta in

grado di apprendere dalle esperienze di lavoro e di vita. Altrimenti sarà un dramma: per ciascuno di essi e per la società.

Il capitale umano come stato di salute

Le condizioni di salute di una popolazione migliorano con il progredire dello sviluppo economico. Per la verità, purtroppo, nel tempo si sono registrati anche passi indietro, che però confermano la regola: un peggioramento nello sviluppo economico, per esempio a seguito di una

guerra o di un'epidemia, provoca un deterioramento delle condizioni di salute e dunque un capitale umano di minore qualità.

D'accordo: un buono stato di salute rappresenta un valore di per se stesso. Ma che volete farci? Gli economisti sono gente strana e riconducono tutto agli aspetti produttivi. Dunque, abbiate pazienza: potrà sembrarvi cinico (lo è, ma gli economisti sono cinici per contratto), ma l'aspetto più rilevante è dato dal fatto che una persona sana può lavorare in modo più efficiente e più a lungo. Inoltre può ragionare meglio: gli studenti in condizioni di salute migliori sono anche quelli che potenzialmente

apprenderanno meglio e di più. Dunque una più sana condizione fisica potrà far crescere il livello generale del reddito del Paese. E viceversa...



L'alcolismo in Russia

Pensate al tipico alcolizzato: naso rosso, viso non rasato, la bottiglia stretta nelle mani malferme. Accanto, un barattolo mezzo vuoto di sottaceti e un pezzo di

pane per far scendere quel veleno. Canta allegramente: il suo mondo non sarà perfetto, ma quella bottiglia gli consente di crederlo. Non comprendete le parole della canzone? Probabilmente la ragione è che canta in russo!

Già perché oggi, ma non diversamente è accaduto in passato, un russo maschio su cinque muore per problemi legati all'abuso di alcol. Le cose si sono aggravate negli ultimi anni per il peggioramento dei redditi che ha costretto molti russi a consumare vodka di pessima qualità, spesso distillata in modo casalingo e approssimativo.

Del resto, per un alcolista la qualità di

quel che beve è l'ultimo dei problemi. Non si spiegherebbe altrimenti come mai la dipendenza spinga a mandar giù di tutto, non soltanto vodka o birra: acqua di colonia, fluidi per la pulizia (quelli industriali sono i “migliori”), tinture comperate in farmacia. Tenendo conto del consumo di questo insieme di liquidi che hanno come unico comune denominatore la presenza di alcol, la deriva alcolica provocherebbe in Russia il 43% di tutti i decessi fra i maschi in età da lavoro. Una percentuale incredibile! La rivista medica inglese *Lancet* ha pubblicato i risultati di una ricerca, condotta in una città industriale degli Urali, secondo la quale il rischio di morte è circa sei volte superiore per i

bevitori di vodka e di altri liquori forti rispetto a quello degli astemi, mentre va addirittura moltiplicato per nove volte se l'alcolista ha la tendenza a bere anche profumi o altri liquidi improbabili.

Oggi la Russia è l'anello debole dei BRIC: crescita asfittica, incostante, sistema sociale condizionato dalla corruzione, demografia in stallo. È probabile che una parte non irrilevante di queste criticità derivi dall'altissimo tasso di alcolismo dei maschi in età da lavoro che incide pesantemente sulla qualità del capitale umano.

L'effetto dello stato di

salute sul reddito prodotto

Con lo sviluppo economico di un Paese, la sua popolazione cresce in statura: l'altezza media di un individuo in Gran Bretagna è aumentata di 9 centimetri tra il 1775 e il 1975; nel 1855 due terzi dei giovani olandesi di sesso maschile erano alti meno di 168 centimetri, ma oggi lo stesso valore è solo del 2%. Si tratta di variazioni notevoli che sono attribuibili unicamente a fattori ambientali, perché le caratteristiche genetiche delle relative popolazioni sono rimaste del tutto inalterate.

L'Italia non fa eccezione a questa regola: l'altezza media alla leva dei giovani nati tra il 1915 e il 1980 mostra, come dato generale, un aumento quasi costante; gli unici arretramenti si sono verificati nei giovani nati durante le due guerre mondiali, probabilmente a causa delle peggiori condizioni di vita che si accompagnarono ai due conflitti. Sempre in Italia, allo scoppio della Prima Guerra Mondiale i giovani con un'altezza superiore a 180 centimetri erano il 2% del totale. Nel 1980 questa percentuale era arrivata al 20%!

Potrà sembrarvi singolare che si prenda la statura come indicatore dello stato di salute, e dunque in via indiretta della

qualità del capitale umano di una popolazione, ma vi sono delle buone ragioni: una bassa statura può essere considerata un plausibile indizio di denutrizione, in particolare di quella sopportata in fase di gestazione o nei primi anni di vita. Rappresenta con molta probabilità un adattamento biologico a una scarsa alimentazione: una persona di bassa statura richiede meno calorie per il suo sostentamento. Si creano micidiali circoli viziosi: la bassa statura è causata dalla denutrizione. Ma chi è denutrito versa anche in peggiori condizioni di salute. E chi presenta cattive condizioni di salute ha al tempo stesso una minore capacità lavorativa e di conseguenza ha maggiori

difficoltà a procurarsi il necessario per una sana alimentazione.

Ovviamente la bassa statura non indica sempre denutrizione o cattive condizioni sanitarie, ma riflette anche le caratteristiche genetiche di una persona o di una popolazione. Per esempio, negli USA, dove la maggioranza degli individui fin dall'infanzia è nutrita a sufficienza (c'è chi dice ipernutrita), c'è una scarsa correlazione fra altezza e reddito prodotto: per la precisione una differenza dell'1% in altezza corrisponde a una differenza dell'1% nel reddito personale. In Brasile, dove al contrario il problema della malnutrizione continua a interessare una

parte considerevole della popolazione, una differenza in altezza dell' 1% corrisponde a una differenza di reddito del 7%.



Yemen stupefacente

Chi la conosce parla di San'a', capitale dello Yemen, come di una città bellissima: a più di duemila metri di altitudine, su un vasto altopiano,

circondata da antichissime mura, ha i colori tipici delle altre località yemenite. Come spesso accade nelle città della penisola arabica, di cui lo Yemen rappresenta la propaggine meridionale, vive in uno stato di perenne agitazione: mercati, traffico, gente che urla lungo le strade, dove del resto molti vivono per buona parte della giornata. Insomma: quello che ti aspetti di trovare in un agglomerato urbano con una forte componente araba.

La prima cosa che il visitatore nota quando attraversa un mercato di qat sono gli occhi delle persone: all'inizio sembrano fissarti tanto intensamente da farti sentire a disagio. Poi ci si accorge

che in realtà quelle persone non stanno guardando nessuno: sono sguardi persi nel vuoto grazie a un incantesimo molto poco magico che si chiama qat. Gli uomini, soprattutto, masticano di continuo una poltiglia verdastra che deforma guance e visi in espressioni buffe e grottesche. I consumatori di questa pianta, perfettamente legale in Yemen, sono dappertutto. Dappertutto meno che al lavoro: l'orario più adatto per acquistarlo è verso le due del pomeriggio, quando al mercato arriva il raccolto del mattino. Ed è necessario sbrigarsi e scegliere il migliore!

Dunque, quel che accade nel primo pomeriggio è che tutta San'a' (come

ogni altra città dello Yemen) si ferma: uffici, negozi e scuole chiudono perché all'incirca metà della popolazione deve correre al mercato! Pensate che questo non abbia un peso determinante sulla vita economica di un Paese da sempre povero?

Inoltre il qat produce danni irreversibili: all'inizio stimola il desiderio sessuale, ma alla lunga può portare all'impotenza. Le foglie, così avidamente consumate, contengono una sostanza simile all'anfetamina, che agisce, quando assimilata con la masticazione, come uno stimolante sulla mente e sul corpo: euforia, aumento del desiderio sessuale, un vago senso di relax. Probabilmente le

sensazioni provocate sono piacevoli e di certo il qat è meno dannoso rispetto a tante droghe sintetiche che vengono consumate nei Paesi ricchi, ma senza dubbio la qualità del capitale umano yemenita risente di questa discutibile abitudine, che mal si accorda con l'esigenza di efficienza e produttività di gran parte delle attività lavorative.

Il capitale umano come istruzione

Si lavora con la mente quanto con il corpo. Anzi, in Paesi come l'Italia, la capacità intellettuale è di gran lunga più

importante di quella fisica nel determinare il reddito di una persona. Per questo motivo, l'investimento che migliora le capacità intellettuali di un individuo, cioè il grado di istruzione, è diventato ormai la forma più importante di investimento in capitale umano.



Il brain drain da Gran Bretagna e Russia verso gli

USA. O quel che accade se pagate poco il capitale umano di qualità

Dunque il capitale umano si struttura anche grazie al sistema scolastico e formativo: in tutti i Paesi moderni, la scuola è un importante snodo sociale e rappresenta una componente notevole della spesa pubblica. Questo non è casuale: la società ha necessità di formare un capitale umano adeguato alle esigenze del sistema economico, e paga per questo.

Ma che direste se questa spesa risultasse inutile? Immaginate di voler riempire

una vasca con dell'acqua: mettete il tappo, aprite il rubinetto e lasciate scorrere l'acqua. In pochi minuti la vasca si riempie. Ma se il tappo perde, l'acqua che esce dal rubinetto, "a monte", finisce nello scarico, "a valle". Al di là della metafora è quanto accade con quella che viene definita fuga di cervelli (*brain drain*): un Paese li forma, spende ingenti risorse per disporne in buona quantità e qualità, poi, per qualche ragione, questi cervelli emigrano (non solo il cervello, ovviamente). Una spesa ingente che se ne va in fumo!

Qui presentiamo due esempi tipici di fuga dei cervelli, cioè di capitale umano

che “fugge” verso altri lidi, considerati, a torto o a ragione, più gratificanti.

Gran Bretagna

Durante gli anni Ottanta del Novecento più di duecento famosi studiosi nel campo delle scienze umane e sociali e della fisica hanno lasciato le università inglesi per occupare posizioni in qualche prestigiosa università USA. La loro “fuga” è stata la conseguenza di una combinazione di forze “pressanti” da una parte e forze “d’attrazione” dall’altra.

Tra le prime vi erano i tagli di bilancio che avevano congelato i salari dei docenti e lasciato scoperte molte

cattedre. Inoltre l'abolizione della garanzia del mantenimento in ruolo, la sospensione della progressione di carriera, la riduzione dei fondi di ricerca e altre misure scoraggiavano lavoratori dotati di alte professionalità e competenze a intraprendere la carriera accademica.

Le forze d'attrazione erano, invece, i salari elevati pagati dalle università USA, che in molti casi corrispondevano al triplo di quanto riconosciuto in Gran Bretagna, come pure la disponibilità di abbondanti fondi di ricerca, la possibilità di disporre facilmente di assistenti e di laboratori con attrezzature sofisticate.

Risultato: c'era stata un'epoca in cui era quasi impossibile convincere qualcuno fra i migliori docenti di Oxford o Cambridge a lasciare la propria sede inglese per trasferirsi oltreoceano. Al contrario, verso la fine degli anni Ottanta, un professore inglese che non avesse ricevuto almeno un'offerta interessante da parte di un'università USA era autorizzato a mettere in dubbio la sua reputazione al di fuori della madrepatria...

Russia

Altra storia. Questa volta in Russia: con il crollo dell'URSS, verso la fine degli anni Ottanta e nei primi anni Novanta, si

verificò un imponente e crescente esodo di molti fra i migliori scienziati russi verso gli USA. Questo fenomeno ha avuto dimensioni maggiori rispetto al pur rilevante esodo inglese ed è divenuto la più vasta fuga di cervelli verso gli USA dopo quella verificatasi nel corso degli anni Trenta e durante la Seconda Guerra Mondiale.

Comprensibilmente, in Russia questo esodo ha creato un notevole allarme per la perdita di un numero così grande di scienziati di valore. In modo parallelo, gli USA si sono avvantaggiati dell'immigrazione di professionalità di così alto livello, la cui formazione era stata pagata dal governo russo (o

sovietico): a metà degli anni Novanta, in pratica l'intero corpo docente dell'Istituto di Fisica Teorica della Minnesota University era di origine russa!

Quali sono state le ragioni di questo imponente esodo? La Russia è impegnata da molti anni in una faticosa opera di risanamento economico e solo pochi fondi vengono destinati a attività di ricerca. In Russia un docente, anche di ottimo livello, ha un salario pari a un decimo di quello che percepirebbe in USA e d'altra parte, grazie ai mezzi che gli Stati Uniti sono in grado di mettere a disposizione per attività di ricerca, uno scienziato che vi si trasferisse avrebbe

una produttività molto maggiore di quella che potrebbe garantire in Russia.



La relazione fra titolo di studio e variabili economiche

Non è detto che la dotazione individuale di capitale umano possa essere misurata attraverso la variabile del titolo di

studio ma, se non andiamo troppo per il sottile, utilizzare questa variabile permette qualche utile ragionamento. Osservate con attenzione la [Figura 9.1](#). Essa mostra la relazione fra titolo di studio conseguito e reddito medio delle famiglie e valore medio dei consumi familiari in Italia nel 2012. I dati presentati si riferiscono a un'importante indagine biennale della Banca d'Italia sui redditi delle famiglie italiane:

Prima evidenza: esiste una relazione, diretta e forte, fra il livello scolastico conseguito e il reddito. Il reddito di un laureato è superiore di più di tre volte rispetto a quello di una persona senza titolo di studio. In altre parole: studiare

conviene e rappresenta un buon investimento in termini di garanzie di reddito conseguito.

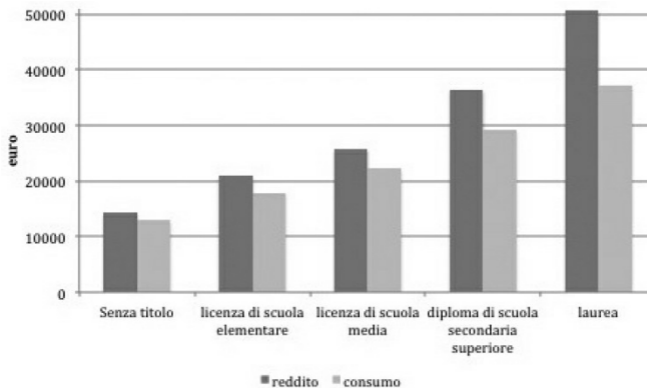


Figura 9.1 La relazione fra reddito, consumo e titolo di studio.

Seconda evidenza: gli incrementi di reddito tra una persona con un dato titolo di studio e una con un titolo di studio immediatamente superiore, sono via via maggiori. In termini diversi: una

volta conseguito un certo titolo di studio acquisirne un altro, di maggior livello, rappresenta una scelta saggia.

C'è un terzo aspetto che vale la pena di sottolineare e riguarda il consumo: coloro che non hanno titolo di studio risparmiano in media il 10% annuo del loro reddito, coloro che hanno il titolo di studio elementare circa il 14%, quanto quelli che hanno raggiunto il titolo di studio medio-inferiore, mentre le persone che possono vantare un titolo di studio medio-superiore hanno un tasso di risparmio del 20%; infine i laureati risparmiano più del 25% del loro reddito.

In sostanza: più cresce la scolarità e più cresce il reddito, con incrementi che sono via via più che proporzionali. In parallelo crescono i consumi, dinamica resa possibile dal maggior reddito, ma al tempo stesso crescono i risparmi, sia in cifra assoluta che in percentuale. Chi ha una scolarità elevata vive meglio dal punto di vista materiale, ma è anche in grado di mettere al sicuro il suo futuro grazie a tassi di risparmio di buon livello.

Tutto questo, dovete ammettere, non è poco!

Il capitale umano e

la... bellezza

Aver individuato un legame fra il livello di capitale umano posseduto dalle persone e il livello scolastico è tutto sommato ragionevole: in fondo i sistemi di istruzione servono a fornire quelle conoscenze e competenze di cui il mercato del lavoro ha necessità e che è disposto a remunerare con retribuzioni adeguate. Ovvio che non si tratta di un sistema perfetto: alcune competenze possono essere sovrapagate e altre sottopagate, ma *in media* si può pensare che le retribuzioni rispondano con una certa precisione alla quantità e qualità del capitale umano.

Fin qui nessun problema. Ma cosa pensereste se potessero individuarsi anche altre variabili che incidono sul livello delle retribuzioni? Avreste mai supposto che possa contare, e anche parecchio, un elemento come la bellezza? Attenzione: questo non vale soltanto per i divi del cinema o per le modelle. Vi sono delle attività nelle quali il rispetto di certi canoni estetici è un elemento di vantaggio tutto sommato ragionevole. Ma più in generale, in qualunque attività le persone “belle” risultano avvantaggiate rispetto alle “brutte”.



Il “premio alla bellezza”

Le persone sono diverse, per fortuna! Una delle cose che le differenzia fra loro è la bellezza. Inutile essere politicamente corretti: ci sono persone belle e altre brutte. Brad Pitt o Jennifer Lopez, per esempio, sono entrambi molto belli e i film in cui sono protagonisti richiamano sempre molto pubblico, in parte attirato anche dalla loro avvenenza. Questo sia per Brad che

per Jennifer (e per molti altri) significa redditi stratosferici, cui i comuni mortali non possono aspirare.

Quanto sono diffusi i vantaggi della bellezza? Vi sembrerà una domanda stupida, ma pensate ai guadagni di una modella: almeno in parte, il suo reddito, certo non da poveraccia, dipende dalla sua avvenenza. È un problema che riguarda l'economia del lavoro e ha a che fare con un aspetto del tutto particolare del capitale umano.

Alcuni economisti hanno cercato di valutare, in primo luogo, la bellezza fisica di un campione di intervistati, per poi stabilire in che misura il loro

reddito dipendesse da determinanti “normali” come salute o istruzione, e quanto invece dalla bellezza. Risultato: la bellezza paga. Le persone giudicate più avvenenti rispetto alla media guadagnano il 5% in più di quelle di bellezza media le quali, a loro volta, guadagnano dal 5 al 10% in più rispetto agli individui considerati meno attraenti della media. E questo vale per entrambi i sessi!

Che cosa spiega questo differenziale salariale? Le interpretazioni delle cause del “premio alla bellezza” sono diverse e, come potete immaginare, il terreno è particolarmente sdrucchiolevole: un’interpretazione suggerisce che

l'essere attraenti debba considerarsi un tipo di talento innato che determina, almeno in alcuni ambiti, produttività e salario. Alcuni nascono con gli attributi fisici adatti a essere divi del cinema, altri no: è forse una constatazione amara, ma nondimeno è così.

Un bell'aspetto è utile in tutte quelle attività che richiedono al lavoratore di essere a contatto con il pubblico, non riguarda quindi solo celebrità dello spettacolo o modelle: vale per gli attori, ma anche per i commessi nei negozi o le cameriere al ristorante. In tutti questi casi (e in molti altri) un lavoratore dall'aspetto gradevole ha, per l'impresa che lo assume, un valore superiore

rispetto a uno meno attraente. Ne deriva che la disponibilità a pagare per l'impresa riflette le preferenze del consumatore.

Una seconda interpretazione suggerisce che la bellezza fisica possa considerarsi una misura indiretta di altri tipi di talento: in effetti, l'aspetto esteriore di una persona non dipende soltanto dall'ereditarietà, ma anche dal taglio degli abiti e dei capelli, dalla buona educazione e dal modo con cui interloquisce con gli altri. In termini diversi: un individuo che pianifica con successo la propria immagine per un colloquio di lavoro è probabilmente una persona intelligente che può riuscire con

altrettanta facilità in altre mansioni.



Nicola Persico

È opinione comune che essere belli sia di aiuto non solo nella vita in generale, ma anche sul lavoro. La letteratura scientifica conferma questa opinione. Per

esempio, un noto studio basato su interviste di lavoratori canadesi e statunitensi correla i salari con la bellezza, quest'ultima misurata soggettivamente

dall'intervistatore. La maggior parte dei soggetti (circa 55%) è classificata di "bellezza media", ma non mancano i molto brutti e i molto belli. L'analisi statistica conferma l'esistenza di un premio salariale (in media) per i belli. Quel 32% degli uomini che sono di bellezza superiore alla media riceve un premio salariale del 5% rispetto agli uomini di bellezza media, mentre quel 9% degli uomini che sono più brutti della

media ha un salario inferiore del 9%. Fra le donne, il premio salariale medio per le belle è 4%, la penalità media per le brutte è 5% del salario. Anche gli alti se la passano bene. Un altro articolo [...] mostra che a ogni centimetro di altezza adulta in più corrisponde un premio salariale di circa l'1% in media. I belli e gli alti, insomma, guadagnano di più. Come si spiegano il “premio alla bellezza” e il “premio all'altezza”? Tali premi salariali di solito sono assimilati a fenomeni classicamente discriminatori, come le differenze

salariali associate con la razza o il sesso. Infatti, per la maggior parte delle occupazioni, non ci aspettiamo che la bellezza o l'altezza influiscano sulla produttività. Perciò, per spiegare il premio alla bellezza o all'altezza si invocano una gamma di fattori di carattere discriminatorio, dai socio-culturali (la bellezza/altezza è desiderabile nel nostro immaginario culturale, ed è quindi premiata inconsciamente) a quelli evolutivi (siamo condizionati ad apprezzare bellezza e altezza come segnali di "buoni geni", cioè di geni resistenti a malattie

dell'infanzia). Dunque, appare esservi un'abbondanza di spiegazioni per il premio alla bellezza o all'altezza.

N. Persico, “Bellezza? È mezza ricchezza”, in lavoce.info, <http://archivio.lavoce.info/articoli/pa>

Parte 4

Pensare in modo eterodosso

**Come si mettono in
discussione le certezze
consolidate**

Non tutta la spazzatura si
trova nei bidoni; a volte
cammina per strada.

NELLO MARUCA

*In questa
parte...*

Scoprirete quanto
la comunicazione
e l'informazione
siano importanti in
economia.

Approfondirete altre
forme di mercato,
cosa siano i
fallimenti di mercato
e l'importanza dei
beni pubblici.

Familiarizzerete con
le bolle speculative,
quanto razionalità e
irrazionalità abbiano
un peso nelle scelte e
decisioni
economiche.

Capitolo 10

L'informazione come risorsa

In questo capitolo

- ▶ L'importanza di una buona e corretta comunicazione
 - ▶ La completa comunicazione
-

L'economia

dell'informazione

Integriamo gli aspetti affrontati sinora con un argomento interessante che negli ultimi anni si è fatto prepotentemente largo nella teoria economica: tratteremo infatti l'economia dell'informazione. Ci chiederemo, cioè, se l'informazione possa essere considerata una risorsa al pari di altri beni sia dal lato del consumatore che da quello del produttore.

Che possa essere considerata una risorsa è abbastanza agevole da comprendere: quando per esempio una persona cerca di farsi assumere è suo

interesse informare nella maniera più completa possibile il potenziale datore di lavoro circa le sue conoscenze, competenze ed esperienze maturate. Da parte sua, un imprenditore che voglia vendere i beni che ha prodotto deve informare la potenziale clientela delle caratteristiche e qualità di quello che offre.

Entrambi gli esempi mettono in luce come l'informazione sia una risorsa importante, ma per molti aspetti difficile da trattare: chi chiede di farsi assumere, per esempio, cercherà probabilmente di esagerare le sue qualità professionali, il che è tutto sommato comprensibile; dall'altra parte chi lo ascolta deve avere

strumenti conoscitivi tali da distinguere ciò che è vero e quanto non lo è completamente.

Molti animali usano segnali adeguati per trasmettere informazioni al loro mondo: il pavone maschio dispone di una coda vistosa e la esibisce quando si vuol “far bello” presso le femmine; i maschi di molte specie hanno sviluppato complessi rituali di danza quando corteggiano un esemplare dell’altro sesso. Lo facciamo anche noi umani, in fondo, non solo nel corteggiamento ma anche in ambiti diversi della nostra vita sociale.



La prudenza dei rospi

Quando due rospi entrano in lizza per conquistare una stessa compagna si trovano di fronte a un serio problema di scelta strategica: combattere fra loro o andare da qualche altra parte a cercare una femmina diversa sulla quale nessun maschio abbia messo gli occhi addosso? Combattere significa rischiare di farsi male, ma anche continuare a cercare ha i suoi costi: come minimo comporta del

tempo, inoltre non esiste alcuna garanzia che anche la prossima potenziale compagna non sia oggetto dell'attenzione di altri maschi.

Nella scelta fra le due possibilità, combattere o desistere, gioca un ruolo importante la valutazione da parte di ciascun concorrente delle capacità combattive dell'altro: se il rivale è notevolmente più grosso, le possibilità di vincere saranno ovviamente scarse e anzi vi saranno parecchie probabilità di uscire malconci dalla contesa. In un caso di questo genere la scelta più saggia sarà quella di battere prudentemente in ritirata e continuare la ricerca in un punto diverso dello stagno. In altre

circostanze, con un contendente meno grosso, può valere la pena di insistere e battersi.

Il fatto è che molto spesso i poveri rospi devono prendere queste decisioni di notte, quando il buio rende difficile identificare con precisione le dimensioni dell'avversario, per cui sono costretti a basare la loro scelta essenzialmente su indizi non visivi. Quello più affidabile sembra essere il gracidio del rivale: in generale, infatti, quanto più grosso è il rospo, tanto più lunghe e spesse sono le sue corde vocali e, di conseguenza, il suono emesso sarà basso e profondo; viceversa, un rospo di piccole dimensioni produce un gracidio

più acuto.

Dunque, da un verso profondo nella notte si può ragionevolmente dedurre che l'animale che lo ha emesso è di dimensioni ragguardevoli e quindi rappresenta un avversario temibile da cui tenersi alla larga. Al contrario, se l'animale sente un gracidio più acuto potrà corteggiare con una certa tranquillità la femmina che si è scelto perché sarà l'altro rospo a dovercela dare a gambe.

Come si comunicano le informazioni

I problemi di comunicazione fra coloro che hanno obiettivi in concorrenza sono ovviamente diversi da quelli che hanno fra loro individui con obiettivi comuni. È chiaro che i rospi alla ricerca di una compagna appartengono alla prima categoria, così come i soggetti coinvolti in uno scambio economico: per esempio, mentre il venditore ha interesse a esagerare le qualità del prodotto offerto, chi compera è in genere tentato di minimizzare quanto è disposto a pagare per l'acquisto. In modo analogo, un candidato a un posto di lavoro esagera qualche aspetto del suo curriculum per impressionare il selezionatore.

I membri di una coppia nel gioco del

bridge, al contrario, hanno lo stesso obiettivo e quando uno di loro dichiara al suo compagno quale sarà la sua strategia di gioco non c'è ragione perché questi non gli creda: nessuno dei due ha interesse a ingannare l'altro. In casi di questo genere, la comunicazione è un puro problema di trasferimento dell'informazione: è sufficiente che il messaggio sia decifrabile dal ricevente e dunque, errori a parte, non ha senso mettere in dubbio la sua attendibilità.

La logica dei soggetti in conflitto è del tutto diversa. Supponiamo per esempio che un giocatore di poker sussurri a un suo avversario: "Io non bluffo mai." Che cosa deve pensare l'avversario circa

l'affidabilità del messaggio? Esso è perfettamente comprensibile e non esiste alcun problema di disturbo nella trasmissione della comunicazione, tuttavia, se le parti sono razionali, il rapporto fra di loro è tale che l'affermazione del primo giocatore verso il secondo non può essere considerata da questi affidabile. Infatti, se l'essere ritenuto un giocatore prudente può costituire un vantaggio, allora ciascuno può essere indotto a dichiararsi tale, indipendentemente dalla trascurabile circostanza che ciò sia vero o falso. L'affermazione non è credibile né attendibile: semplicemente non contiene alcuna informazione.

In un modo simile: come fa un'impresa a convincere un concorrente che ridurrà drasticamente i prezzi se questi decide di entrare sul mercato? Affermazioni del tipo “ridurrò i prezzi” presentano gli stessi problemi descritti a proposito dei due giocatori di poker. Poiché l'impresa ha interesse a formulare simili minacce, vere o false che siano, esse non trasmettono alcuna informazione.

Comunicazioni strategiche

Abbiamo riportato l'esempio dei rospi perché ci permette di fare alcuni

importanti passi avanti nell'analisi economica della comunicazione, cioè di un complesso strutturato e organizzato di informazioni. Vi sono due principi riguardo alla comunicazione fra avversari o concorrenti sui quali vale la pena di indagare più a fondo:

- ✓ falsificare i segnali informativi deve essere costoso (principio della non convenienza a simulare);
- ✓ se alcuni individui inviano segnali comunicativi che forniscono informazioni favorevoli su se stessi, e se questi segnali possono risultare credibili, allora è sempre conveniente per i loro competitor

trasmettere informazioni, anche nel caso che esse siano meno favorevoli per chi le emette (principio della completa comunicazione).

Si tratta di due concetti all'apparenza complessi, ma che in realtà intercettano molti dei comportamenti che abitualmente mettiamo in pratica quando è necessario comunicare informazioni su noi stessi agli altri.

Principio della non convenienza a simulare

Ragioniamo in primo luogo sul principio

della non convenienza a simulare: affinché un segnale fra avversari sia credibile, deve essere costoso (o difficile) simularlo. In altri termini: se i rospi piccoli potessero imitare senza costi il verso caratteristico dei rospi di maggiori dimensioni, il gracidio profondo non sarebbe più un segnale efficace e l'informazione in esso contenuta non avrebbe alcun valore comunicativo. Semplicemente, però, i rospi piccoli non sono in grado di gracidare come gli esemplari più grossi: questi ultimi hanno un vantaggio competitivo di tipo naturale e questo fatto rende il gracidio un segnale attendibile.

D'accordo, penserete, per quanto riguarda i rospi abbiamo compreso, ma cosa c'entra la vita di uno stagno con i problemi comunicativi tipici delle società umane contemporanee? La domanda è lecita e merita una risposta articolata, anche perché in molte occasioni le persone si trovano di fronte a situazioni nelle quali occorre valutare i segnali che vengono emessi da altri e prendere decisioni sulla base della loro attendibilità.

Prendiamo il caso di una qualunque scelta di acquisto: molti beni sono così complessi da rendere difficile per il consumatore stimarne pienamente la qualità prima di comprarli. Le imprese

che offrono prodotti di alto livello hanno un problema speculare: devono trovare il modo di comunicarlo in modo efficace ai consumatori. In caso contrario non sarebbero in grado di imporre prezzi abbastanza elevati e tali da coprire i costi addizionali sostenuti rispetto ai concorrenti che offrono prodotti analoghi ma di qualità inferiore.

Una possibile soluzione a questo problema di credibilità dell'informazione è che l'impresa si crei la reputazione di fornire prodotti di alta qualità: le circostanze, però, non sempre permettono di farlo e, d'altra parte, una simile informazione deve poter essere ritenuta attendibile dai consumatori.

Consideriamo il caso dei venditori ambulanti di orologi da polso che trovate nelle strade delle vostre città: se uno di loro decidesse di uscire dal mercato degli orologi per dedicarsi, per esempio, alla vendita di gadget sportivi davanti allo stadio la domenica, potrebbe farlo senza sopportare quasi nessun costo di uscita perché non ha uffici, né macchinari costosi, né clienti fedeli di cui preoccuparsi. Anche se un venditore ambulante di orologi ha offerto per anni allo stesso angolo di strada merce di ottima qualità, non esistono ragionevoli garanzie che sia ancora in attività l'indomani. E se egli fosse davvero intenzionato a uscire dal mercato degli orologi il giorno dopo,

sarebbe suo interesse disfarsi di tutte le “patacche” di cui dispone.

In breve: un'impresa che ha poco o nulla da perdere per il futuro avrà necessariamente difficoltà a convincere i consumatori che manterrà comunque le sue promesse commerciali. Al contrario, un'azienda che sopporterebbe alti costi se uscisse dal mercato è mossa da incentivi diversi: se dovesse chiudere subirebbe una perdita almeno pari al valore dei cospicui investimenti che non possono essere liquidati. E questo, in sé, costituisce un segnale che i consumatori potrebbero considerare convincente. Perciò per questo tipo di impresa è conveniente fare tutto il possibile per

restare in attività e mettere in luce questo interesse presso i consumatori. In effetti, se questi ultimi ne sono al corrente, possono fidarsi maggiormente della promessa di alta qualità dei prodotti: se l'impresa praticasse prezzi elevati, fornendo però beni di qualità scadente o comunque non commisurata al prezzo, non durerebbe molto a lungo sul mercato e quindi sarebbe destinata a chiudere.

Queste osservazioni spingono a credere che i prodotti molto pubblicizzati siano effettivamente di buon livello qualitativo: un'intensa campagna pubblicitaria costituisce per l'impresa un costo rilevante, il cui ammontare

viene perduto se essa chiude i battenti. I consumatori possono pensare, a ragione, che la società, avendo intrapreso un tale impegno economico, abbia tutta l'intenzione di rimanere sul mercato e quindi non abbia interesse a rifilare loro le classiche “patacche”.

Vediamo un caso diverso: quello dell'impresa che decide di assumere un lavoratore. Vi sono situazioni nelle quali i dipendenti hanno la possibilità di comportarsi in maniera non corretta, non impegnandosi a sufficienza nelle mansioni che sono loro attribuite. Molte attività subirebbero gravi danni se le imprese non riuscissero ad assumere dipendenti affidabili. L'azienda ha

dunque la necessità di segnali che permettano di identificare con ragionevole sicurezza un dipendente degno di fiducia senza doversi basare su affermazioni di quest'ultimo del tipo: "Io sono una persona affidabile." Il problema è che, a volte, il datore di lavoro non ha molte possibilità di scoprire se il dipendente svolge i suoi compiti in modo corretto, oppure quando se ne rende conto potrebbe essere troppo tardi per correre ai ripari. Come fare in questi casi per avere un margine di tranquillità? Una soluzione possibile è quella di valutare l'affidabilità di una persona sulla base del rapporto fra il suo carattere e i costi/benefici dell'appartenenza a gruppi specifici: per

esempio, si può supporre che un volontario della Croce Rossa, il quale offre la sua opera a titolo gratuito durante il tempo libero, sia una persona corretta e coscienziosa anche sul lavoro. In effetti, le persone non affidabili tendono a evitare simili impegni, che percepiscono come troppo onerosi per loro. Purtroppo, però, non è vero il contrario: non è affatto detto che una persona che non svolga attività di volontariato sia, solo per questo, degna di poca fiducia.



Le bambinaie dello Utah

Benché un simile parametro non sia certo particolarmente raffinato, esso sembra essere stato alla base del metodo utilizzato da molte coppie newyorkesi per cercare una baby sitter per i loro figli. La cura dei bambini è uno di quei compiti nei quali la fiducia ha un ruolo importantissimo, perché è difficile controllare di persona il comportamento dell'incaricato: abbiamo bisogno di

qualcuno che vigili sui nostri bambini proprio perché non abbiamo la possibilità di farlo personalmente!

Sembra che dopo numerose, e in qualche caso purtroppo tragiche, esperienze negative, molti abitanti di New York si siano convinti che il mercato del lavoro locale delle baby sitter non fosse in grado di fornire persone affidabili, capaci di svolgere bene il loro compito senza che fosse necessario sorvegliarle. La soluzione adottata da molte coppie è stata quella di mettere annunci di ricerca di bambinaie sui giornali di Salt Lake City, nello stato dello Utah. Perché? Coloro che hanno avuto questa idea ritengono di aver scoperto, infatti, che le

persone educate secondo i principi della religione mormone, che nello Utah è il culto prevalente, siano molto più degne di fiducia di quanto non lo sia, in media, un abitante di una metropoli americana.

Il segnale di affidabilità può ritenersi in questo caso efficace perché una persona che volesse apparire affidabile spacciandosi per mormone troverebbe difficile, se non impossibile, adeguarsi al loro sistema di vita, o anche solo simularlo in modo credibile. Esso infatti impone regole ferree, una militanza devota e un comportamento coerente con gli insegnamenti della religione: tutte esperienze che una persona puramente opportunistica troverebbe difficili da

sopportare.

Come la profondità del gracidio del rospo ne indica la sua dimensione, così l'appartenenza alla comunità mormone è un buon segnale di affidabilità perché sarebbe troppo costoso simularlo per opportunismo. Purtroppo, però, anche in questo caso il segnale contrario non è altrettanto efficace: si può essere una brava baby sitter anche senza essere mormone...

Principio della completa comunicazione

La seconda regola che riguarda la

strategia informativa efficace viene definita come principio della completa comunicazione. Esso afferma che se un soggetto trae beneficio dal rivelare una propria caratteristica, allora i suoi avversari o concorrenti saranno incentivati a comunicare i loro dati corrispondenti anche se questo dovesse risultare per loro meno conveniente rispetto all'individuo che lo ha fatto per primo.

Questo principio può essere meglio illustrato tornando ai nostri rospi: perché quelli piccoli gracidano? Con il loro gracidio acuto comunicano agli altri rospi quanto sono piccoli. Perché dunque non se ne stanno zitti, lasciando

che i potenziali avversari rimangano nel dubbio? Vediamo se è possibile fornire una risposta convincente: supponiamo che tutti i rospi con un gracidio acuto oltre un certo livello se ne stiano effettivamente zitti.

Immaginiamo inoltre di classificare su una scala da 0 a 10 l'altezza del gracidio, dove 10 corrisponde al gracidio più acuto e 0 a quello più basso; supponiamo, inoltre, in modo del tutto arbitrario, che gli animali con un valore superiore a 6 se ne stiano zitti. Dovrebbe essere facile comprendere come questa situazione sia intrinsecamente instabile: considerate un rospo con un gracidio pari a 6,1, appena

sopra il limite che abbiamo fissato. Se sta zitto che cosa penseranno gli altri rospi? Non potranno che concludere che il suo gracidio sia superiore a 6; e questa sarebbe un'informazione corretta. Ma quanto più acuto? In mancanza di indicazioni ulteriori su questo particolare rospo, essi non potranno saperlo con esattezza. In generale, però, sarà loro possibile fare una stima attendibile. Supponiamo che i rospi siano distribuiti in modo uniforme lungo la scala di valore dei gracidii: questo significa che, prendendo un esemplare a caso dall'intera popolazione dello stagno, il suo verso potrà assumere con la stessa probabilità qualsiasi valore. Tuttavia, avendo introdotto il limite di 6

oltre il quale ipotizziamo che i rospi decidano di starsene in silenzio, il rospo che sta zitto sarebbe diverso da quello preso a caso. In particolare, il valore medio del gracidio degli animali che stanno zitti sarebbe pari a 8 (cioè alla media di tutti i valori uniformemente compresi fra 6 e 10). Quindi, ogni rospo con un gracidio inferiore a 8 genererebbe, tacendo, l'impressione di essere più piccolo di quanto non lo sia in realtà: con un indice pari a 6,1, il nostro esemplare farebbe meglio a gracidare! Se la soglia del silenzio è 6, a tutti i rospi con un indice inferiore a 8 converrà gracidare. Se questo accade, la soglia inferiore non sarà più 6, ma si

alzerà a 8. Tuttavia, neanche il limite di 8 sarebbe stabile: per questo nuovo limite, sarà conveniente gracidare per tutti i rospi con un indice inferiore a 9 (media fra 8 e 10). In modo analogo, qualunque limite inferiore a 10 è destinato a scomparire. Questo accade non perché tutti i rospi piccoli desiderino attirare l'attenzione sulle loro ridotte dimensioni, ma perché essi non possono fare a meno di gracidare se non vogliono dare l'impressione di essere più piccoli di quanto non lo siano in realtà.

Il principio della completa comunicazione deriva dal fatto che i potenziali rivali non hanno tutti accesso

alle stesse informazioni: nel caso della popolazione del nostro stagno l'asimmetria delle informazioni consiste nel fatto che il rospo che non gracidava sa esattamente quali siano le sue dimensioni, mentre il suo concorrente può cercare solo di indovinarlo.

La misteriosa storia delle auto usate

Esiste un'interessante applicazione del principio della completa comunicazione che dimostra come le sue implicazioni siano in molti casi tutt'altro che ovvie.

La domanda che sottoponiamo alla vostra attenzione è banalmente semplice e deriva dall'osservazione di quanto accade sul mercato delle auto usate: perché le auto nuove perdono una parte considerevole del loro valore di mercato appena escono dal salone dei concessionari? Come mai una vettura nuova, acquistata oggi al prezzo di 20.000 euro, l'indomani sul mercato dell'usato ne vale 15.000? È chiaro che il deperimento tecnico non è sufficiente a giustificare la perdita di una quota significativa del valore di un'auto in così poco tempo. Come spiegare allora questa strana dinamica?

Per anni gli economisti si sono

arrovellati il cervello nel tentativo di comprendere questo fatto singolare e alcuni sono arrivati a ipotizzare, alquanto fantasiosamente, un irrazionale pregiudizio da parte dei consumatori nei confronti delle auto usate. Solo agli inizi degli anni Settanta del Novecento si capì che non era necessario scomodare qualche misteriosa superstizione per spiegare il fenomeno.

In un suo saggio, l'economista americano G. Akerlof (premio Nobel per l'economia nel 2001) suggerì una spiegazione convincente proprio a partire dal principio della completa comunicazione, che trovò così piena collocazione all'interno della teoria

economica. Dunque, Akerlof nel 1970 scrisse un articolo per un'importante rivista di teoria economica in cui analizzava i *lemon*, come vengono chiamate negli Stati Uniti le auto che in italiano definiremmo come bidoni o carrette.

Proviamo a seguire il suo ragionamento. Nel suo saggio egli ipotizza che le auto usate possano essere divise in due categorie: quelle in buone condizioni e i bidoni (i *lemon* in inglese). Supponiamo al tempo stesso che, almeno in apparenza, non si possa distinguere fra un'auto in buone condizioni e una carretta: ai potenziali acquirenti, in altri termini, manca l'essenziale informazione

riguardo alle reali condizioni di quanto si propongono di comprare.

D'altra parte, ognuno dei proprietari delle due auto sa per esperienza diretta a quale dei due tipi appartenga la sua vettura, cioè se si tratti di un bidone o di un buon affare per chi dovesse acquistarla. Se, come abbiamo fatto, supponiamo che il potenziale acquirente non sia in grado di distinguere tra i due tipi, ne deriva che le auto in buone condizioni e i bidoni verranno venduti allo stesso prezzo. È probabile che questo sia una media dei prezzi dei due tipi di auto. In realtà l'auto in buone condizioni vale ben di più del bidone, ma visto che il prezzo della prima è per

ipotesi inferiore al suo reale valore, il proprietario avrà tutto l'interesse a "spremerla come un limone" mettendola sul mercato solo quando è ormai effettivamente diventata una carretta. Quindi il mercato delle auto usate sarà costituito soltanto da bidoni.

Dal lato del compratore, possiamo supporre che egli sia consapevole che il rischio che gli venga rifilato un rottame è necessariamente alto, tanto più nel caso in cui le auto in buone condizioni non si distinguano da quelle in cattive condizioni. Mano a mano che i potenziali compratori percepiscono questo meccanismo, i prezzi delle auto usate, di tutte le auto usate, tenderanno a

diminuire in modo inesorabile. La riduzione progressiva del prezzo, a sua volta, rafforzerà la tendenza dei proprietari di auto in buone condizioni a non vendere, non ritenendo adeguata la cifra offerta dal mercato per il loro usato. Nel caso estremo, come detto, sul mercato saranno presenti solo bidoni.

L'intuizione importante di Akerlof è che il semplice fatto di essere in vendita costituisca una fondamentale informazione sulla qualità di un'auto usata. Questo non vuol dire che sempre l'unica ragione per vendere la propria auto sia la volontà di rifilare un bidone a qualche ingenuo compratore; ma se anche il proprietario di una vettura

ancora valida volesse venderla con le migliori intenzioni, non riuscirebbe a ottenere sul mercato un prezzo diverso da quello che otterrebbe se vendesse una carretta.

In effetti, se il proprietario di un'auto in buone condizioni volesse cederla a un prezzo superiore rispetto a quello dei bidoni, dovrebbe emettere dei segnali che convincano il possibile compratore che non gli sta proponendo un rottame. Per esempio potrebbe far pubblicare un annuncio del tipo: "In partenza per l'estero, vendo la mia Mercedes Classe A in ottime condizioni." In questo caso la dichiarazione "in ottime condizioni" è del tutto ininfluyente ai fini di convincere

eventuali compratori: nessuno sarebbe disposto a dichiarare che la sua auto è in pessime condizioni! Il segnale più efficace è dato dalla ragione per cui il proprietario vende l'auto, cioè la partenza per l'estero.

La spiegazione fornita da Akerlof conferma l'intuizione che il deperimento tecnico non costituisca una ragione sufficiente a giustificare la considerevole disparità di prezzo fra un'auto nuova e una usata. Una differenza così marcata è spiegata in modo più convincente dal fatto che le auto usate poste in vendita sono, nel loro insieme, di qualità inferiore rispetto a quelle che non giungono sul mercato.

Capitolo 11

I fallimenti del mercato

In questo capitolo

- ▶ Quando e perché il mercato fallisce
 - ▶ Beni pubblici vs Beni privati
 - ▶ I beni di club
 - ▶ Le esternalità
-

Quando il mercato non è la soluzione migliore

Se riflettete su quanto avete letto nelle pagine precedenti vi accorgete facilmente che al centro del ragionamento economico vi è il mercato. Abbiamo però accennato al fatto che il mercato libero-concorrenziale, considerato dagli economisti il prototipo a cui fare riferimento, con molta difficoltà si ritrova nella realtà: è più facile incontrarne di non perfettamente concorrenziali oppure esaminare mercati in cui le asimmetrie informative ne condizionano il funzionamento. Come

ovvio, da queste constatazioni deriva che i meccanismi di domanda e offerta, e la correlata conseguenza del raggiungimento del prezzo di equilibrio, solo raramente funzionano secondo ingranaggi ben oliati e privi di attriti. In altri termini, si ritrovano molti casi di *fallimenti del mercato (market failure)*, cioè situazioni in cui esso non è costitutivamente in grado di funzionare al meglio.

Per essere più precisi: si registra un fallimento di mercato quando le attività svolte da soggetti economici producono effetti a carico o a vantaggio di altri soggetti senza che i relativi costi o benefici vengano contabilizzati

attraverso regole di mercato. Sembra una definizione complicata, ma il concetto di fallimento di mercato è abbastanza semplice e le sue applicazioni sono molto interessanti e dense di conseguenze dal punto di vista pratico.

Ormai gli economisti sono consapevoli che non sempre il mercato rappresenta la soluzione migliore, né quella ogni volta praticabile: esistono situazioni nelle quali l'offerta di un bene o di un servizio da parte di un imprenditore non rappresenta il modo ottimale per assicurarne a una collettività la fruizione alle migliori condizioni. Allo stesso modo, esistono situazioni nelle quali la

domanda si presenta in forma tale da non poter essere soddisfacibile secondo le regole tradizionali del mercato.

D'accordo: sinora abbiamo utilizzato queste regole come grimaldello teorico per aprire le porte di ogni analisi economica e ora non vanno più bene? Prima di chiudere il libro e maledire il vostro povero economista (e con lui tutti gli altri), permetteteci di fare qualche precisazione. La prima (e forse la più importante): non abbiamo invitato a gettare alle ortiche ogni riferimento alle logiche di mercato, ma sosteniamo che in alcune specifiche situazioni applicarle conduce a soluzioni non ottimali. La seconda precisazione

riguarda il fatto che molti contesti di mercato sono ben lungi dal presentare le condizioni di libera concorrenza: monopolio, oligopolio e concorrenza monopolistica sono, ciascuno a suo modo, forme di fallimento del mercato. Almeno se si usa come modello di paragone quello libero-concorrenziale.

Alla fine del precedente capitolo, poi, abbiamo messo in evidenza come le asimmetrie informative possano modificare in modo determinante il comportamento dei soggetti economici, e più in generale i meccanismi di decisione riguardo domanda e offerta. Se ci pensate un istante, una situazione come quella già descritta del mercato

delle auto usate rappresenta un caso tipico nel quale le asimmetrie informative giocano un ruolo-chiave.

Vedremo ben presto esempi significativi di fallimenti del mercato, ma prima di tutto elenchiamo quelle situazioni economiche generali che gli specialisti della materia riconoscono come *market failure*:

- ✓ asimmetrie informative;
- ✓ beni pubblici;
- ✓ esternalità.

Delle asimmetrie informative abbiamo già trattato, ma ci torneremo più avanti

per approfondirne le caratteristiche.

Beni pubblici

Cominciamo qui con il fare riferimento al più esplorato fra i fallimenti del mercato: la presenza, necessaria e in qualche caso ingombrante, dei beni pubblici. In effetti, essi rappresentano un caso importante di fallimento del mercato ampiamente riconosciuto come necessario anche da quegli economisti che ritenevano il mercato come il risolutore di ogni problema economico (ma anche sociale).

Lo stesso A. Smith che si considera

essere stato il fondatore della teoria economica, nonché uno dei più strenui sostenitori del libero mercato, riconosceva senza difficoltà come in alcuni ambiti fosse indispensabile la presenza dello Stato e che questo dovesse sostituire i privati nella produzione di determinati beni o servizi. Per Smith la difesa nazionale, l'ordine pubblico e l'amministrazione della giustizia erano settori che non potevano essere lasciati al mercato, ma dovevano essere presidiati dallo Stato.

La teoria moderna dei beni pubblici ha esteso notevolmente gli ambiti in cui essi possono essere rintracciati. Non (soltanto) perché con l'andar del tempo

lo Stato ha incrementato i suoi compiti rispetto a quelli originariamente previsti da Smith. Naturalmente anche oggi si ritiene che la difesa, la giustizia e l'ordine pubblico siano settori nei quali l'intervento dello Stato è essenziale e, in molti casi, esclusivo. Ma accanto a essi anche altri beni e altri servizi possono essere definiti pubblici, anche quando non siano prodotti dallo Stato.

Per chiarire questo punto, che è essenziale ai fini della comprensione della teoria moderna relativa ai fallimenti di mercato, è necessario introdurre una definizione più rigorosa di bene pubblico. Un bene pubblico è un bene il cui consumo è contraddistinto da

due caratteristiche:

1. non rivalità;
2. non esclusione.

Spieghiamoci meglio: un bene è pubblico quando il suo consumo da parte di un soggetto non riduce la possibilità che anche altri possano consumare simultaneamente lo stesso bene (non rivalità nel consumo) e qualora sia tecnicamente impossibile, o molto difficile, o molto costoso, escludere qualcuno dal consumo del bene stesso (non escludibilità dal consumo).

Vi è un altro modo per considerare la

differenza fra un bene pubblico e un bene privato che spiega come spesso (ma non sempre) il primo venga prodotto da un soggetto pubblico: nelle situazioni in cui non è possibile definire il livello ottimale di produzione, e il conseguente finanziamento non può essere affidato alle scelte degli individui e quindi del mercato, è in genere opportuno delegare la produzione e la distribuzione del bene a un soggetto esterno rispetto al mercato, come lo Stato.

Ma, ci rendiamo conto, non abbiamo ancora risposto alla domanda di fondo: che cosa rende un bene pubblico e cosa lo rende privato? Un possibile criterio

sarebbe quello di verificare se è fornito o meno da un soggetto pubblico, ma sarebbe un metodo che non ci porterebbe molto lontano: perché dovrebbe essere lo Stato a occuparsi della produzione di determinati beni? E per quali strane ragioni esso decide di produrne alcuni in via esclusiva, addirittura vietandone la produzione da parte dei privati?

La definizione che abbiamo dato di bene pubblico come caratterizzato dai principi di non rivalità e non esclusione appare da questo punto di vista la più promettente, perché permette di ragionare in una prospettiva più interessante. L'esistenza delle due

caratteristiche citate ha come conseguenza che i beni pubblici possono essere oggetto di consumo simultaneo e non competitivo da parte di più soggetti economici. Se questo aspetto vi sembra di importanza trascurabile avete torto. Per dimostrarvelo citiamo alcuni servizi di natura molto diversa fra loro, ma che sono tutti di tipo pubblico, anche nel caso siano prodotti da imprese private: la difesa nazionale e le trasmissioni televisive via etere e non criptate.



Beni e servizi pubblici

Difesa nazionale

Tutti i Paesi sono dotati di forze armate e pressoché dappertutto l'esercito è una struttura militare che fa capo allo Stato. Vi sono ottime ragioni anche dal punto di vista economico per condividere questa scelta. Proviamo a spiegare meglio: per semplicità immaginiamo una comunità composta di due soli individui,

uno di orientamento pacifista, l'altro invece guerrafondaio. Se la difesa nazionale fosse un bene trattato su un mercato privato, il pacifista sceglierebbe di non comperarne, mentre il guerrafondaio ne acquisterebbe in gran quantità.

Ma la difesa di un Paese non può essere un bene di questo genere: che cosa accadrebbe se la nazione di cui fanno parte i nostri due personaggi fosse attaccata da una potenza straniera? Supponiamo che la difesa fosse affidata a un imprenditore privato: egli saprebbe che il cittadino guerrafondaio compererebbe volentieri il bene, mentre sarebbe del tutto inutile offrirne al

cittadino pacifista. Ma è possibile soddisfare il bisogno espresso dal guerrafondaio senza difendere anche il pacifista? Evidentemente no: il servizio reso è di tipo indivisibile, nel senso che non è realistico pensare che possa riguardare solo chi lo ha pagato.

In altre parole, mentre sui mercati privati gli individui pagano lo stesso prezzo per il bene che decidono di acquistare e ne possono comperare e consumare quantità diverse a seconda del loro bisogno, per quanto riguarda i beni pubblici gli individui ne consumano la stessa quantità, pur attribuendo a essi un valore diverso. Nel caso della difesa, è evidente come la natura del bene sia

tale da non permettere di escludere dal consumo coloro che non sarebbero disposti a pagarne il prezzo.

Trasmissioni televisive via etere non criptate

Tutti noi abbiamo esperienza di un'offerta televisiva molto abbondante (c'è chi dice sin troppo abbondante). Il panorama dei palinsesti offre di tutto: da emittenti pubbliche, come la RAI, a quelle private, come i canali di Mediaset o di Sky.

Qual è la differenza fra queste ultime? Facile: se volete vedere un programma sulle reti Mediaset non dovete fare altro che accendere l'apparecchio televisivo

e scegliere il canale che preferite.

Per Sky è diverso: per poter vedere una trasmissione Sky è necessario installare un decoder e sottoscrivere un abbonamento. Se non si paga quanto dovuto, non è possibile vedere niente. La ragione, come tutti sanno, è legata al fatto che con la sottoscrizione dell'abbonamento, Sky rilascia un codice che è associato al decoder in uso: se non paghiamo, il codice viene disattivato.

Sky è sicuramente un'emittente privata che opera secondo le leggi di mercato: offre un prodotto e chi desidera lo acquista. Anche Mediaset è un'impresa

privata, ma il prodotto, costituito dalle trasmissioni televisive irradiate, non viene pagato dagli spettatori. Questo perché Mediaset ha scelto una modalità tecnica di trasmissione che non permette l'esclusione di qualcuno dalla fruizione di quanto diffonde. Vi potrà sembrare singolare ma Mediaset, al pari della RAI, offre un bene di tipo pubblico, benché l'impresa abbia una ragione sociale privata. Questo perché si fruisce dei suoi programmi televisivi senza che nessuno ne possa essere escluso: la loro trasmissione è caratterizzata cioè dal principio della non escludibilità.

Tuttavia per poter definire un bene come pubblico è necessario che risponda a

due criteri: uno è quello della non escludibilità, e su questo ci siamo. L'altro criterio è quello della non rivalità: il consumo da parte di un soggetto non deve impedire che un altro soggetto possa fruire dello stesso bene. Il libro che state leggendo con così tanto gusto e interesse è senza dubbio un bene privato: se lo leggete voi, per definizione non può leggerlo un'altra persona (nello stesso istante). Già, ma le trasmissioni televisive? È evidente che il fatto che voi vediate un programma su una rete TV non esclude che altri possano fare, nello stesso momento, la stessa scelta: non c'è rivalità nel consumo.

La natura di bene pubblico

Dunque la distinzione fra bene pubblico e bene privato non ha a che fare con la natura giuridica del soggetto che lo produce, bensì con il verificarsi contemporaneo delle condizioni di non rivalità e non esclusione. In altri termini: un bene si definisce pubblico non perché esso venga prodotto dallo Stato, ma in base alla sua natura economica. Semmai lo Stato decide di produrre un certo bene proprio in quanto esso ha natura pubblica.

Il caso della difesa nazionale è da

questo punto di vista molto interessante: si tratta di un tipo di bene il cui consumo è “obbligatorio” perché tutti i cittadini di uno Stato sono tutelati, volenti o nolenti, dalle strutture della difesa nazionale. Essi non decidono se vogliono “comperare” una data quantità dei servizi erogati dall’apparato militare. D’altra parte, non si può tecnicamente escludere qualcuno dai benefici derivanti dalla difesa nazionale: una batteria anti-aerea protegge il guerrafondaio come il pacifista. In altri termini, se un cittadino non fosse interessato a essere tutelato, non sarebbe possibile difenderne un altro senza al tempo stesso proteggere

anche colui che non è interessato e che quindi, se fosse per lui, non pagherebbe un centesimo per l'esercito.

A questo punto conviene risolvere il problema alla radice: obbligare i cittadini a pagare ognuno una quota delle spese necessarie per garantire la difesa nazionale, indipendentemente dal fatto che lo voglia o no. Dal punto di vista pratico questo si realizza attraverso il pagamento delle imposte da parte dei cittadini: lo Stato preleva loro una parte di reddito, destinandolo all'organizzazione della difesa, senza preoccuparsi che il soggetto abbia effettivo interesse per l'acquisto di quel servizio.

Per la verità, i beni che rispondono nello stesso momento ai due requisiti della non rivalità e non escludibilità non sono molti. Beni di questo tipo possono essere definiti beni pubblici puri, cui evidentemente si contrappongono i beni privati, la cui circolazione è assicurata dalle regole di mercato. Casi come la difesa nazionale o l'amministrazione della giustizia sono esempi di beni pubblici puri: che lo vogliano o no, tutti i cittadini sono sottoposti alla legge e quindi non esiste esclusione. D'altra parte, il fatto che il singolo cittadino sia tutelato attraverso il servizio reso non esclude che anche tutti gli altri vengano garantiti allo stesso modo.

I beni di club

Tra i beni pubblici puri e i beni privati esistono due categorie intermedie di un certo interesse che vengono riunite nella definizione apparentemente singolare di *beni di club*. Sono quei beni che si caratterizzano per una non perfetta esclusione (e per questo si avvicinano ai beni pubblici) e per una parziale rivalità nel consumo (avvicinandosi per questo ai beni privati). La curiosa definizione si deve a J.M. Buchanan (1919-2013), premio Nobel per l'economia nel 1986. Il riferimento è alle dimensioni ottimali di una associazione, che devono essere superiori all'unità perché non avrebbe

sensò far parte di un club di cui si sia l'unico iscritto, ma inferiore all'intera comunità perché anche in questo caso non avrebbe senso far parte di un club al quale siano iscritti tutti i membri di quella comunità. Dovete ammettere che la definizione di Buchanan è indovinata.

Le due categorie di beni di club che gli economisti classificano sono:

1. beni di tipo misto;
2. beni soggetti a congestione.

Le pay tv sono un esempio del primo tipo: non esiste rivalità nel consumo, nel senso che il fatto che voi vediate una trasmissione televisiva su una pay tv,

non esclude che altri possano guardare la stessa trasmissione nello stesso istante. Ma per poter fruire del servizio è necessario sottoscrivere un abbonamento: in termini diversi esiste l'esclusione dal consumo per coloro che non lo sottoscrivono.

Un caso che tutti conosciamo di bene del secondo tipo è quello dei parcheggi urbani: supponete che ai margini del centro storico della vostra città vi sia un parcheggio auto gratuito che possa contenere fino a 100 macchine.

Qualunque automobilista può accedervi e parcheggiare la propria auto: da questo punto di vista si tratta di un tipico bene pubblico. D'altra parte, raggiunto

il limite della centesima auto, il bene non è più fruibile: ha raggiunto la piena capacità, la congestione, e dunque da questo momento in poi il bene si caratterizza per un consumo rivale.

A questo punto dovrebbe essere tutto chiaro, ma uno schema riassuntivo non può che essere utile ([Tabella 11.1](#)).

Tabella 11.1

	<i>Possibilità di esclusione</i>	<i>Rivalità nel consumo</i>	<i>Popolazione interessata</i>
Beni pubblici puri	No	No	Totalità
Beni misti	Sì	No	Totalità
Beni soggetti a congestione	No	Sì	Totalità fino alla congestione
Beni privati	Sì	Sì	Un individuo

Ora ne sapete decisamente abbastanza riguardo ai beni pubblici per

comprendere le ragioni per cui vengono considerati un fallimento del mercato: si tratta di evidenti situazioni nelle quali le regole del mercato concorrenziale non funzionano, o comunque una loro applicazione non sarebbe del tutto soddisfacente. In alcuni di questi casi l'intervento statale può essere opportuno per correggere o risolvere il problema (la difesa nazionale ne è un esempio). In altri, benché le regole di mercato non valgano pienamente, si può lasciare che la situazione resti nelle mani dei privati (è il caso per esempio delle tv commerciali).

Le esternalità

Un altro importante caso di fallimento del mercato è costituito dalle *esternalità*. Si verifica un'esternalità quando l'attività economica di un soggetto produce su di un altro delle conseguenze, positive o negative, che operano in maniera diretta e non attraverso il mercato. Quando le conseguenze sono positive l'esternalità viene definita *economia esterna*, quando sono negative l'esternalità viene definita *diseconomia esterna*.

Conoscere queste tipologie e il modo con cui esse operano riveste particolare importanza perché permette di affrontare alcuni problemi di notevole rilevanza

sociale, quali l'inquinamento ambientale o la definizione dei diritti di proprietà e i relativi limiti. La loro presenza si rileva facilmente nella vita di tutti i giorni: se il vostro vicino sceglie di abbellire il suo giardino con nuove piante e fiori, si verificherà un'esternalità positiva a vostro vantaggio; d'altra parte, se un'impresa decide di riversare i suoi rifiuti tossici nel fiume in cui siete soliti pescare o presso il vostro stabilimento balneare, questo provocherà una diseconomia esterna a vostro svantaggio.

In questi esempi banali ma tutt'altro che ipotetici, il fallimento di mercato dovuto a una esternalità si verifica perché non

c'è modo di definire prezzi, costi o benefici dell'azione del soggetto autore della stessa: il vostro vicino non può legalmente pretendere da voi un pagamento per il miglioramento della vostra vita dovuto alla sua scelta di piantare nuovi fiori; se l'impresa scarica nel fiume i suoi rifiuti entro i limiti di impatto ambientale stabiliti dalla legge, il danno che voi ricevete non è risarcibile.

***È possibile risolvere le
esternalità? Come
farlo?***

Come esempio di esternalità, il premio Nobel per l'economia R. Coase ha preso in considerazione il caso degli incendi provocati dalle scintille emesse dai treni nelle praterie americane. Può sembrare un argomento un po' troppo originale, ma non è così: durante le stagioni secche il fuoco rappresenta un vero problema per gli agricoltori del Middle West americano e quando il trasporto su rotaia si serviva di locomotive a vapore gli incendi lungo le proprietà adiacenti alla linea ferroviaria erano frequenti e a volte disastrosi.

Mancavano però norme che stabilissero sanzioni a carico della compagnia ferroviaria responsabile del problema:

si era dunque in presenza di una classica esternalità negativa che gravava sui proprietari dei terreni. In assenza di sanzioni a carico delle società, queste avevano ben pochi incentivi a cercare soluzioni tecnologiche in grado di limitare l'emissione di scintille. D'altra parte, l'attribuzione a esse del costo per ogni incendio così provocato, avrebbe probabilmente indotto i proprietari terrieri a non prevenire con la necessaria cura la propagazione del fuoco. In definitiva la questione era: chi doveva prendere le misure protettive necessarie a evitare gli incendi? I proprietari terrieri o le compagnie ferroviarie? Dovete ammettere che è un bel problema!

Coase risponde a questi interrogativi affermando che tutto dipende dalla definizione dei diritti di proprietà: per esempio, a quali condizioni i proprietari terrieri possono citare per danni le ferrovie? E a quali condizioni queste possono sottrarsi legalmente al pagamento del risarcimento?

Possono sembrare domande senza una possibile risposta soddisfacente, ma il contributo di Coase ha costituito uno dei pilastri della soluzione delle esternalità in senso liberista: gran parte di queste possono risolversi grazie a una più puntuale definizione del diritto di proprietà e delle reciproche

responsabilità.



Le esternalità

Le api e le mele

Un altro classico esempio in grado di mettere in evidenza il rapporto fra la definizione dei diritti di proprietà e la presenza di esternalità (in questo caso positive) riguarda la coltivazione di

frutta e le api: queste producono miele e contribuiscono all'impollinazione degli alberi da frutta. Supponiamo che Sandra, allevatrice di api, collochi le arnie nella sua proprietà, ma in prossimità del confine con il terreno di Massimo, un coltivatore di mele.

Le api si poseranno sui fiori dei meli, favorendone l'impollinazione: quanto maggiore è la quantità di api utilizzata da Sandra per la sua produzione di miele, tanto più alto sarà il numero di fiori impollinati sul terreno di Massimo. In questo caso esiste un'evidente esternalità positiva, perché il secondo riceve un beneficio diretto dalla decisione della prima di accrescere il

numero di arnie.

Sandra non è in grado di appropriarsi legalmente dei benefici derivanti dall'aumento della produzione di mele del suo vicino, ma anche lei riceve un vantaggio (un'esternalità positiva) dovuta alla presenza dei fiori di meli in prossimità delle sue arnie. D'altra parte Massimo riceverebbe un danno (un'esternalità negativa), contro il quale non potrebbe far nulla, se Sandra decidesse di ridurre il numero di arnie o le spostasse lontano dal confine, così come lei sarebbe danneggiata se lui decidesse di tagliare i suoi alberi da frutto.

La caccia al bisonte

Nel corso dell'Ottocento il bisonte americano fu oggetto di una caccia spietata, tanto che rischiò l'estinzione. Era considerato dai cacciatori una preda priva di problemi (a parte i rischi connessi alla caccia in quanto tale) perché era proprietà comune, così come lo sono i pesci nel mare o gli uccelli nel cielo: chiunque può catturarli legalmente senza doversi preoccupare del danno ambientale provocato.

In casi come quello della caccia al bisonte si verifica un'esternalità negativa, per l'impossibilità di far pagare le prede abbattute. Nello

specifico vi fu chi propose di costringere i cacciatori a pagare ai pellirossa, gli abitanti delle sterminate praterie americane, un'imposta per ogni bisonte ucciso. L'idea, nell'America dell'Ottocento, non poteva trovare ascolto, ma essa avrebbe avuto l'effetto di limitare la caccia e quindi di ridurre l'esternalità negativa: attribuendo alle tribù locali il diritto di proprietà sui bisonti, esse avrebbero potuto stabilire per ogni animale abbattuto un congruo prezzo, che sarebbe aumentato a mano a mano che gli esemplari fossero diminuiti di numero, scoraggiandone la caccia.



Facebook e le esternalità positive di Rete

Facebook ha iniziato la propria attività nel 2004 e alla fine di quell'anno contava già un milione di utenti. All'inizio del 2011 ne aveva 600 milioni e ormai si sta avvicinando al miliardo. Dopo Google, è il sito più visitato al mondo. Vi sono molti modi per studiare il fenomeno Facebook: dal punto di vista dell'economista, il suo

successo si spiega con la forte esternalità positiva di Rete. Per comprendere le caratteristiche di questa esternalità è sufficiente chiedersi quale motivo spinga le persone a iscriversi invece che a un altro servizio di rete sociale. Maggiore è il numero di nostri amici che si sono già iscritti, più il sito diventa utile per noi come mezzo per scambiare notizie, fare nuove amicizie, chattare.

Viceversa, se si è l'unica persona della propria cerchia sociale a non utilizzare Facebook, ci si potrebbe ritrovare fuori dal circuito delle notizie e degli eventi. Maggiore è il numero dei membri, più numerose sono le persone con le quali è

potenzialmente possibile entrare in contatto. In effetti, i dati dimostrano che quanti più sono gli utenti, tanto più passano le ore su Facebook, forse perché occorre un tempo maggiore per “curare” i propri contatti.

Le esternalità di Rete hanno dato un impulso fondamentale a molte tecnologie della comunicazione: Facebook ne è un esempio, ma pensate ai telefoni, ai fax, alle email.

***“Chi rompe paga”:
sempre?***

Esiste un modo efficace per ridurre (se non eliminare) le esternalità negative? A questo proposito si usa mettere a confronto le tesi che hanno come protagonisti due economisti che abbiamo già avuto modo di citare: A.C. Pigou e R. Coase.

Pigou afferma che in casi come, per esempio, l'inquinamento ambientale a opera di un soggetto identificabile e in presenza di un danno quantificabile con ragionevole precisione, è possibile introdurre un'imposta a carico del responsabile dell'esternalità che ripaghi la comunità per il danno subito. Coase, esponente di spicco della scuola economica che vede con sfavore

l'intervento dello Stato nell'economia, e quindi anche l'uso della leva fiscale per scoraggiare le esternalità negative, suggerisce una soluzione basata su una più attenta e rigorosa definizione dei diritti di proprietà.

L'idea proposta da Pigou equivale al principio del "chi rompe paga" e rappresenta senza dubbio una soluzione facilmente applicabile a molte delle situazioni in cui si verificano esternalità negative. Certamente, peraltro, ha ragione Coase quando esprime il timore che una soluzione di questo tipo avrebbe come effetto quello di aumentare il peso dello Stato nel tessuto economico. Perché correre questo rischio, si chiede,

quando si può correggere l'esternalità attraverso il ricorso a una più rigorosa definizione dei diritti di proprietà e quindi restando all'interno delle logiche di mercato?

Supponiamo che il problema riguardi un'impresa conciaria che scarichi in un lago il suo residuo industriale (entro i limiti consentiti dalla legge). Questo produce una riduzione della pescosità del lago e quindi un danno (un'esternalità negativa) per i pescatori che svolgono la loro attività sul lago stesso. Seguendo l'idea proposta da Coase si potrebbe dare ai pescatori (organizzati per esempio in cooperativa) la proprietà del lago. In tal modo si

potrebbe fissare un indennizzo che l'impresa conciaria dovrebbe pagare loro per il mancato guadagno derivante dall'inquinamento delle acque: i pescatori otterrebbero comunque una remunerazione, pur non pescando, e l'impresa potrebbe trattare direttamente con loro l'importo da pagare. In questo caso, afferma Coase, l'unico problema è definire in modo chiaro e rigoroso il diritto a non essere danneggiati e il pagamento di un risarcimento nel caso che il danno si verifichi. Se una simile soluzione funziona, è possibile che si crei un vero e proprio mercato del "diritto" a inquinare: la cooperativa "vende" all'impresa conciaria la possibilità di inquinare il lago; a sua

volta, l'impresa conciaria "compera" tale diritto nella quantità che le sembra più conveniente.

Elegante, no? Laddove esisteva un fallimento di mercato perché le sue regole tipiche non potevano essere applicate per mancanza di domanda e di offerta, grazie a una più precisa definizione dei diritti di proprietà, esso torna ad agire e a funzionare senza la necessità dell'intervento pubblico. La soluzione proposta da Coase è senza dubbio suggestiva e, nei casi in cui è possibile applicarla conoscendo con precisione il danneggiante e il danneggiato (nonché il valore del danno), non c'è ragione per non

utilizzarla.

Purtroppo, però, molte delle esternalità negative non sono così semplici da trattare. Pensate, per esempio, alla riduzione della fascia di ozono a opera delle emissioni di agenti inquinanti nell'atmosfera: chi ne è responsabile? Ma soprattutto: chi è identificabile come danneggiato? E a quanto ammonta il danno risarcibile? Sembra accertato che tutti i settori industriali abbiano delle responsabilità nella riduzione della fascia di ozono. Ma non appare realistico pensare di far pagare loro un risarcimento del danno. E comunque si porrebbe il problema di identificare il danneggiato: dovrebbe essere l'intera

comunità umana, ma in questo caso il valore del risarcimento sarebbe insostenibile per le imprese chiamate a pagarlo. In ogni caso, quale danno verrebbe pagato? Quello derivante dalla riduzione della fascia di ozono in termini di maggiore desertificazione? Quello dei complessivi mutamenti climatici che è in grado di generare? E che dire del fatto che la tintarella estiva risulta più problematica perché la ridotta fascia di ozono costringe a esposizioni solari minori? Dovremmo incorporare nel danno risarcibile anche la minore abbronzatura delle signore? E cos'altro?

In questi casi il sistema proposto da

Coase si rivela inapplicabile e occorre tentare di risolvere il problema attraverso un intervento pubblico. Ma anche l'imposta proposta da Pigou, che in pratica avrebbe la funzione di sostituire il diritto al risarcimento del danno, non potrebbe funzionare per motivi analoghi. L'unica soluzione praticabile sembra essere quella di un provvedimento pubblico che vieti o regolamenti la produzione dell'esternalità: in effetti, sono sempre più frequenti le normative tendenti a limitare l'impatto ambientale di molte delle attività umane. L'intervento pubblico in questa direzione appare a molti il male minore quando si tratti di risolvere problemi legati allo

sfruttamento di risorse possedute in comune.

Le asimmetrie informative

Un'altra forma di fallimento del mercato è costituita dalle asimmetrie informative, di cui abbiamo già fatto cenno trattando il caso della vendita di auto usate e quello del gracidio dei rospi. In entrambe queste situazioni si verificava un'asimmetria perché i soggetti coinvolti non avevano tutte le stesse informazioni: nel mercato delle auto usate, per esempio, i venditori

proprietari delle vetture potevano contare su una consapevolezza più precisa e attendibile riguardo alle condizioni delle loro auto rispetto a quanto fosse a disposizione dei potenziali compratori. A confronto con il modello libero-concorrenziale, che prevede una perfetta conoscenza delle caratteristiche del mercato da parte di tutti i soggetti che ne sono coinvolti, una simile situazione rappresenta certamente un caso di fallimento del mercato.

Più in particolare, *esistono* mercati in cui si presentano casi di fallimento per un fenomeno che gli economisti definiscono selezione avversa: tale situazione si verifica quando una

caratteristica rilevante dell'oggetto di uno scambio economico è nota soltanto a una delle parti prima che lo scambio stesso avvenga. Non è difficile come sembra e per averne la dimostrazione leggete l'esempio presentato subito sotto.

In linea di principio, un assicuratore non può conoscere con precisione il grado di rischiosità della persona che sta per tutelare, per esempio, con una polizza contro il furto in appartamento. Una simile informazione sarebbe importante per il nostro assicuratore, perché gli permetterebbe di presentare polizze a prezzi differenziati in base all'entità del rischio. La proposta di tariffe

differenziate renderebbe più
“appetibile” l’offerta, e al tempo stesso
il cliente avrebbe l’incentivo a rischiare
di meno in modo da pagare premi
assicurativi inferiori. Il problema è che
l’assicuratore non può sapere se il suo
cliente potenziale è uno sbadato che
lascia porte e finestre aperte quando
esce di casa o se, al contrario, si tratta
di una persona attenta e prudente. Né
affermazioni del tipo “quando esco di
casa chiudo sempre con cura porte e
finestre” possono essere credibili. È
chiaro, infatti, che l’assicurato farebbe
una simile affermazione in ogni caso pur
di essere inserito in una classe di rischio
inferiore e quindi pagare di meno.

La soluzione che le compagnie di assicurazione hanno adottato è stata quella di proporre polizze configurate sulle caratteristiche di rischiosità di un astratto individuo medio: d'accordo, non è granché come risposta al problema, ma sembra essere l'unica in grado di soddisfare almeno parzialmente entrambe le parti.

Per verificarne la validità, supponiamo di avere di fronte un cliente che chiede di assicurare contro il furto la sua bicicletta: non sappiamo quanto intensamente la userà, né se si tratta di un tipo prudente che la chiude sempre quando la lascia incustodita, né per quanto tempo e in quali zone della città

la parcheggerà. Di fronte a queste incertezze, che il cliente non può risolvere perché, in via di principio, le sue dichiarazioni di accortezza non possono essere credibili, l'unica possibilità è quella di proporgli una polizza calibrata sul rischio medio di coloro che chiedono un'assicurazione di questo tipo. Il cliente, in cuor suo, sa qual è il grado effettivo di rischio e quindi si può verificare una di queste tre ipotesi:

- a. è una persona sbadata, lascia spesso la bicicletta incustodita in quartieri poco raccomandabili della città e, dunque, il suo grado di rischiosità è superiore a quello

medio;

- b. è una persona di media attenzione, evita in genere di correre il rischio di un furto chiudendo la sua bicicletta con cura e lasciandola nel suo garage quando prevede di doversi recare in quartieri poco sicuri; dunque il suo grado di rischiosità è quello medio;
- c. è una persona attenta e scrupolosa, chiude sempre la bicicletta con due lucchetti, la usa poco e solo per brevi passeggiate nel suo quartiere dove è ben conosciuto; il suo grado di rischiosità è quindi inferiore a quello medio.

Se il nostro cliente si trovasse nella situazione di rischiosità alta, sarebbe ben felice di sentirsi proporre una polizza la cui tariffa è calibrata sull'ipotesi di un rischio più basso. All'opposto, se fosse un cliente dal grado di rischio basso, una polizza basata su quello medio risulterebbe per lui poco conveniente. Solo nell'ipotesi di un grado di rischio effettivo simile a quello proposto dalla polizza, il cliente sarebbe inquadrato nella classe di rischio corretta. Da questo deriva che, proponendo una polizza le cui tariffe sono basate sul rischio medio, i clienti che la sottoscriveranno saranno solo quelli con un grado di rischio più

elevato di quello medio. I “clienti d’oro” per la compagnia assicuratrice, quelli che pagano la polizza ma ai quali solo molto raramente viene rubata la bicicletta, decideranno di non sottoscrivere una polizza considerata da essi poco conveniente perché il rischio non vale la spesa.

Il risultato è che il rischio medio tende ad alzarsi perché sul mercato assicurativo sono presenti soltanto i soggetti dal rischio medio-alto. Questo significa che le compagnie assicuratrici dovranno alzare le tariffe delle loro polizze che però a quel punto non saranno più giudicate adeguate da una parte dei loro clienti, che quindi non le

sottoscriveranno e usciranno dal mercato. Di nuovo, la sequenza si replica con un rischio medio ancora più alto e con polizze conseguentemente dal prezzo più elevato ecc.

Il risultato è del tutto indesiderabile: i “clienti d’oro” scappano a gambe levate da un mercato che presenta prezzi troppo alti per le loro esigenze assicurative, quindi la domanda si assottiglia e al tempo stesso il prezzo della polizza si alza per adeguarsi al nuovo livello medio. E la sequenza continua ancora. Non c’è da meravigliarsi dunque che simili situazioni siano state classificate come casi di fallimento del mercato!

A complicare la situazione interviene un altro meccanismo di tipo psicologico che viene definito *azzardo morale* (*moral hazard*): chi assicura i propri beni contro eventi quali il furto o l'incendio tende a prestare meno attenzione e a non porre in essere ulteriori precauzioni per evitare l'evento nei confronti del quale si è assicurato. Per esempio, chi ha assicurato il proprio appartamento contro gli incendi, ben difficilmente deciderà di installare anche un costoso impianto anti-incendio. In modo analogo, chi si è assicurato contro il furto, installerà impianti anti-effrazione poco costosi, con minori sensori ecc.

Le compagnie assicurative, per limitare i danni che l'agire congiunto delle asimmetrie informative e del rischio morale può causare al loro mercato, tendono a introdurre nelle polizze offerte clausole di *bonus malus*, che collegano il prezzo che il cliente deve pagare alla sua rischiosità effettiva, oppure alle cautele che egli mette in atto pur essendo assicurato (impianti anti-incendio o anti-furto efficienti ecc.).



Il rischio morale e gli incendi

J.E. Stiglitz (1943), premio Nobel per l'economia nel 2001, cita un caso particolare di rischio morale: alla fine degli anni Sessanta del Novecento, dopo alcune sommosse urbane che avevano colpito le principali città USA, il valore delle proprietà immobiliari nelle zone centrali delle città crollò. La gente preferiva trasferirsi verso le periferie giudicate più tranquille, con maggior verde intorno e in genere maggiore sicurezza perché più controllabili. La conseguenza fu, naturalmente, un repentino abbassamento del prezzo degli

immobili nelle zone centrali a causa dell'eccesso di offerta e della contemporanea carenza di domanda.

La copertura assicurativa degli stabili situati nei centri delle città avrebbe dovuto adeguarsi, abbassando sia il premio dovuto sia il risarcimento in caso di eventi come gli incendi. L'adeguamento in effetti si verificò, ma molto lentamente e quindi per un certo tempo numerosi fabbricati risultarono assicurati per valori che eccedevano in modo considerevole quelli di mercato.

Fu un caso, si chiede alquanto maliziosamente Stiglitz, se tra il 1966 e il 1970, l'ammontare delle perdite

subite dalle assicurazioni per il risarcimento di danni causati dagli incendi aumentò del 55%? Come ovvio, non è detto che si trattasse in ogni caso di eventi dolosi, volontariamente provocati dai proprietari per riscuotere l'assicurazione; certo è però possibile avanzare l'ipotesi che da parte dei proprietari di immobili ormai svalutati l'attenzione nei confronti dei rischi da incendio si fosse affievolita rispetto al passato.

Capitolo 12

Crazy money

In questo capitolo

- ▶ Razionalità e irrazionalità in economia
 - ▶ L'economia a confronto con la psicologia
 - ▶ L'economia comportamentale
 - ▶ Le bolle speculative
-

Gli economisti di fronte alla crisi

Nel dicembre 2008 la crisi economica terminava il suo *annus horribilis*. Era emersa da circa un anno, ma solo tre mesi prima il mondo aveva assistito con sgomento alla fine di Lehman Brothers e tutti gli osservatori si preparavano al peggio, anche se nessuno avrebbe potuto immaginare l'impatto che la crisi avrebbe avuto negli anni successivi. Il 12 dicembre 2008 la prestigiosa rivista *Science* intitolava un suo approfondimento "Crazy Money", sfidando gli economisti su un terreno

minato: “Se gli esseri umani non sono razionali, come mostra l’attuale crisi, per quale ragione [gli economisti] dovrebbero presumere che lo siano?”

Un paio di anni dopo, quando la professione economica viveva il suo momento peggiore e i suoi specialisti erano sottoposti a un fuoco di fila di critiche, a volte non del tutto giustificate, papa Benedetto 16° rincarava la dose: “Affidatevi a Dio e non a previsioni di maghi o economisti.” Per la verità (e con tutto il rispetto), il papa arrivava in netto ritardo riguardo alla scarsa fiducia nei confronti della categoria perché già alla fine degli anni Settanta persino un economista, per quanto eterodosso, A.

Gunder Frank, affermava: “Paragonare la previsione economica con l’astrologia è un insulto. Per gli astrologi!”

Critiche giustificate, comunque, almeno in buona parte: se c’è un ambito in cui gli economisti hanno fallito in modo più o meno clamoroso è nella previsione di eventi negativi come le crisi finanziarie, e non solo in riferimento all’ultima. E anche all’interno della professione non mancano giudizi impietosi, come del resto testimonia il corrosivo aforisma di Gunder Frank citato. Ma il problema non si può liquidare a suon di battute, per quanto intelligenti: ci deve essere qualcosa di ulteriore, qualcosa di

strutturale, che rende una parte delle analisi economiche sulle crisi così poco adeguata.

Per la verità, alcuni economisti hanno individuato, almeno parzialmente, il problema: P. Krugman, Nobel nel 2008 ed editorialista economico del *New York Times*, osserva che “questa crisi economica era per gli economisti l’occasione per giustificare la loro ragione di essere, per noi scribacchini accademici era il momento di mostrare cosa sanno fare i nostri modelli e le nostre analisi”. Perché hanno fallito gli scribacchini accademici? “Perché chiusi nella loro ortodossia e impermeabili a nuovi approcci; e pure senza passato,

perché ignorano la lezione dei classici.”

Krugman è sin troppo severo con la categoria, di cui pure anche egli fa parte, ma su un paio di aspetti ha perfettamente ragione. In primo luogo, il riferimento critico all'ortodossia: la crisi ha messo in evidenza come sia necessario andare oltre (molto oltre...) i paradigmi consolidati, aprendo l'economia ai contributi di altre scienze sociali, senza considerarle ospiti sgraditi. In secondo luogo, il richiamo ai classici e, implicitamente, il superamento delle formalizzazioni matematiche fini a se stesse e della modellistica: anche le migliori ipotesi scientifiche forniscono predizioni accurate solo in contesti

determinati, in laboratorio e sotto idealizzazioni plausibili, che però non sempre riflettono la complessità della realtà.

Rivendicare un approccio meno paradigmatico è un buon inizio, anche se è condizione necessaria ma non sufficiente e potrebbe rischiare di farci fare di tutte le erbe un fascio: modellizzare non è in sé sbagliato. Al contrario è un metodo che ha consentito di far progredire l'economia in modo notevole e non c'è ragione di rifiutarlo in blocco. Ma la crisi ha messo in evidenza che il modello tradizionale, con le sue estensioni verso i mercati finanziari, non è in grado di spiegare il

meccanismo delle crisi stesse: è disarmato di fronte a simili eventi. Come ha affermato Mandelbrot riguardo al crollo delle *dotcom* alla fine degli anni Novanta: “Nell’estate del 1998, l’improbabile si realizzò.”

Già la crisi del 1998, come le precedenti, avrebbe dovuto mettere sul chi vive gli economisti: semplicemente, non sarebbe dovuta accadere, perché non ne esistevano i presupposti, anche se il mercato al rialzo degli anni “felici” mostrava evidenti segni di stanchezza. Ma alla base di tutto vi era un pregiudizio metodologico che si fondava su due congetture:

1. l'agire economico (e finanziario) risponde sempre a criteri di perfetta razionalità e gli attori economici operano sempre scelte ottimali;
2. una rappresentazione elegante e internamente coerente della realtà e dei comportamenti umani è, per ciò stesso, anche efficace.

Come complicare l'economia

L'elemento problematico di maggior rilievo è costituito dalle premesse metodologiche che con l'andar del

tempo si sono andate affermando. Come ha osservato Hirschman: “L’economia come scienza del comportamento umano è stata fondata su un postulato notevolmente parsimonioso: quello dell’individuo isolato, mosso dal proprio interesse che sceglie liberamente e razionalmente tra linee di azione alternative dopo averne calcolato costi e benefici attesi.” A. Sen, un economista vincitore del Nobel nel 2013, lo definisce come uno “sciocco razionale”. Ma è importante sottolineare che nemmeno i primi economisti, che pure avevano contribuito in modo decisivo a delineare la figura dell’*homo oeconomicus*, ci credevano oltre misura: Smith è l’autore della *Ricchezza delle*

Nazioni, ma anche della *Teoria dei Sentimenti Morali*, mentre F.Y.

Edgeworth sente la necessità di chiarire che “l’uomo concreto [...] è in larga misura un egoista spurio, un utilitarista misto”.

L’*homo oeconomicus* della teoria neoclassica è tetragono, privo di ogni slancio morale e umorale: un robot o, ancora, uno sciocco razionale.

Insistiamo sulla bella definizione di Sen perché è quella che forse rispecchia maggiormente i tratti che molta parte della teoria economica tradizionale ha ritenuto essere rappresentativi del comportamento umano. L’*homo oeconomicus* è razionale in quanto le

sue scelte si basano su principi operazionali lineari fondati sull'analisi costi/benefici. Ma è al tempo stesso uno sciocco perché in questo modo molto spesso raggiunge risultati sub-ottimali.

Quante volte negli ultimi anni, da quando cioè è iniziata la crisi, si sono lette frasi del tipo: “I mercati sono dominati dalla psicologia,” oppure “La crisi rischia di avvitarsi su se stessa a causa di fattori non razionali,” o ancora “I mercati sono influenzati da paure irrazionali.” Spiegazioni condivisibili, ovviamente. Ma allora come mai tardano a penetrare nel paradigma economico?

Facciamo entrare la psicologia e l'irrazionalità umana nel comportamento economico, ma consideriamo questi elementi come variabili nascoste, del tutto incontrollabili: la crisi ci ha obbligato a prendere atto della loro presenza e influenza, ma non sappiamo come maneggiarle perché non si inscrivono nei tradizionali modelli della teoria economica.

Mr. Spock e l'economia

Qui può soccorreroci il Mr. Spock della serie televisiva *Star Trek*: chi conosce

il telefilm ricorderà che si tratta del vulcaniano dalle orecchie a punta, dotato di un cervello finissimo, un calcolatore infallibile, capace di valutare senza errori e all'istante costi e benefici di ogni azione, massimizzatore dell'utilità e del tutto impermeabile alle emozioni.

Ora chiediamoci: quante sono le persone che ci circondano ad assomigliare a Mr. Spock? Per fortuna, nessuna. Ma di vulcaniani con le orecchie a punta se ne trovano a bizzeffe nei manuali di economia. Quanti di voi vorrebbero che la figlia sposasse un *homo oeconomicus*? Probabilmente nessuno, ma è il partito ideale nella modellistica

economica tradizionale. Quella dell'*homo oeconomicus* è un'astrazione alla quale hanno finito per credere ciecamente molti specialisti della materia, concludendo che si potesse trattare dell'uomo reale. Ma nella vita di tutti i giorni proviamo sentimenti come la gioia, l'amore, il coraggio disinteressato, la paura, la rabbia, la gelosia, l'antipatia, l'invidia, il disgusto, l'odio: tutte emozioni che condizionano le nostre scelte in modo ben poco calcolato (e calcolabile). Se è così, ed è così, allora forse il personaggio migliore a cui fare riferimento non può essere Mr. Spock.

E se provassimo con Homer Simpson?

Umorale, ben poco razionale, a volte persino stupido, ma proprio per questo più reale dell'*homo oeconomicus*.

Giocando sulle parole, potremmo dire che l'economia abbia la necessità di sostituire il paradigma dell'*homo oeconomicus* con quello dell'*Homer oeconomicus*.

Ci stiamo cacciando in un vicolo cieco? Il dubbio è lecito perché se un elemento gioca a vantaggio dell'*homo oeconomicus* è che questi è un individuo dal comportamento perfettamente prevedibile. Molto meno, per definizione, si può dire di Homer Simpson: come si può fondare un'indagine scientifica sulle condotte

irrazionali?

Economia e scienze cognitive

Le scienze cognitive, che rappresentano una delle più feconde contaminazioni oggi introdotte nell'analisi economica, ci stanno mostrando che esiste una logica anche nella nostra stupidità, che vi sono comportamenti *prevedibilmente irrazionali*: la nostra irrazionalità, cioè, è indagabile razionalmente, esplorabile attraverso l'osservazione e l'esperimento, vale a dire attraverso un metodo scientifico collaudato.

In effetti, questa irrazionalità è il risultato dell'agire di meccanismi automatici nel cervello umano, che conosciamo sempre meglio nei loro correlati neurali. Si tratta di una conoscenza ormai avanzata (anche se molta strada è ancora da fare), che ci permette di ridurre lo scarto tra la teoria economica della scelta razionale e le decisioni dei tanti Homer che affollano le strade del mondo.

Se la nostra mente fosse governata esclusivamente da processi di tipo riflessivo e il nostro cervello fosse costituito dalla sola corteccia prefrontale, dove hanno sede le facoltà cognitive “superiori”, allora il

paradigma dell'economia tradizionale potrebbe considerarsi senza difficoltà una soddisfacente teoria delle scelte reali. Il problema è che non sembra essere così: molte evidenze inducono a pensare che anche i nostri istinti economici siano guidati da sentimenti complessi che ci consentono di fare scelte apparentemente irrazionali, come mettere a rischio la nostra vita per salvare quella di uno sconosciuto, oppure cooperare o al contrario defezionare ecc.

D. Kahneman, premio Nobel per l'economia nel 2002, è uno psicologo che ha studiato a lungo i meccanismi mentali che presiedono alle nostre

decisioni in ambito finanziario. Ha analizzato in profondità i motivi intangibili che governano le scelte, che possono essere molto lontane da quelle del puro uomo economico o comunque distaccarsi dalla fredda razionalità olimpica attribuita a tale categoria umana dall'economia neoclassica. Le sue tesi risalgono agli anni Ottanta, sono dunque ben precedenti l'emergere della crisi. Ma essa stessa può considerarsi un'occasione di grande importanza per riesaminare le teorie tradizionali della finanza di derivazione neoclassica. Il dato di realtà, che dovrebbe fare da stimolo per ulteriori riflessioni, è costituito dalla circostanza che fatti e teorie fanno a pugni fra loro. I fatti sono

costituiti dagli eventi che in questi anni si sono tradotti in milioni di disoccupati, miliardi di dollari di reddito mondiale bruciati, interi comparti industriali scomparsi ecc. Le teorie sono quelle tradizionali, secondo le quali niente di tutto questo (e molto altro) sarebbe dovuto accadere. Una crisi di tali proporzioni e l'ortodossia economica semplicemente sono inconciliabili, non possono coesistere. Ne deriva che un riesame delle capacità predittive delle teorie è quanto meno opportuno.

Gli animal spirits

Anche fra gli economisti esiste ormai

una diffusa convinzione circa gli errori della teoria tradizionale. Secondo G. Akerlof (premio Nobel 2001) e R. Shiller (premio Nobel 2013) “per comprendere come funzionano le economie e come possiamo farle gestire e farle prosperare, dobbiamo porre attenzione agli schemi di pensiero che animano le idee e i sentimenti delle persone: i loro spiriti animali”. In termini diversi, l’errore determinante della teoria tradizionale è stato di non prendere seriamente in considerazione l’osservazione di Keynes sugli *animal spirits* e sul ruolo che essi possono giocare nelle decisioni degli agenti economici.

Gli *spiriti animali* sono il fattore rappresentato da impulsi, istinti, emozioni, idee preconcrete, intuizioni, false credenze e automatismi mentali che portano le persone a prendere ogni giorno decisioni diverse da quelle che prenderebbe Mr. Spock. Sono la componente umana che determina lo scarto fra l'*homo oeconomicus* e l'*Homer oeconomicus*. Ma attenzione: questi *animal spirits* non hanno niente a che vedere con azioni compiute a caso. Al contrario si tratta di decisioni umane prese attraverso un misto di intuizione e ragione.

L'economia comportamentale, con il robusto aiuto degli psicologi, ha

sviluppato molti esperimenti in grado di mettere in evidenza i meccanismi mentali che presiedono alle nostre decisioni. Uno di questi è il seguente:

Preferisci partecipare a una lotteria:

- a. dove hai il 20% di probabilità di vincere 1.000 euro, oppure
- b. dove hai il 70% di probabilità di vincere 300 euro?

Se voi foste Mr. Spock non avreste dubbi: avreste già istantaneamente calcolato che in termini di valore atteso l'opzione *b* è preferibile (per l'esattezza *b* è meglio di *a* per 10 euro). Ma pochi rispondono “correttamente”, scegliendo

b. La ragione risiede nel fatto che la maggior parte delle persone concentra la propria attenzione sul valore della posta in palio, 1.000 euro contro 300, mentre considera solo secondariamente l'aumento delle probabilità di vincerla (dal 20% al 70%). L'informazione contenuta nella grossa cifra viene processata mentalmente in modo intuitivo e automatico, mentre le diverse probabilità sono oggetto di un percorso mentale più riflessivo.

In altri termini: “La possibilità di vincere è qui e ora intercettata dai nostri neuroni eccitati da un guadagno ingente; mentre la probabilità di vincere è là, lontana e fuori dal tempo e dallo spazio,

rarefatta dall'astrattezza di un lento e laborioso calcolo mentale.” (Akerlof e Shiller). Ovviamente gli accadimenti umani sono spesso ben diversi da quelli relativi alla scelta di una lotteria, ma nonostante ciò l'esempio spinge a ragionare sul modo con il quale si processano informazioni pertinenti e, per questo, può essere esteso a molte situazioni della vita reale. Proprio la crisi ci permette di mostrare tale aspetto: gli spiriti animali in questo caso l'hanno fatta da padrone e hanno permesso a molti, privati cittadini, istituzioni finanziarie, Stati, di sottovalutare il rischio collegato all'uso di strumenti come i *subprime* o le altre forme di derivati.

Il framing effect

La crisi, sia nel suo innesco che nel modo con il quale ha proseguito il suo percorso, dimostra che le emozioni contano parecchio anche quando le decisioni sembrano basate su pura razionalità: come osservano Akerlof e Shiller “tenere nel giusto conto gli spiriti animali nel nostro modo di pensare alle nostre azioni politiche” aiuta a valutare in modo adeguato la natura dei rischi di eventi incerti. Lo sapeva bene già Keynes, il quale ammoniva che “attribuire razionalità alla natura umana, invece che

arricchirla, sembrava averla impoverita”. Un notevole paradosso, ma non per questo meno vero!

Numerosi altri esperimenti hanno permesso di considerare con ancora maggior precisione la rilevanza di elementi psicologici nelle scelte delle persone, in particolare quando esse vengono influenzate da quello che Kahneman ha definito *framing effect* dopo averlo illustrato in un articolo del 1981 che gli è valso il Nobel nel 2002: nelle decisioni umane spesso è più rilevante il modo con cui è esposto un problema di decisione che il contenuto dello stesso.

Questo vale non solo per i “comuni mortali” ma anche per gli “esperti”: in un ben conosciuto esperimento è stata posta a un gruppo di soggetti, comprendente medici, pazienti e specializzandi in medicina, un’opzione riguardo due trattamenti alternativi in caso di un ipotetico cancro al polmone: intervento chirurgico o radioterapia. I partecipanti all’esperimento, divisi in due gruppi randomizzati, leggevano rispettivamente due diversi questionari:

- ✓ *framing positivo*: su 100 pazienti trattati chirurgicamente, 90 sopravvivranno all’intervento, 68 saranno in vita dopo un anno, 34

saranno in vita dopo cinque anni; su 100 pazienti trattati con terapia radiologica, 100 sopravvivranno al trattamento, 77 saranno in vita dopo un anno, 22 saranno in vita dopo cinque anni;

- ✓ *framing negativo*: su 100 pazienti trattati chirurgicamente, 10 moriranno durante l'intervento, 32 saranno morti dopo un anno e 66 saranno morti dopo cinque anni; su 100 pazienti trattati con terapia radiologica, nessuno morirà durante il trattamento, 23 saranno morti dopo un anno, 78 saranno morti dopo cinque anni;

Di fronte a queste alternative, quale scegliereste?

È evidente che si tratta dello stesso problema e che, nella sostanza, i risultati sono gli stessi sia che si consideri il *framing* positivo che quello negativo. La scelta dovrebbe essere compiuta esclusivamente sulla base di quanto si ritenga efficace il trattamento chirurgico o la radioterapia. Invece, la presentazione in termini di probabilità di sopravvivenza produce effetti diversi rispetto alla presentazione in termini di probabilità di morte: nel caso di *framing* positivo sceglierà il trattamento chirurgico l'86% del campione, mentre in caso di *framing* negativo la stessa

opzione riguarderà solo il 56% del campione. In sostanza, il modo con il quale le scelte vengono presentate modifica in misura sostanziale le preferenze. A questo proposito c'è chi ha definito questo comportamento come “prevedibilmente irrazionale”: dettato sì dalle emozioni, ma in ogni caso legato alla natura del problema.

Rispetto agli originari esperimenti di Kahneman e colleghi è stata compiuta molta strada, anche grazie agli sviluppi tecnologici legati alla possibilità di usare la risonanza magnetica funzionale (fMRI), che permette di “guardare” quali parti del cervello umano si attivano quando esso è impegnato in

scelte operazionali. In particolare, si è accertato che in tutti i soggetti si attiva l'amigdala, una regione neurale del sistema limbico, deputata a processare emozioni (paura, affetto ecc.). Quel che cambia è la misura dell'attivazione: nei soggetti che modificano le loro preferenze in base al *framing*, l'amigdala viene interessata in misura maggiore, mentre in coloro che mostrano minore sensibilità emozionale emerge una più significativa attivazione della corteccia prefrontale, quella che più distingue l'uomo dagli altri animali. Visualizzare, attraverso la fMRI, la misura dell'attivazione della corteccia prefrontale consente di prevedere con ragionevole attendibilità quanto il

soggetto sarà in grado di neutralizzare il *framing effect*.

Nei risultati dell'esperimento è particolarmente significativo il commento successivo da parte degli intervistati: alcuni di loro hanno dichiarato di sapere benissimo che stavano compiendo scelte illogiche, ma che comunque non potevano farci nulla: "Come se un piccolo omuncolo emotivo (asserragliato nell'amigdala) sbraitasse dentro di loro senza lasciarli riflettere." (Motterlini). È ovvio che anche nei soggetti che hanno mostrato un comportamento più spiccatamente logico ed analitico, l'amigdala era attivata, ed è probabile che l'omuncolo al suo

interno sbraitasse al pari degli altri, ma essi sembrano essere stati in grado di gestirlo in modo diverso, rispondendo al messaggio emotivo con un carico maggiore di razionalità.

Può sembrarvi una conclusione di poco conto, ma non è così: al contrario, suggerisce un modo di intendere la razionalità che va contro idee pur consolidate, ma che oggi è possibile smentire con sicurezza. La razionalità non è in contrapposizione rispetto alle emozioni, ma agisce in cooperazione con queste. In termini diversi: le persone razionali non sono quelle che non provano emozioni, ma solo quelle che le sanno regolare in modo differente.

Si tratta di scoperte di notevole importanza, non soltanto in relazione alla descrizione del funzionamento del nostro cervello e del meccanismo di azione di ciascuna delle sue parti, ma anche per quanto riguarda le variabili che condizionano il comportamento in materia finanziaria: immaginare l'*homo oeconomicus* come un soggetto reale, dotato di perfetta razionalità e perfettamente egoista, un Mr. Spock che dall'Enterprise discende sulla Terra con tutta la sua algida intelligenza, non solo è insensato, ma soprattutto non permette di comprendere alcuni importanti fenomeni, come le crisi ma anche, più banalmente, molte delle scelte

quotidiane.

L'economia comportamentale

Fino a non tanti anni fa quella che oggi si chiama economia comportamentale rappresentava un ramo di frontiera della disciplina, e veniva spesso considerata come un territorio esplorato da pochi economisti curiosi. Al tempo stesso non venivano messi in discussione i paradigmi tradizionali dell'analisi neoclassica, considerati come elementi indispensabili per l'indagine economica "seria". Il Nobel a Kahneman ha rotto

finalmente l'incantesimo, benché già da tempo le più avvertite analisi economiche mettessero in evidenza come le idee neoclassiche fossero troppo "parsimoniose" negli assunti. Secondo A. Sen "la teoria tradizionale presenta troppo poca struttura. A una persona viene attribuito *un* ordinamento di preferenze, e a seconda delle necessità si suppone che esso rispecchi i suoi interessi, rappresenti il suo benessere, riassume l'idea che egli si è fatto su ciò che bisogna fare, e infine descriva le sue scelte effettive e il suo comportamento".

Non è così, anzi probabilmente è vero il contrario: il *framing effect* sta a

dimostrare che le persone sono sensibili al modo con il quale viene presentata un'alternativa e a volte questo modo determina in misura significativa la scelta. In sostanza, l'omuncolo che si agita nell'amigdala può imporsi e dunque la decisione ha un carattere più emotivo. In altri casi l'omuncolo continua ad agitarsi, ma l'individuo fa prevalere le scelte attuate attraverso il lobo prefrontale.

I conti mentali e l'esperimento del teatro

Per darvi un'idea dei risultati cui si può giungere applicando la logica dell'economia comportamentale a problemi concreti, sia pure presentati in forma ipotetica, vi proponiamo una versione leggermente modificata di un classico esperimento di Kahneman. I risultati che vedrete nel grafico della [Figura 12.1](#) sono quelli che il vostro autore ha ricavato dalla somministrazione a un migliaio di “cavie” del test nella forma proposta.

Potete replicarlo senza problemi con i vostri amici o familiari. Per farlo dovete seguire alcune semplici regole:

1. fotocopiate su due fogli distinti le

due situazioni che trovate qui sotto;

2. distribuite in modo casuale a ciascuna persona una copia di un tipo o di un altro, senza che i partecipanti si accorgano della diversità;
3. avvertite tutti che non c'è un'opzione esatta e chiedete di rispondere senza pensarci troppo.

Lasciate poi qualche minuto a ciascuno perché rifletta sulla propria scelta.

Ovviamente non è detto che il vostro campione presenti la stessa frequenza delle risposte che trovate nel grafico: è troppo ristretto per essere attendibile e

il tipo di esito dipende dalle sue caratteristiche (età, sesso, capacità di immedesimarsi nella situazione ecc.). Ma avrete modo comunque di ragionare con le vostre “cavie” sulle ragioni delle risposte fornite da ciascuno.

Leggete con attenzione la situazione seguente e decidete quale sarebbe il vostro comportamento indicando con una crocetta quale delle due opzioni vi sembra preferibile: avete deciso di andare a teatro perché lo spettacolo in cartellone vi interessa abbastanza. Quindi vi recate qualche giorno prima al botteghino e acquistate un biglietto al prezzo di 25 euro. La sera della rappresentazione uscite di casa per

raggiungere il teatro, ma lungo la strada vi accorgete di avere perso il biglietto che tenevate in tasca. Rifate il percorso al contrario, ma non lo trovate. Cosa fate?

Tornate a casa e rinunciate allo spettacolo

Andate al botteghino e comperate un nuovo biglietto

Leggete con attenzione la situazione seguente e decidete quale sarebbe il vostro comportamento indicando con una crocetta quale delle due opzioni vi sembra preferibile. Avete deciso di andare a teatro perché lo spettacolo in

cartellone vi interesse abbastanza.
Quindi la sera della rappresentazione uscite di casa per tempo per recarvi al botteghino ad acquistare il biglietto che costa 25 euro. Ma lungo la strada vi accorgete di aver perso i 25 euro che avreste dovuto usare per comprarlo. Rifate il percorso al contrario, ma non li trovate. Cosa fate?

Tornate a casa e rinunciate allo spettacolo

Andate al botteghino e comperate comunque il biglietto

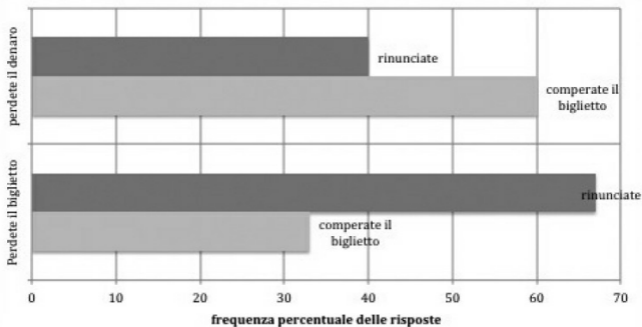


Figura 12.1 I risultati dell'esperimento sul teatro.

Indipendentemente dal fatto che abbiate “giocato” con i vostri amici, il dato che emerge dal grafico obbliga a qualche riflessione interessante. Come avrebbe risposto Mr. Spock posto di fronte alle due domande? Probabilmente vi avrebbe guardato con severità pensando alla

stupidità dei quesiti e poi avrebbe fatto un rapido calcolo riguardo a quanto vale per lui lo spettacolo teatrale: in effetti, se optasse per comperare/ricomperare il biglietto, lo spettacolo gli verrebbe a costare $25 + 25$ euro.

Fin qui nessun problema: si tratta di una situazione familiare per un *homo oeconomicus*, e tutti noi quando valutiamo un acquisto non facciamo altro che decidere “se ne vale la pena” in relazione al prezzo che dobbiamo pagare. Normale! Ma guardate un po' meglio la frequenza delle risposte:

- ✓ chi perde il denaro in maggioranza compera il biglietto;

✓ chi perde il biglietto in maggioranza rinuncia.

Vi pare normale? Evidentemente no! Normale sarebbe ritrovare più o meno le stesse percentuali di scelta per entrambe le opzioni. Invece sono praticamente polarizzate! Dovete ammettere che questo costituisce un bel rompicapo e una situazione che esige qualche ragionamento ulteriore.

Mr. Spock non sembra avere un comportamento univoco e questo è già un risultato di cui tenere conto (ma se vi piace *Star Trek* continuate pure a vederlo: forse Mr. Spock vi sembrerà persino più simpatico e “umano”).

Dunque, come possiamo interpretare questi comportamenti così diversi e anomali rispetto alla logica che dovrebbe avere un *homo oeconomicus*? Kahneman fornisce una chiave di lettura fondata su quelli che chiama *contingenti mentali (mental accounting)*: immaginate che la vostra mente sia organizzata come un classificatore con tanti cassette. Quando ricevete il vostro reddito mensile, diligentemente lo dividete in parti diverse in rapporto alle vostre necessità e lo mettete nei vari cassette. Così, una parte andrà nel cassetto “cibo”, un’altra parte nel cassetto “spese per la casa”, un’altra ancora in quello denominato “vestiti”,

un'ulteriore finirà nel cassetto “divertimenti” ecc. Se siete prudenti (e avete un reddito che ve lo permette) l'ultimo gruzzoletto sarà conservato in un cassetto denominato “spese generali”, cioè spese senza una destinazione predefinita. Avete pianificato con intelligenza e razionalità le vostre entrate e sapete che ora potete affrontare con sicurezza le scelte di consumo che vi aspettano: se per esempio avete messo nel cassetto “cibo” 600 euro, sapete che il vostro budget quotidiano sarà di 20 euro; se alla voce “vestiti” avete destinato 200 euro, sapete che quando finiranno non potrete più comperarvi quella cravatta che vi piace tanto o quelle scarpe nuove che vi

starebbero meravigliosamente bene e di cui avete un gran bisogno...

Ora supponete che nel cassetto “divertimenti” abbiate depositato 25 euro in previsione dello spettacolo teatrale che avete intenzione di andare a vedere. Se decidete di comperare in prevendita il biglietto, qualche giorno prima aprite il cassetto, prelevate i 25 euro e vi recate al botteghino per acquistarlo. Poi tornate a casa tranquilli pregustando la rappresentazione che andrete a vedere. In base allo scenario proposto nella simulazione, la sera dello spettacolo vi accorgete di aver perso il biglietto: potreste ricomprarlo, ma aprendo il cassetto lo trovate vuoto.

Avete già speso il vostro budget per i divertimenti e dunque, come fa la maggioranza delle persone, tendete a rinunciare. Se, invece, vi accorgete di aver perso il denaro, in genere addebitate questa perdita al cassetto “spese generali”: dunque mentalmente aprite il cassetto “divertimenti”, prelevate i 25 euro che sono ancora lì e più facilmente comperate il biglietto.

E allora, in base alla vostra risposta, siete più Mr. Spock o Homer Simpson? Non preoccupatevi: non esiste un comportamento “giusto” e uno “sbagliato”!

Le bolle: come si generano e perché?

Tra il 1995 e il 2000 i prezzi delle azioni di molte società legate a Internet salirono rapidamente. Che cosa c'era dietro a questi aumenti? Cosa li causava? In quei momenti molti credettero che un tale incremento fosse giustificato dai dati economici fondamentali: erano convinti che il potenziale di Internet fosse pressoché illimitato, tanto più che le connessioni ad alta velocità si stavano diffondendo. Dopotutto, era il pensiero di molti, sempre più beni e servizi venivano

acquistati online tramite società come Amazon. Inoltre, un numero progressivamente crescente di persone si stava orientando a leggere i giornali sul Web invece di comperare le copie cartacee e siti come Google, Bing o Wikipedia rendevano disponibile una quantità via via più corposa di informazioni. Le imprese, di conseguenza, iniziarono a spostare la loro pubblicità dai giornali o dalla televisione verso Internet.

In effetti Internet ha cambiato il modo di vivere di tutti noi. Ma questo non significa che ogni impresa che termini con “.com” possa essere destinata con certezza a generare profitti! Eppure

furono in molti in quegli anni che si gettarono a capofitto sugli acquisti azionari di società che in qualche modo avevano qualcosa a che fare con la Rete: l'aumento della domanda provocò un incremento dei prezzi e generò quindi l'impressione che le società fossero sane e che l'acquisto delle loro azioni fosse un ottimo investimento.

Il risultato fu la *bolla di Internet*, un aumento spropositato dei prezzi delle azioni di queste società senza che ciò potesse essere ragionevolmente giustificato dai dati fondamentali di redditività delle imprese stesse. La previsione che molti facevano era che il valore delle azioni avrebbe continuato

la sua salita. Così si creò la bolla. Questa esplose quando le persone iniziarono a rendersi conto che la redditività di quelle imprese era tutt'altro che sicura e che i prezzi, così come salgono, possono anche scendere.

Spesso le bolle speculative sono la conseguenza del fatto che le persone assumono comportamenti irrazionali. Smettono di ragionare: acquistano qualcosa perché il prezzo è salito e perché ritengono (chissà per quale ragione) che continuerà a farlo e che quindi il profitto possa considerarsi una certezza. Quando si chiede loro se non credano che il prezzo prima o poi dovrà scendere, tipicamente rispondono: “Sì,

ma io venderò un attimo prima.” E, se si insiste domandando come faranno a sapere che il prezzo sta per scendere, a volte rispondono candidamente: “Me ne accorgerò.” Ma, ovviamente, nella maggior parte dei casi non se ne accorgeranno, o lo faranno troppo tardi: venderanno dopo che il prezzo sarà crollato, perdendo in tutto o in parte il loro investimento...

Spesso le bolle sono in una certa misura innocue: pur essendovi persone che perdono quattrini, non si registrano danni persistenti al tessuto economico nel suo complesso. Non sempre le cose finiscono bene, però! Come è noto, gli USA hanno sperimentato una duratura

bolla immobiliare, che nel 2008 esplose provocando perdite finanziarie per le banche che avevano concesso ad acquirenti di abitazioni mutui che non potevano ragionevolmente essere in grado di coprire.

Alcune di queste banche ricevettero ingenti aiuti governativi ed evitarono la bancarotta, ma molti proprietari di case furono meno fortunati e subirono il pignoramento delle loro abitazioni: alla fine del 2008 gli USA stavano vivendo la peggiore recessione dai tempi della Depressione degli anni Trenta.



Le catene informative

Una parte di questo libro è dedicata alla crisi iniziata nel 2007. Ora ci interessa comprendere il meccanismo generale per cui le bolle si formano. Una delle ragioni è legata al meccanismo delle *catene informative*.

Supponete di voler effettuare un investimento sul titolo azionario della Stimulix SpA, quotato in borsa a 20 euro

per azione. La Stimulix è una società attiva nel campo delle biotecnologie che sta elaborando un approccio totalmente nuovo per il trattamento della noia cronica. Potreste anche avere delle difficoltà nel valutare le prospettive della società, ma 20 euro vi sembrano un prezzo ragionevole. Mentre considerate se comperare o meno un pacchetto azionario, notate che la sua quotazione sta salendo: prima 21, poi 22, poi ancora 25 euro per azione. Venite a sapere a questo punto che alcuni vostri conoscenti hanno acquistato azioni Stimulix al prezzo di 25 euro ciascuna.

Adesso non avete più molti dubbi:

comprare azioni Stimulix è un buon affare. Tanto più che mentre valutate la questione, il prezzo è salito a 30 euro! Vi chiedete cosa possa essere successo: sospettate che qualche acquirente abbia consultato dei biochimici in grado di analizzare meglio le prospettive della società. Può essere: ma in ogni caso conviene comperare. Se lo hanno fatto altri vuol dire che avevano informazioni positive sulla Stimulix. Quindi comperate!

Ora però chiedetevi: l'acquisto del titolo Stimulix a 30 euro rappresenta una decisione razionale o vi siete semplicemente fatti convincere da una bolla? Certo, potrebbe anche essere

razionale: dopotutto, è abbastanza logico aspettarsi che altri investitori abbiano tentato di valutare la società come meglio potevano e che le loro analisi siano state più complete e basate su conoscenze più approfondite delle vostre. In altre parole: le scelte operate da altri investitori rappresentano per voi un'indicazione in grado di condurvi a compiere una scelta analoga in modo in apparenza razionale.

Dovete però notare un aspetto: le vostre decisioni di acquisto non si sono fondate su informazioni economiche fondamentali: se per esempio aveste saputo che la Stimulix sta conducendo da tempo ricerche nel campo dei farmaci

contro la noia e che ha acquisito di recente alcuni brevetti su molecole sintetiche di base, la scelta da voi effettuata sarebbe stata del tutto logica. E invece, riconoscetelo: la vostra decisione è stata originata unicamente da quelle di altri ed è stata presa sulla base della convinzione che altri potessero avere informazioni attendibili sulla Stimulix. Come mai non vi viene il sospetto che anche le scelte dei compratori che vi hanno preceduto siano state generate dal fatto che altri ancora abbiano comperato? E non è che questi hanno a loro volta acquistato sulla base delle scelte di altri prima di loro? E così a catena...

Il concetto dovrebbe esservi chiaro: forse gli “altri” alla fine (o all’inizio...) della catena hanno fondato le loro decisioni su informazioni carenti, incomplete, inattendibili. In definitiva non più valide delle vostre quando valutavate l’acquisto. In altre parole le vostre decisioni di investimento potrebbero essere il risultato di una catena informativa: decisioni fondate su decisioni, fondate su decisioni, fondate su decisioni ecc. Il tutto guidato da informazioni fondamentali limitate.

La bolla prodotta da una catena informativa, in effetti, può talvolta essere molto razionale: possono esistere ottime ragioni per ritenere che investire

sulla bolla generi un rendimento positivo. Il motivo è che se gli acquirenti all'inizio della catena hanno *effettivamente* avuto informazioni positive e hanno basato le loro decisioni su queste, il guadagno atteso per un investitore che si unisce alla catena è positivo (complimenti!). Ma non sempre le cose vanno in questo modo: il rischio è considerevole ed è probabile che almeno una parte degli investitori lo sottovaluti e si scotti...

Catene informative & bolla immobiliare

Vi pare ragionevole il meccanismo delle catene informative come base per possibili bolle speculative? Ovviamente non è detto che ogni bolla debba originare da una precedente catena informativa, ma il sospetto che le cose siano andate proprio in questo modo durante la bolla dei prezzi immobiliari negli USA (e altrove) è nel complesso lecito.

Per esempio, tra il 1999 e il 2006 i prezzi delle case a Miami aumentarono fino quasi a triplicare.

Sulla base di questa constatazione sarebbe stato irrazionale acquistare un immobile a Miami nel 2006? Negli anni

precedenti alcuni analisti avevano previsto forti incrementi della domanda di abitazioni a Miami e in Florida in generale, in parte sulla base del crescente numero di pensionati che desideravano trasferirsi in un luogo caldo, in parte per l'afflusso di immigrati. Se altri investitori agirono sulla base della convinzione che questi analisti fossero stati ben informati, le loro scelte d'acquisto potrebbero considerarsi perfettamente razionali.

L'esistenza di catene informative può contribuire a spiegare anche le bolle immobiliari originatesi in altre parti degli USA, in particolare Arizona, Nevada e California. Anche in questi

Stati, in effetti, alcuni analisti avevano previsto grandi incrementi della domanda. D'altra parte qualcuno di loro aveva previsto forti aumenti della domanda anche in città come Cleveland (non esattamente un paradiso per chi decide di andare in pensione), dove però la bolla speculativa fu modesta.

Resta la domanda: era razionale comprare una casa a Miami nel 2006? Razionale o meno che fosse, gli investitori avrebbero dovuto sapere che l'acquisto di un immobile a Miami implicava un rischio considerevole. Con il senno di poi è possibile constatare che molti di quegli investitori hanno perso anche la proverbiale camicia (oltre alla

casa)!

Parte 5

Pensare in grande: la macroeconomia

**Ovvero quando le cose
si complicano**

Gli economisti non
avanzano previsioni
perché sono in grado di
farle, ma soltanto perché
qualcuno le richiede.

J.K. GALBRAITH

*In questa
parte...*

Familiarizzerete
con i concetti di
inflazione,
deflazione,
recessione e PIL.

Scoprirete quali sono state le grandi epoche macroeconomiche e quali crisi hanno preceduto l'attuale.

Approfondirete le due correnti di chi è favorevole a più Stato e chi a meno Stato nell'azione economica.

Capitolo 13

Recessione, inflazione e altri guai

In questo capitolo

- ▶ Che cos'è e di che cosa si occupa la macroeconomia
 - ▶ Inflazione e deflazione
 - ▶ La disoccupazione
-

Quando nasce la macroeconomia? E perché?

Il termine macroeconomia venne introdotto nell'analisi economica nel 1933 da Ragnar Frisch (1895-1973), uno studioso norvegese premio Nobel per l'economia nel 1969. Ma solo a partire da dopo la fine della Seconda Guerra Mondiale gli economisti mostrarono un esplicito interesse per questo taglio dell'indagine economica.

La macroeconomia, forse più della microeconomia, ha finalità eminentemente pratiche: deve essere in grado di fornire ai responsabili della politica economica strumenti di indagine e di previsione che li mettano in grado di intervenire in modo efficace sulle più importanti variabili economiche e consentano di ridurre il più possibile eventi negativi come crisi, recessioni, inflazioni. È vero: da questo punto di vista non si può dire che i macroeconomisti abbiano lavorato bene, ma forse senza il loro apporto le cose sarebbero andate peggio...

Questi studiosi si servono degli abituali metodi analitici di qualunque altro

economista, ma devono integrarli con la conoscenza e l'uso di strumenti provenienti da discipline quali la statistica, la matematica, la sociologia ecc. Le difficoltà maggiori che incontra chi si occupa di macroeconomia riguardano la sua valenza pratica: egli deve elaborare ricette che servano a migliorare le condizioni di vita e di lavoro e il benessere materiale di una comunità, in modo da assicurarne uno sviluppo continuo e quanto più equilibrato possibile.

Gli economisti non vivono sulla Luna: sono persone che inevitabilmente vengono influenzate dal contesto sociale nel quale si sono formate e nel quale

operano. Non possono prescindere dai giudizi di valore e da ciò che ritengono essenziale per la società. Tutto questo può (e deve) orientarli quando propongono mezzi operativi e ricette di tipo macroeconomico.

In un suo lavoro dedicato al metodo dell'indagine economica, Milton Friedman sostiene:

“Una persona come me, che considera la libertà un elemento essenziale per il buon andamento dei rapporti fra gli individui e che pensa che [...] per salvaguardare la libertà sia necessario limitare il ruolo del governo e accordare un'importanza capitale alla proprietà

privata, al libero mercato e alle espressioni di volontà, sarà naturalmente portata a non dubitare degli effetti puntuali delle misure favorevoli a una politica basata sulla libera concorrenza. D'altro canto, colui che considera indispensabili il benessere e la sicurezza e che pensa [...] che tali obiettivi possano essere quasi sicuramente raggiunti attraverso azioni governative destinate a controllare e a disciplinare l'attività privata, appianerà i suoi dubbi circa la fondatezza di una politica di dirigismo economico. Ognuno troverà parimenti argomentazioni in favore dell'intervento governativo o del *laissez faire*.”

Le parole di Friedman, che è stato uomo schierato sia dal punto di vista teorico che politico, essendo stato fra l'altro consigliere economico di diversi presidenti repubblicani in USA, rappresentano un bell'esempio di onestà intellettuale: di fronte ai grandi temi che la macroeconomia si trova ad affrontare, non esiste una ricetta sicuramente "giusta" o sicuramente "sbagliata", né neutra. Ognuno troverà ragioni per considerare il proprio punto di vista come quello valido e cercherà di sostenerlo con argomenti che ne mettano in luce i punti di forza e le positività, al tempo stesso se non tacendone quanto meno sottovalutandone i lati deboli e le

controindicazioni: è umano. E forse non è neppure negativo: è dal confronto delle idee e dallo scontro dialettico che si producono le soluzioni più valide e vantaggiose.

Cercare di fondare un sistema teorico su basi “oggettive”, privandolo di quell’indispensabile spina dorsale costituita dai sistemi valoriali, sarebbe illusorio e privo di efficacia: l’importante non è costruire modelli perfetti, senza alcuna sbavatura, eleganti ed assolutamente coerenti al loro interno, ma fornire strumenti, magari dotati di una validità parziale, ma che al tempo stesso possano contribuire a risolvere gli specifici problemi di cui

soffre una comunità.

Il punto di vista macroeconomico

La microeconomia analizza il comportamento di singoli soggetti economici in quanto imprenditori, consumatori, investitori o lavoratori e le dinamiche dei singoli mercati. La macroeconomia concentra la sua attenzione sul disegno d'insieme di un sistema economico e sul modo con il quale agiscono e interagiscono i soggetti economici.

Immaginate di essere seduti sulla vostra panchina preferita nel parco della vostra città. È una bella giornata di primavera, limpida e serena, e voi vi state godendo il relax osservando i più piccoli particolari del paesaggio che vi circonda: la panchina è al margine di un prato verde e a poca distanza inizia un piccolo bosco di cui scorgete i primi alberi e, con un po' di attenzione, gli uccelli che si posano sui rami. È sempre molto bello osservare i particolari di ciò che è intorno a noi: ogni volta scopriamo qualcosa di nuovo che prima non avevamo notato. Mentre siete assorti in questa profonda riflessione, un elicottero si posa a qualche decina di

metri da voi e, prima che vi siate riavuti dalla sorpresa, il pilota vi invita a salire sul velivolo per un breve giro promozionale sulla città. Accettate, naturalmente: un invito simile non capita spesso. Dunque salite e l'elicottero decolla. Mentre vi alzate in volo perdetevi di vista i particolari che prima eravate in grado di distinguere perfettamente: il prato, di cui prima vedevate persino i fili d'erba, ora diventa una massa verde brillante, il bosco diventa una compatta macchia di colore più scuro. D'altra parte, dalla nuova posizione siete in grado di osservare aspetti che prima non erano visibili: potete così rendervi conto dell'estensione del bosco di cui prima vedevate solo gli alberi posti al

marginale, scoprite che il parco finisce con una grande siepe che lo divide dalle strade cittadine ecc.

Passare dall'osservazione microeconomica a quella macroeconomica è come salire su quell'elicottero e alzarsi in volo: si perde la visione dei particolari, di singoli concetti quali la domanda e l'offerta di singoli beni, i costi di produzione delle singole merci, il comportamento del singolo consumatore, per concentrarsi su aspetti più generali come la domanda e l'offerta del mercato nel suo insieme, la dimensione internazionale dell'economia ecc.

Possiamo forse affermare che la macroeconomia sia più importante o utile della microeconomia? Certo che no! Ognuna delle due visioni ci può essere d'aiuto, a patto di avere chiaro il tipo di analisi che vogliamo condurre e i risultati che vogliamo raggiungere. È un po' come decidere quale carta geografica usare nei nostri spostamenti: se progettiamo di fare una passeggiata lungo i sentieri di collina, ci serve una mappa particolareggiata che mostri ogni aspetto del percorso; se invece vogliamo fare un viaggio in auto ci sarà di maggior aiuto una carta autostradale dove sono segnate solo le principali vie di comunicazione.

Gli economisti amano spesso paragonarsi agli studiosi impegnati nelle scienze esatte, come la matematica o la fisica. In questo modo essi tendono ad accreditare di se stessi l'immagine di scienziati rigorosi, le cui conclusioni non possono essere soggette a contestazioni o critiche radicali.

Atteggiamento comprensibile, ma non condivisibile: è probabile che gli economisti, più che ai fisici o ai matematici, siano da assimilare ai geografi e ai cartografi, o persino agli esploratori.

La legge di gravitazione universale è senza dubbio vera, come il teorema di Pitagora o gli assiomi della geometria

euclidea. In geografia invece non ha alcun senso affermare che la carta geografica dell'Italia sia vera o falsa. Naturalmente, mostra molte cose vere: Milano si trova senza dubbio a nord di Roma e Bari si trova a est di Napoli, indicazioni senz'altro utili per chi deve spostarsi da una di queste città all'altra. Informazioni in genere sufficienti per farci compiere il nostro viaggio, ma dobbiamo sempre considerare che nessuna carta geografica è perfettamente accurata: le strade sulla mappa sono disegnate in modo da renderle ben visibili, senza tenere conto della loro reale larghezza, e in genere molti particolari minori vengono volutamente ignorati (ricordate Borges e i suoi

Cartografi dell'Impero?).

Tutti coloro che usano una carta geografica sono ben consapevoli che quella che hanno fra le mani non è la realtà. Vi si avvicina magari, ma non è la realtà. D'altra parte le carte geografiche sono disegnate per essere pratici strumenti di viaggio e non per ricalcare fedelmente l'esistente. Per essere utili e svolgere il loro onesto servizio, devono riportare alcuni elementi "veri" e ignorarne altri.

Qualcosa di simile si presenta nei modelli economici, in particolare in quelli di tipo macroeconomico: essi sono concepiti per descrivere le

condizioni generali del sistema economico, per prevederne per quanto possibile le dinamiche future, per tentare di risolvere i problemi generali della società. Per fare questo l'economista è obbligato a sacrificare un gran numero di particolari, eliminandoli (o quanto meno accantonandoli) dal modello che sta costruendo.

L'analisi macroeconomica ha spesso a che fare con tre grandi problemi:

- ✓ inflazione (e deflazione);
- ✓ disoccupazione (e piena occupazione);

✓ crescita economica (e recessione).

Qui e nel prossimo capitolo li analizziamo separatamente fra loro, ma è bene osservare che in genere si presentano in modo congiunto: la recessione si manifesta con un accentuarsi della disoccupazione e in qualche caso con una deflazione (altre volte con un'inflazione).

Inflazione

L'inflazione è un fenomeno ben studiato e conosciuto dagli economisti. Del resto, lo sperimentiamo anche tutti noi ogni giorno quando andiamo a fare la spesa.

In effetti, forse la migliore definizione di inflazione si deve ad Antonio Martino, un economista italiano prestato per qualche tempo alla politica, che in epigrafe a un suo libro sul tema ha collocato un brillante motto di autore ignoto: “L’inflazione è essere al verde con le tasche piene di soldi.”

D’accordo: non è una definizione molto scientifica. Ma è comunque bella, elegante ed efficace. Ne preferite una più formale? Va bene, ma tenete a mente anche quella di Martino vi servirà quando tratteremo i casi di iperinflazioni: l’inflazione è un aumento generalizzato e duraturo dei prezzi. Il suo contrario, la deflazione, consiste in

una riduzione generalizzata e duratura dei prezzi.

Per misurare la dinamica dei prezzi si usa prendere in considerazione un paniere di beni, cioè un insieme di prodotti e servizi le cui variazioni di prezzo possono ritenersi efficaci indicatori dei movimenti complessivi.

I panieri non analizzano dunque i prezzi di tutti i beni presenti su un mercato, ma un ragionevole campione di questi. Ovviamente non si tratta di beni scelti a caso: vengono selezionati quelli che con più frequenza ricorrono nelle spese della maggior parte delle famiglie. Peraltro, nelle dinamiche dei prezzi,

spesso si verifica un fenomeno definito di solidarietà dei prezzi: anche quelli dei beni non rappresentati nei panieri, in genere, si adeguano alle variazioni del campione.

È bene osservare che la crescita dei prezzi, di per sé, non significa che vi sia inflazione: se si tratta di un episodio isolato, che non si ripete da un periodo di tempo a un altro, non possiamo dire che ci troviamo di fronte a un fenomeno inflativo. Per esempio, in certi periodi dell'anno (poco prima delle feste natalizie o verso la fine dell'inverno), i prezzi salgono, a volte anche in misura considerevole. Ma non si tratta di inflazione, perché a un primo aumento

non ne seguono altri.

L'inflazione è un fenomeno comune a molti Paesi: quando per esempio crescono i prezzi delle materie prime, questo incremento tende a “scaricarsi” sui costi di produzione industriali e, per questa via, sui prezzi di vendita dei beni. In altri casi l'inflazione si presenta come un fenomeno circoscritto a uno o pochi Paesi, e le cause sono quindi più specifiche.

Perché l'inflazione rappresenta un problema? Se tutti i prezzi aumentassero nella stessa misura, questo non avrebbe un netto impatto sociale: in particolare, se i salari e gli stipendi dei lavoratori

dipendenti (per l'imprenditore costituiscono essi stessi un prezzo, quello del lavoro) e i redditi dei lavoratori autonomi crescessero tutti di pari passo con gli altri prezzi, allora l'inflazione non si tradurrebbe in altro fastidio se non cambiare con una certa frequenza i cartellini sui prodotti in vetrina. Purtroppo nella realtà non è così: l'esperienza dimostra che i prezzi variano in modo molto diversificato e che spesso è il reddito da lavoro dipendente a rimanere indietro. Questo rende l'inflazione simile alla più crudele e ingiusta delle tasse: quando prodotti e servizi risultano più costosi ma non aumenta il salario (o aumenta solo in misura contenuta), i lavoratori

diventano più poveri perché con lo stesso reddito possono acquistare una quantità inferiore di beni.

Inoltre, quasi sempre si registrano differenziazioni notevoli fra i lavoratori dipendenti a seconda del settore di attività: chi lavora in certi comparti riesce a ottenere incrementi salariali in grado di compensare la perdita di potere d'acquisto, mentre le retribuzioni di altri lavoratori restano ferme o aumentano molto meno.



Il Big Mac e l'inflazione

All'epoca dell'apertura del primo fast food McDonald's, nel 1948 in California, il prezzo di un panino con hamburger era di 15 centesimi di dollaro, 25 centesimi con le patatine fritte. Oggi lo stesso panino in un tipico McDonald's costa almeno cinque volte tanto: tra i 70 e gli 80 centesimi di dollaro. Un aumento notevole? Non è più un pranzo veloce alla portata degli

spiantati e degli studenti con pochi soldi?

No, non è così. Anzi, oggi è in proporzione meno costoso che in quel primo fast-food nel 1948. Nel periodo considerato, un panino con hamburger ha avuto un aumento di circa il 400%, da 0,15 a 0,75 dollari. Ma nello stesso periodo il costo della vita negli USA ha subito un aumento del 600% circa: se i prezzi di McDonald's avessero seguito l'andamento generale dell'inflazione, un hamburger costerebbe fra 0,90 e 1 dollaro.

Quando l'inflazione ha avuto un rallentamento nel corso degli anni

Novanta, il prezzo degli hamburger è anch'esso diminuito. Nel 1997 la McDonald's ha rivisto al ribasso molte delle voci del suo menù, incluso il prezzo del Big Mac, il suo prodotto di punta.

Il “costo delle suole”

L'inflazione è un brutto affare.

Ovviamente quando raggiunge livelli alti è una questione ancora più seria: produce danni ai redditi delle famiglie, che vedono ridotto il potere d'acquisto delle retribuzioni e che possono fare ben poco per evitarla. Nonostante sia pressoché inutile cercare soluzioni, è

naturale che ciascuno tenti di attenuare il peso dell'inflazione, sprecando risorse, già scarse, per evitarla.

In che modo una persona può cercare di limitare le perdite provocate dall'inflazione? Dal momento che questa erode il valore reale della moneta, si può evitare in parte il danno tenendo con sé minor denaro contante. Già, ma come? Per esempio è possibile andare in banca più spesso per prelevare somme di denaro dal proprio conto: invece di tenere in forma di contante 200 euro a settimana, ritirati anticipatamente e in un'unica soluzione, potrebbe essere ragionevole fare prelievi frazionati di 50 ogni due giorni. Recandosi in banca

con maggiore frequenza si tiene più a lungo denaro sul proprio conto e dunque si ha un vantaggio in termini di interessi pagati sul deposito: se l'inflazione non è a livelli troppo elevati e se si riesce a ottenere un buon tasso creditore, questa strategia consente di recuperare almeno in parte il potere d'acquisto eroso dal processo inflativo.

Se vi sembra una cosa stupida pensateci su un momento: il contante in tasca non produce alcun interesse, mentre un deposito a risparmio vi garantisce in ogni caso qualche vantaggio in termini di interesse percepito, tanto più che il tasso è in qualche modo indicizzato al livello di inflazione presente nel Paese.

D'accordo: è una strategia faticosa. Si perde tempo e non si guadagna granché. Ma è pur sempre meglio di niente! Il costo sostenuto dalla persona per mettere in atto una strategia personale contro i danni da inflazione è detto dagli economisti "costo delle suole", proprio perché, come nell'esempio appena descritto, recarsi più frequentemente in banca per prelevare contante fa consumare in misura maggiore le suole delle scarpe. È naturale che né il termine né l'analogia vanno presi troppo alla lettera: il costo effettivo della diminuzione della moneta tenuta a disposizione in forma direttamente liquida non è rappresentato dal

logoramento delle scarpe, ma dal tempo e dalle opportunità che vengono sacrificate allo scopo di minimizzare la quantità di denaro contante. In generale, il tempo speso per contrastare gli effetti negativi dell'inflazione potrebbe essere impiegato in modo più utile e magari finanziariamente produttivo; le opportunità potenzialmente vantaggiose giocoforza trascurate costituiscono un vero spreco di occasioni e di possibili vantaggi.

Esistono molte testimonianze delle strategie adottate dai singoli per evitare i danni da iperinflazione. Molte di queste riguardano quanto accadde in Germania fra le due guerre mondiali,

uno dei più vividi esempi storici dei danni provocati da politiche economiche stupide e miopi, in questo caso attuate dai vincitori della Grande Guerra come ritorsione nei confronti della nazione sconfitta.

L'iperinflazione tedesca venne significativamente soprannominata *inflazione della carriola*: per andare a fare la spesa le donne tedesche dovevano usare delle capaci carriole per portare con sé il denaro necessario per gli acquisti. Le banconote valevano meno del materiale con cui erano fatte: conveniva venderle a peso invece di spenderle!

Forse la testimonianza che più rende l'idea del costo delle suole è legata alla vita operaia: nel 1923 gli operai venivano pagati due volte al giorno e veniva loro concessa una pausa di mezz'ora in modo che potessero precipitarsi nei negozi della zona per comprare generi alimentari o qualunque altra cosa prima che il valore del marco si dimezzasse ulteriormente.

Nell'iperinflazione brasiliana degli anni Novanta chi si recava a fare la spesa in un supermercato doveva farlo molto in fretta: il prezzo delle merci cambiava con tale velocità da vederselo aumentato in modo significativo quando si andava alla cassa per pagare!



Il costo delle suole nell'iperinflazione della Bolivia

Nei Paesi caratterizzati da un basso livello di inflazione il costo delle suole ad essa associato potrebbe sembrare irrisorio. E in effetti è così: laddove il tasso è del 10-20% annuo, un livello considerato relativamente elevato ma certo sopportabile per un consumatore

medio, specie se non si prolunga troppo a lungo, mettere in atto strategie personali di contrasto all'inflazione può sembrare in effetti un'inutile fatica. Ma che ne dite quando il livello è tale da definirsi iperinflazione?

In Bolivia nel 1985 il tasso di inflazione aveva raggiunto il 12.000% (sì: avete letto bene, proprio 12.000!). Quel che succede in un Paese con un'iperinflazione a questi livelli lo racconta un articolo del *Wall Street Journal* del 13 agosto 1985 che riferisce la triste vita del signor Edgar Miranda, un insegnante boliviano.

Quando Edgar riceve il suo stipendio


(25 milioni di pesos) non ha un solo minuto da perdere: con un tasso di inflazione del 1000% al mese, il peso perde valore di ora in ora. Appena ricevuti i soldi dello stipendio, sua moglie corre al mercato e fa incetta di quanto più riso e pasta può. Nel frattempo, Edgar cerca di cambiare al mercato nero i pesos in dollari americani.

Quel che fanno il signor Miranda e sua moglie è semplicemente tentare di applicare una regola di sopravvivenza economica in caso di iperinflazione. Si tratta di strategie faticose, che peraltro non sempre hanno successo: solo se al mercato permettono alla signora

Miranda di comperare la quantità di cibo che vuole, il potere d'acquisto è salvo, almeno per quel mese. Allo stesso modo se Edgar riesce a cambiare al mercato nero tutti i suoi pesos in dollari USA, si mette al riparo rispetto ai danni da iperinflazione. Ma il mercato nero è illegale ed è in genere controllato da gente con pochi scrupoli. Anche se fossero tutti filantropi in attesa di fare del bene, le regole sono dure: il cambio, il 1° agosto del 1985, era di 500.000 pesos contro 1 dollaro. Cambiando tutto il suo stipendio il Signor Miranda avrebbe ottenuto 50 dollari. Prima di stabilire se è un buon affare, tenete conto che il giorno dopo, 2 agosto, il cambio era già salito a 900.000 pesos, cioè lo

stipendio di Edgar valeva 27 dollari USA!

Il tempo, le energie, i rischi legali connessi al mercato nero rappresentano i costi delle suole sostenuti dal povero Edgar, il quale farebbe volentieri a meno di affrontarli per dedicarsi a usi più produttivi del suo tempo. In effetti, il governo boliviano in quello stesso anno avviò una politica di contrasto all'inflazione che produsse buoni risultati e il relativo tasso, l'anno successivo, risultò "solo" al 273%, con sollievo per le suole di Edgar e signora.





L'iperinflazione tedesca

Nella storia vi sono stati molti episodi di iperinflazione. Quella tedesca degli anni Venti viene spesso citata per la sua entità, anche se in realtà non è stata l'unica, né la più grave: un dollaro USA, nel gennaio del 1923, era scambiato contro 35.000 marchi tedeschi; a

dicembre dello stesso anno per ottenerlo erano necessari 4.210 miliardi di marchi. Sempre all'inizio del 1923 per comperare 1 kg. di pane erano necessari 250 marchi; a fine anno costava 399 miliardi di marchi. Se preferite potete riflettere su questo aspetto: nel novembre del 1923, quando l'iperinflazione giunse al suo culmine, per comperare 1 kg. di pane era necessario un pacco di banconote dal peso superiore a quello del pane acquistato.

Il governo e il contrasto all'inflazione

In genere i governi hanno ogni interesse a dichiarare che tra i loro primi compiti vi è il contrasto all'inflazione:

l'aumento dei prezzi spaventa l'opinione pubblica e, dunque, immancabilmente nei loro programmi si trova sempre un richiamo più o meno deciso a questa lotta. Comprensibile. Dopotutto, un governo prudente, che inserisce nel suo piano operativo un'attività anti-inflativa, dovrebbe essere lodato e premiato dagli elettori.

Sembra che una simile posizione sia

quella preferibile in ogni caso, ma non è così purtroppo. Per dimostrarvelo ricorriamo a una delle numerose versioni di una favola che probabilmente tutti conoscono.

Ricordate la storia del bambino che gridava “al lupo, al lupo”? C’era una volta, tanto tempo fa, un piccolo villaggio ai margini di una foresta. I suoi abitanti allevavano polli ma, quando tutti erano impegnati nel lavoro dei campi, dalla foresta arrivava un lupo che faceva strage nei pollai. Così, gli adulti del villaggio ebbero l’idea di dare a un bambino il compito di fare la guardia contro il lupo. Tuttavia il ragazzino si annoiava a stare ore e ore

da solo in paese a scrutare i bordi della foresta per avvistare il pericolo. Dunque un giorno, per fare uno scherzo, si mise a gridare: “Al lupo! Al lupo! Ho visto il lupo!” Tutti gli abitanti del villaggio, sino a quel momento al lavoro nei campi, si precipitarono in paese armati fino ai denti di roncole e forconi per liberarsi della bestia. Scoprirono però che era solo una burla del terribile pargoletto. Il bambino, credendo di certo che si fosse trattato di uno scherzo divertente, il giorno dopo lo ripeté. Di nuovo, tutti gli abitanti si precipitarono dai campi verso il villaggio e, ancora una volta, scoprirono che si era trattato di un inganno! Così, mentre l’innocente fanciullo sghignazzava alle loro spalle,

non ebbero altra scelta se non quella di tornare a lavorare. L'indomani, mentre tutti erano nei campi, il lupo penetrò di soppiatto nel villaggio. Il bambino anche questa volta gridò: "Al lupo! Al lupo! Ho visto il lupo!", ma gli abitanti si dissero: "Ci siamo cascati due volte e non ci facciamo gabbare ancora da un bambino. Ne abbiamo abbastanza dei suoi stupidi scherzi!" Così, mentre loro, ignari, continuavano a lavorare, il lupo fece strage di polli.

Fin qui la favola, la quale, come tutti i racconti di questo genere, ha una morale: chi mente sempre, non è creduto quando dice la verità. Bene, starete senza dubbio pensando, ma cosa

c'entrano la storiella, il bambino e il lupo con il contrasto all'inflazione? Domanda legittima, ma in realtà il collegamento c'è ed è anche rilevante.

Dunque, supponiamo che un governo dichiari ai suoi cittadini: “Prenderemo misure drastiche e particolarmente efficaci per abbattere l'inflazione, portandola a un massimo del 2%.” Come naturale potrebbe trattarsi di uno “scherzo”: forse il governo non prevede di riuscirci, ma vuole rassicurare l'opinione pubblica e i partner internazionali. Potrebbe persino accadere che non intenda nemmeno provarci seriamente, ma voglia solo tentare di convincere i sindacati a

limitare le loro rivendicazioni salariali.

Supponiamo che questi credano alle dichiarazioni dell'esecutivo: dopotutto si tratta del governo! Saprà bene cosa dice quando afferma di voler combattere l'inflazione! In questo caso i rappresentanti dei lavoratori limiteranno le loro rivendicazioni salariali e dunque lo "scherzo" potrebbe dare i suoi frutti: alcune organizzazioni sindacali potrebbero rivedere le richieste retributive. Altre, però, potrebbero non lasciarsi ingannare o semplicemente non credere alle capacità del governo, e potrebbero comunque rivendicare aumenti salariali generalizzati proprio nel tentativo di mettere al riparo i

lavoratori dall'inflazione che ritengono stia per arrivare. La conseguenza sarà proprio l'inflazione!

Se anche accade che tutti i sindacati moderino le loro richieste, il trucchetto non può funzionare una seconda o terza volta. È come la storia del bambino che gridava “al lupo! Al lupo!”: dopo qualche tempo le persone smetteranno di credere al governo. Se poi l'esecutivo opta per politiche di stimolo della domanda aggregata e di aumento della spesa pubblica, molti penseranno: “Ecco che arriva l'inflazione! Faremmo meglio a chiedere sostanziosi aumenti salariali in modo da compensarne l'impatto sul nostro benessere”.

Senza troppa fantasia questa situazione, che si presenta frequentemente nei contesti sociali, è stata definita come *profezia che si auto-avvera*.



Robert K. Merton

Un mercoledì mattina del 1932, Cartwright Millingville va a lavorare. Il suo posto è alla Last

National Bank e il suo ufficio è quello di presidente. Egli osserva che gli sportelli delle casse sono particolarmente affollati per essere di mercoledì; tutte quelle persone che fanno dei depositi sono inconsuete in un giorno della settimana che è lontano da quello in cui si riceve lo stipendio. Millingville spera in cuor suo che tutta quella gente non sia stata licenziata e incomincia il suo compito quotidiano di presidente. La Last National Bank è un istituto solido e garantito. Tutti lo sanno, dal presidente della banca agli azionisti, a noi. Ma quelle persone che fanno la coda davanti

agli sportelli delle casse non lo sanno; anzi, credono che la banca stia fallendo, e che se essi non ritirano al più presto i loro depositi, non rimarrà loro più nulla; e così fanno la fila, aspettando di ritirare i loro risparmi. Fintanto che l'hanno solo creduto e che non hanno agito in conseguenza, hanno avuto torto, ma dal momento che vi hanno creduto e hanno agito in conseguenza, hanno conosciuto una verità ignota a Cartwright Millingville, agli azionisti, a noi. Essi conoscono quella realtà perché l'hanno provocata. La loro

aspettativa, la loro profezia si è avverata; la banca è fallita.

Robert K. Merton, “La profezia che si autoavvera”, in *Teoria e Struttura Sociale*, vol. II, Il Mulino, Bologna 1971, pag. 121.

Le aspettative di inflazione

Il meccanismo che abbiamo descritto delle profezie che si autoavverano può avere conseguenze micidiali e innescare una spirale inflativa che con difficoltà si

riuscirà ad arrestare. Anche perché è del tutto razionale immaginare che quello che è successo ieri, succederà anche oggi e forse anche domani. In sostanza: se c'è stata inflazione, ce ne sarà ancora.

Per comprendere questo aspetto ricorriamo... alle previsioni del tempo. “Che tempo farà domani?” Se state progettando un picnic sui prati è probabile che vogliate conoscere la risposta prima di decidere. Già, ma come si fa? Un modo ragionevole per avere indizi è quello di esaminare le informazioni passate: ieri era una bella giornata e anche l'altro ieri splendeva il sole. Sulla base di questo potreste concludere che probabilmente anche

domani potrebbe essere bello. Se invece negli ultimi giorni il tempo è stato variabile, allora viene meno un elemento decisionale importante: in questo caso meglio non assumersi troppi rischi ed evitare di programmare la gita.

Queste “previsioni” sono esempi di *aspettative adattive* e sono fondate sulle osservazioni dell’andamento del tempo nei giorni immediatamente precedenti. Può non essere una cattiva idea e può persino funzionare: potreste imbroggiare il pronostico e decidere con adeguatezza se fare o non fare la vostra gita. Però le cose potrebbero andare in modo imprevisto: il tempo, bello fino al giorno prima, cambia durante la notte e i

vostrì programmi saltano. Possibile: come sapete in questi casi impera la legge di Murphy (“se una cosa può andar male, sicuramente lo farà”). Potrebbe essere saggio affidarsi a qualcosa di un poco più attendibile: raccogliere maggiori informazioni forse può essere una buona idea.

La prima cosa che potrebbe venirvi in mente è il proverbio: “Rosso di sera, bel tempo si spera.” Così aspettate il tramonto per verificare se vale davvero la pena di organizzare il vostro pic-nic. Oppure, forse è meglio, potreste andare online e controllare cosa prevedono i siti specialistici: vedete la vostra regione ricoperta dai simboli del sole,

quindi vi sembra ragionevole rischiare e correte a preparare paniere e coperta. Questa maniera di fondare le proprie decisioni sulle migliori informazioni disponibili (magari buttando un occhio fuori dalla finestra prima che faccia buio per controllare) è un esempio di *aspettative razionali*. Ma non sono perfette solo perché sono razionali: il giorno dopo partite per la campagna ma si mette a diluviare e, mentre addentate un panino inzuppato d'acqua piovana, borbottate: "Scommetto che se fossi rimasto a casa il tempo sarebbe stato magnifico." Questa affermazione equivale ad ammettere che avete operato una scelta sulla base di informazioni imperfette. Avete sbagliato, d'accordo.

Tuttavia si è trattato comunque di una decisione presa attraverso un metodo razionale, cioè della migliore decisione possibile sulla base delle informazioni di cui disponevate nel momento in cui dovevate decidere.

I meteorologi qualche volta sbagliano, ma è altrettanto probabile che commettano errori sia in un senso sia nell'altro, sia nel prevedere una giornata di sole sia una di pioggia. Per questa ragione è sempre razionale fondare le decisioni sulle loro previsioni, cercando allo stesso tempo di avere garanzie sulla loro attendibilità. Vale lo stesso principio quando si tratta di prevedere l'andamento futuro di variabili quali

l'inflazione o la crescita del PIL: ne ha bisogno il cittadino, ma ugualmente ne hanno bisogno i decisori pubblici. Il problema è legato al fatto che a volte questi ultimi sono anche quelli che fanno le previsioni: è come se chiedeste a un albergatore della zona in cui avete intenzione di andare a passare il week end di dirvi che tempo farà. Magari è persona correttissima, ma potrebbe avere la tentazione di sottovalutare un tantino il rischio di pioggia...



Brasile: inflazione “mondiale”

Quando leggerete queste pagine il Mondiale brasiliano di calcio molto probabilmente si sarà già concluso e avremo tutti archiviato vittorie e sconfitte delle Nazionali che vi avranno partecipato. Speriamo di divertirci e di veder vincere la squadra di cui siamo tifosi. A oggi, cioè ad alcuni mesi dall'inizio del Campionato, di sicuro

qualcuno ha già perso: i consumatori brasiliani, i quali vedono di giorno in giorno aumentare il costo della vita nel loro Paese.

In effetti, ci sono poche certezze sul mondiale brasiliano: oltre agli stadi consegnati in ritardo e alle proteste di strada annunciate, è ormai evidente che sarà il torneo del “SurReal”, un gioco di parole creato da un gruppo di utenti di Facebook prendendo spunto dalla moneta locale, il real, per sottolineare il rincaro dei prezzi di molti servizi. Le tariffe di ristoranti, alberghi e biglietti aerei stanno già arrivando a livelli da capogiro, cui i brasiliani non erano più abituati: una doppia in hotel intorno alle

date della finale, a Rio e località vicine, costa già ora più o meno 400 euro a notte! L'Italia giocherà il 20 giugno a Recife contro il Costa Rica: se volete prenotare una stanza accomodatevi pure, ma sappiate che vi costerà in media 220 euro a notte, il 111% di più rispetto a un "qualunque" marzo, mese di alta stagione per il Carnevale. Qualche giorno prima, l'Italia avrà esordito contro l'Inghilterra a Manaus: il prezzo medio per una stanza in hotel qui sarà di 309 euro, circa il 300% in più rispetto alla stagione ordinaria! Sicuri di voler andare?

Anche per i voli interni la situazione non è confortante. I brasiliani si sono da

tempo abituati a viaggiare in aereo e del resto, considerate le distanze e il pessimo stato delle strade, non ci sono molte alternative. Per qualcuno, però, decidere di andare a trovare parenti o amici dall'altra parte del Paese costerà caro, perché di media i prezzi dei biglietti sono già aumentati di circa il 30%.

Sulla pagina Facebook “Rio SurReal” gli utenti, già da tempo, pubblicano le fotografie di scontrini pazzi: 25 reais (8 euro circa) per una porzione di patatine fritte; 60 reais (19 euro) per una pizza; “um chope”, una birra alla spina, arriva già oggi a costare 7 reais (2,20 euro). Prezzi europei, ma salari brasiliani.

Non sorprendono quindi le proteste, ma anche le scelte di molti brasiliani per un “fai-da-te” carioca: su Facebook sono presenti fin da ora molti “isoporzinhos” (dal nome del contenitore in poliestere che mantiene fresche le bevande), eventi in cui gli utenti si danno appuntamento portandosi da casa le bevande. Per i brasiliani davvero SurReal!

Complessivamente, la crescita dei prezzi a luglio è prevista al 6,47%, il picco più alto dell'anno: un livello da iperinflazione! Che ci sia un incremento dei prezzi in occasione di eventi importanti come un Mondiale è normale e, almeno in parte, giustificato: la domanda aumenta e i prezzi salgono. Il

fatto è che in Brasile l'inflazione è un problema serio anche al di fuori del campionato di calcio: sempre secondo le previsioni, alla fine dell'anno, quando il Mondiale sarà terminato da mesi, l'inflazione dovrebbe comunque attestarsi al 6%. In pratica, ci sono buone probabilità che gli aumenti dei prezzi innescati dall'evento sportivo diventino permanenti. E, di questo, i brasiliani non saranno molto contenti...

*Perché la deflazione
può essere peggio
dell'inflazione?*

Visto che abbiamo definito la deflazione come una riduzione generalizzata e duratura dei prezzi, affermare che questo può essere considerato un fatto negativo rischia di far apparire il vostro autore come un matto senza speranza. In effetti è un'eventualità da considerare, ma non in questo caso. Proviamo a convincervi del perché con un esempio elementare.

Supponete che il Paese in cui vivete sia caratterizzato da un tasso di deflazione del 5% annuo. Supponete anche che il libro che state valutando di acquistare abbia, oggi, un prezzo di copertina di 10 euro. Tra un anno lo stesso libro potrete comperarlo a 9,50 euro e fra due anni ve lo porterete a casa per meno di 9 euro.

Lo comperate quest'anno o il prossimo?
Un consumatore razionale, sposterebbe
il suo acquisto più in là possibile nel
tempo e questo ridurrebbe i consumi
attuali. Ma l'editore del libro lo ha
prodotto ieri a un costo industriale di
9,50 euro: vendendolo oggi realizza un
profitto, il prossimo anno coprirebbe
appena i costi, mentre vendendolo fra
due anni andrebbe addirittura in perdita.



Inflazione e deflazione in Italia

Inflazione e deflazione creano entrambe problemi per l'economia di un Paese, benché di natura più sottile e sfumata rispetto a quelli associati alla recessione, cioè al complessivo rallentamento delle attività produttive. Ragioniamo sul perché entrambi siano eventi non desiderabili per l'economia.

L'inflazione scoraggia gli individui a detenere denaro in forma liquida: se il livello dei prezzi aumenta, la moneta perde valore nel tempo, e in caso di inflazione accentuata questo avviene

piuttosto rapidamente. In situazioni estreme le persone smettono di ricorrere alla moneta e tornano a praticare il baratto.

La deflazione causa il problema opposto: se il livello dei prezzi diminuisce, risulta più vantaggioso detenere moneta, il cui potere d'acquisto aumenta nel tempo. Meglio conservare il proprio denaro che investirlo in attività produttive, considerato che la vendita dei prodotti sarebbe poco conveniente in regime deflativo. Il risultato però è quello di far entrare il sistema in uno stato di recessione.

In generale gli economisti descrivono

come obiettivo desiderabile la stabilità dei prezzi, una situazione in cui il loro livello, pur variando, lo fa in modo graduale. Molti ritengono che un tasso di inflazione del 2-3% sia addirittura salutare per l'economia. La stabilità dei prezzi è un obiettivo che è stato raramente raggiunto, mentre invece la situazione complessiva è stata caratterizzata da un continuo modificarsi dei prezzi in senso deflativo (raramente) o in senso inflativo (più frequentemente). Ad esempio, in Italia:

- ✓ negli anni immediatamente successivi l'Unificazione il tasso di crescita/caduta dei prezzi

presenta un andamento incerto, con livelli che però si stabilizzano su tassi di inflazione mediamente bassi e con un andamento che prosegue in questo modo fino allo scoppio della Prima Guerra Mondiale;

- ✓ gli anni del primo conflitto sono anni di forte inflazione (35-40%), ma questa situazione è normale in tutti i Paesi impegnati in eventi bellici estesi;
- ✓ gli anni Venti sono complessivamente un periodo di riduzione dell'inflazione;
- ✓ il decennio si conclude con la

deflazione del dopo-Ventinove;

- ✓ gli anni di preparazione della Seconda Guerra Mondiale rappresentano un periodo in cui l'inflazione si riaccutizza, fino ad arrivare al 400% verso la fine del conflitto;
- ✓ dopo la guerra l'inflazione si mantiene bassa fino agli anni Settanta, quando l'Italia conosce due forti aumenti di prezzi dovuti agli shock petroliferi;
- ✓ gli anni più recenti sono caratterizzati da bassa inflazione e, tendenzialmente, una leggera deflazione.

La disoccupazione

Tra i problemi più gravi che l'economista si trova ad affrontare nel suo lavoro c'è la disoccupazione. E questo per almeno tre buone ragioni: la prima è rappresentata dal fatto che il disoccupato è una persona che potrebbe e vorrebbe lavorare, ma non trova lavoro e, comprensibilmente, subisce una condizione di malessere psicologico oltre che materiale.

La seconda ragione è costituita dal fatto che la disoccupazione, traducendosi nel mancato impiego delle risorse, rappresenta uno spreco per il sistema

economico: si potrebbe produrre di più di quanto viene prodotto, cioè il sistema si colloca *all'interno* della frontiera delle possibilità produttive e non *sulla* frontiera.

La terza ragione è che un disoccupato spesso non possiede altri redditi da cui attingere, e perciò si trova in una situazione materiale precaria. Di conseguenza egli sarà probabilmente costretto a ridurre i consumi suoi e della sua famiglia e questa circostanza rischia di ripercuotersi sui livelli produttivi con l'innescò di una spirale recessiva.

Ma che cos'è la disoccupazione? Può sembrarvi una domanda banale, ma lo è

solo in parte: per disoccupazione si intende la condizione di coloro che non hanno un'occupazione stabile, ma sono disposti a lavorare. Essa viene misurata attraverso il tasso di disoccupazione, cioè il rapporto percentuale fra il numero delle persone in cerca di occupazione e il totale della forza lavoro. Uno schema dovrebbe aiutarvi a comprendere a che cosa ci si riferisca con questo termine ([Figura 13.1](#)).

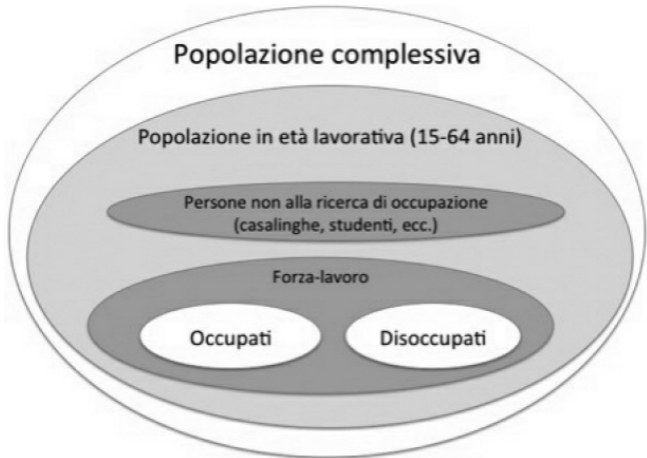


Figura 13.1 Chi appartiene alla forza-lavoro?

La figura che vi proponiamo mette in evidenza come la condizione di disoccupato non coincida con quella di persona che non lavora. E questo è del

tutto ovvio e naturale: se una persona ha deciso di continuare gli studi dopo la scuola dell'obbligo, oppure di dedicarsi alle faccende di casa, non c'è alcuna ragione di considerarla disoccupata, per la semplice ragione che non è alla ricerca di un posto di lavoro.

C'è un solo limite alla definizione di disoccupazione così concepita: le persone che hanno cercato lavoro in passato e non lo hanno trovato e che al momento della rilevazione dichiarano di non essere più alla ricerca di un lavoro, non vengono conteggiate fra i disoccupati, anche se obiettivamente la loro condizione può non essere frutto di una scelta. L'esperienza indica che il

numero di questi potenziali lavoratori “scoraggiati” dalla ricerca vana di un impiego è molto variabile ed è ovviamente più alto nei periodi in cui si verificano crisi recessive.

Per comprendere la dimensione del problema è sufficiente porsi una semplice domanda: quante casalinghe sono tali non per loro libera scelta, ma perché il mercato del lavoro non è stato in grado di assorbirle? O ancora: quanti studenti universitari continuano stancamente gli studi non perché si siano prefissi l’obiettivo della laurea, ma perché non trovano un lavoro? Senza troppa fantasia, queste persone vengono definite disoccupati scoraggiati: nei

periodi di crisi prolungata il numero degli “scoraggiati” tende a essere piuttosto consistente e per analizzare il fenomeno sono in genere necessarie indagini più sofisticate di quelle che si usano per misurare la disoccupazione “tradizionale”.

La disoccupazione è sempre una condizione poco felice e se riguarda una quota considerevole di forza-lavoro può assumere i caratteri di una vera e propria emergenza sociale. Se poi lo stato di disoccupato si prolunga nel tempo, la situazione di inevitabile malessere rischia di trasformarsi in un dramma.



Che cos'è la disoccupazione?

La disoccupazione è la condizione di mancanza di lavoro per una persona in età lavorativa alla ricerca attiva di occupazione e disposta immediatamente a lavorare. Essa determina il mancato impiego di risorse umane

produttive. Una persona è considerata in cerca di occupazione se è di età superiore ai 15 anni e, nell'indagine sulle forze di lavoro, dichiara di trovarsi in una condizione professionale diversa da quella di occupato, di non avere effettuato ore di lavoro nel periodo di riferimento, di essere alla ricerca di un lavoro da almeno trenta giorni e di essere disponibile, entro due settimane, ad accettare un lavoro qualora gli venisse offerto.

Da cosa è provocata la disoccupazione?

Già, che cosa provoca la disoccupazione? Dovete ammettere che anche questa è una gran bella domanda! Su questo interrogativo gli economisti si sono misurati a lungo e hanno speso fiumi di inchiostro senza riuscire a fornire una risposta definitiva. E, se ci riflettete, non è un gran risultato per studiosi che devono il loro riconoscimento sociale alla capacità di risolvere i grandi problemi della vita quotidiana.

Prima però di decretare la totale inutilità

di quanto state leggendo, lasciateci esporre quelle (poche) conclusioni certe a cui gli economisti sono giunti. Un primo elemento da mettere in evidenza riguarda la correlazione fra livello di disoccupazione e andamento complessivo dell'economia di un Paese: generalmente, il tasso di disoccupazione aumenta nelle fasi negative del ciclo economico e diminuisce nelle fasi di ripresa e di espansione. D'accordo, non è una grande scoperta, ma conviene in ogni caso analizzare il legame fra le due grandezze. In effetti, quando un'economia è in crescita il sistema economico ha necessità di usare tutte le risorse a sua disposizione per sostenere

tale crescita e quindi è in grado di assorbire quei lavoratori che nelle fasi negative del ciclo economico non possono essere occupati.

Sul versante, poi, della classificazione dei tipi di disoccupazione, la teoria economica moderna ritiene che possano esserne identificati almeno quattro tipi, cui corrispondono cause, e rimedi, diversi:

1. disoccupazione frizionale;
2. disoccupazione strutturale;
3. disoccupazione tecnologica;
4. disoccupazione ciclica.

La disoccupazione frizionale si verifica quando esiste uno scarto di tempo fra la perdita di un precedente posto di lavoro e una nuova assunzione. Il verificarsi di una simile situazione è la manifestazione delle inevitabili frizioni (da qui il nome) fra domanda e offerta di lavoro. Tali frizioni fanno sì, per esempio, che la ricerca di un'occupazione da parte di un lavoratore richieda del tempo e che i potenziali datori di lavoro, così come i potenziali lavoratori, non si incontrino istantaneamente. Tra le forme di disoccupazione, quella frizionale è senza dubbio la meno preoccupante, anche perché si tratta quasi sempre di una condizione di breve periodo e

dipende in larga parte dall'efficienza dei servizi che gestiscono l'incontro fra domanda e offerta di lavoro in un dato Paese: tanto meglio funzionano questi servizi di collocamento tanto minore sarà il tasso di disoccupazione frizionale.

Per disoccupazione strutturale si intende quella derivante da una mancata coincidenza fra le competenze professionali dei lavoratori e le esigenze dei datori di lavoro. Si verifica, per esempio, quando i lavoratori hanno una preparazione professionale non adatta alle tecniche produttive in uso. In questo caso la soluzione va ricercata in provvedimenti

che consentano ai lavoratori di raggiungere la preparazione richiesta attraverso interventi di riqualificazione professionale.

La disoccupazione tecnologica si verifica quando vengono introdotte nel sistema produttivo delle tecnologie che consentono un risparmio sul numero di lavoratori da impiegare. In questo caso l'eventuale modifica nella preparazione professionale dei lavoratori risulterebbe inutile perché essi stessi sono semplicemente troppi rispetto alle esigenze del sistema produttivo. In genere è necessario un tempo piuttosto lungo perché il sistema economico possa riassorbire almeno in parte i lavoratori

eccedenti attraverso un aumento degli investimenti produttivi.

La disoccupazione ciclica si verifica quando un sistema economico entra in una fase di recessione, cioè quando la produzione complessiva diminuisce per effetto di una contrazione della domanda di beni e servizi da parte dei consumatori. Anche in questo caso è causata da un numero troppo elevato di lavoratori rispetto alle esigenze di un sistema produttivo che si è “rimpicciolito” rispetto a un ciclo precedente. Ma a differenza di quella tecnologica, l'eccedenza non è causata dall'impatto di tecnologie in grado di risparmiare lavoro, ma dal fatto che le

imprese, dovendo soddisfare una domanda di beni inferiore rispetto al passato, necessitano di un minor numero di lavoratori.

I costi della disoccupazione

È evidente: i costi della disoccupazione riguardano in primo luogo i diretti interessati, che subiscono sia l'onere finanziario diretto, rappresentato dalla perdita del reddito da lavoro, sia costi personali derivanti dal fatto di essere disoccupati. Quanto più a lungo si resta senza lavoro, tanto più ci si scoraggia e

l'autostima tende a diminuire. In genere si diventa più vulnerabili a disturbi legati allo stress.

Oltre ai costi sostenuti dai disoccupati, occorre mettere in conto quelli dei loro familiari e amici. Le relazioni personali potrebbero diventare più tese, la violenza domestica e il numero di famiglie che si disgregano potrebbero aumentare.

Poi vi sono i costi per l'economia nel suo complesso. La disoccupazione rappresenta una perdita di produzione. Giova ripeterlo: è come se l'economia si situasse all'interno dell'area delimitata dalla frontiera delle

possibilità produttive e non sulla frontiera o, se preferite, la produzione effettiva fosse al di sotto della produzione potenziale.

Anche altri soggetti economici vengono coinvolti nel processo e registrano una perdita di reddito: per lo Stato diminuiscono le entrate fiscali, perché i disoccupati non pagano imposte sui redditi né contributi previdenziali e, dal momento che spendono meno per consumi, versano meno IVA; inoltre lo Stato deve sostenere i costi legati ai sussidi di disoccupazione e potrebbe dover aumentare la spesa per servizi sanitari, sociali nonché per quelli legati al mantenimento dell'ordine pubblico; le

imprese perdono i profitti che avrebbero guadagnato in presenza di piena occupazione perché si riduce la platea dei consumatori; altri lavoratori, pur non perdendo il posto di lavoro, si vedono decurtate le loro retribuzioni per effetto della riduzione della domanda di beni e servizi.

Inoltre, quanto più a lungo un lavoratore resta disoccupato, tanto più diminuiscono le sue competenze, con la conseguente perdita di reddito potenziale oltre che di quello effettivo perché, se anche dovesse tornare a lavorare, sarebbe meno competitivo e avrebbe meno chance di carriera.

Può sembrare di cattivo gusto, ma è bene accennare anche ai benefici della disoccupazione: chi abbandona volontariamente il proprio impiego alla ricerca di migliori occasioni di lavoro evidentemente ritiene che i benefici potenziali siano superiori ai rischi collegati al periodo di disoccupazione.

Anche il Paese riceve vantaggi dalla disoccupazione: una forza-lavoro disponibile a perdere transitoriamente il lavoro è indice di adattabilità e di un buon grado di reattività alle mutate esigenze del mercato del lavoro.

Un ragionamento del tutto diverso va ovviamente fatto per la disoccupazione

di lungo periodo: in questo caso i costi umani e sociali sono chiaramente superiori ai benefici. I disoccupati di lungo corso, demotivati e dequalificati, possono rappresentare un serio problema.



I disoccupati di Marienthal

Nell'autunno del 1931 l'Europa era in piena recessione: la disoccupazione

stava raggiungendo livelli drammatici e alcuni Paesi, segnatamente l’Austria e la Germania già colpite dalla drammatica iperinflazione degli anni Venti, stavano per vivere un periodo fra i più bui della loro storia. In questo contesto tre ricercatori austriaci si proposero di affrontare la realtà della recessione dal punto di vista dell’indagine “sul campo”. Il loro obiettivo era di analizzare le conseguenze sociali della disoccupazione in un sobborgo di Vienna, Marienthal.

Marienthal era stata colpita brutalmente dalla crisi: si trattava di una piccola cittadina che gravitava intorno a una fabbrica tessile fondata un secolo prima.

C'erano 478 famiglie nel 1930 e 450 si guadagnavano da vivere grazie a quello stabilimento: era quella che si definisce una *company town*, una città che si identificava con l'impresa.

Tra il 1930 e il 1935 l'impianto fu costretto prima a rallentare e poi a fermare la produzione e questo segnò l'inizio della fine: in poco tempo la "cancrena sociale" colpì la cittadina. Bastarono pochi mesi per spegnere la vita sociale a Marienthal: il cibo cominciò a scarseggiare, alcuni beni vennero razionati. Le scarpe divennero una merce rara e tutte le attività non essenziali iniziarono ad appassire: non si leggevano più giornali, non si

ascoltava più la radio. Lo sforzo fisico fu ridotto al minimo indispensabile. Neppure la vicina Vienna riusciva ad avere la minima attrattiva sui poveri abitanti della cittadina.

In questa “vita senza scopo e senza speranza” la scelta fu fra l’apatia, la rassegnazione, il collasso psicologico e la disperazione. Non c’era nessuna volontà di riscatto negli abitanti del sobborgo, neppure in quelli che fino a poco tempo prima avevano costituito l’orgogliosa élite operaia. Ad essi e alle loro famiglie restava solo “il tempo di non fare nulla”.

A Marienthal, pur nel marasma che

caratterizzava gli anni Trenta del Novecento, vi era, è vero, chi resisteva con la giusta filosofia: le “famiglie integre”, quelle che mandavano i figli a scuola, che tenevano in ordine se stesse e la casa e che continuavano ad avere fiducia nel futuro erano il 23%; ma il grosso era costituito dalle “famiglie rassegnate”, il 70%, senza fiducia né speranza. Poi venivano le “famiglie spezzate, disperate e apatiche”: non mandavano i figli a scuola, vivevano nel degrado e senza la cognizione del tempo. Un 7% si trovava in questo drammatico stato.

La situazione dei disoccupati di Marienthal non è molto diversa da

quella dei disoccupati di oggi: chi proviene da esperienze di lavoro che gli hanno riempito l'esistenza, non si adatta facilmente ad una simile condizione. Ognuno reagisce in modo differente: c'è chi tiene duro e ricerca occasioni nuove; c'è chi si rassegna completamente; e infine c'è chi ne viene annientato e per strade diverse, semplicemente e inesorabilmente, si ritira dalla vita.

Capitolo 14

La crescita economica

In questo capitolo

- ▶ Il rapporto tra crescita economica, PIL e disoccupazione
 - ▶ Che cos'è il Prodotto Interno Lordo
 - ▶ Che cos'è la stagnazione
-

Che cosa intendono gli economisti quando si riferiscono alla crescita economica?

Si verifica crescita economica quando aumenta la produzione di beni e servizi a disposizione di una comunità in un dato periodo di tempo. Per quantificare la crescita economica (o la decrescita) occorre trovare un'unità di misura adeguata: gli economisti ricorrono a una grandezza che, benché si presti a molte e fondate critiche, è ancora molto utilizzata, proprio perché, nella sua

rozzezza, è in grado di esprimere sinteticamente lo stadio del benessere materiale.

Avrete intuito che si tratta del Prodotto Interno Lordo (per gli amici il PIL), che viene definito come il valore in moneta di tutti i beni e servizi finali prodotti in un dato periodo di tempo (in genere un anno) in una determinata area (in genere un Paese). Misurando il valore monetario della produzione, ed essendo questa influenzata dall'andamento della domanda di beni e servizi, il PIL ne registra ogni variazione e si presta dunque a utili confronti tra un periodo e un altro, oppure tra un Paese e un altro. Inoltre, permette di mettere in relazione

la crescita economica con l'andamento di altre significative variabili come la disoccupazione, il tasso di investimento, il livello di consumo o di risparmio ecc.

Come è ovvio, la crescita di un sistema economico è uno dei problemi posti al centro delle riflessioni degli economisti: basti pensare al titolo dell'opera che, con qualche approssimazione, viene considerata alla base di tutta la disciplina economica, quella *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni* che Adam Smith diede alle stampe nell'ormai lontanissimo 1776 e che viene tuttora considerato il capostipite di ogni ulteriore sviluppo dell'indagine economica.

Da allora le analisi si sono, ovviamente, affinate e sono stati creati sistemi di contabilità nazionale che hanno permesso di misurare in modo preciso il benessere materiale (e solo quello). Se non si vuole andare troppo per il sottile, e a patto di porsi l'obiettivo di prendere in considerazione solo gli aspetti quantitativi, il PIL funziona in modo eccellente. Se si vogliono criteri di carattere non solo quantitativo ma qualitativo, allora il PIL mostra tutti i suoi limiti. Ma per ora possiamo anche accontentarci.

Crescita del PIL e livello di disoccupazione sembrano notevolmente collegati: l'economista americano A.

Okun (1928-1980) dimostrò che esiste una forte correlazione fra tasso di crescita del PIL e tasso di disoccupazione. Secondo quella che è stata definita “legge di Okun”, al crescere del primo decresce la seconda: in base a osservazioni empiriche di Okun e colleghi si è potuto rilevare che per far decrescere la disoccupazione di un punto percentuale, sono necessari due punti percentuali di crescita del PIL. Sia chiaro: questa, come tutte le leggi delle scienze sociali, va presa *cum grano salis*; ma se non si pretende un'estrema precisione (del resto impossibile in riferimento a problemi sociali così complessi), si può affermare che la via maestra per ridurre la disoccupazione,

con tutto il carico di malessere che vi si accompagna, sia costituita dalla crescita economica.

Detto così sembra tutto facile, ma l'economia reale è ben più articolata: il PIL ha la maledetta abitudine di caratterizzarsi con una crescita discontinua e, in determinati momenti, addirittura di ridursi. Ne consegue che anche la disoccupazione subisca delle variazioni cicliche. Soprattutto si è osservato che dopo una riduzione del PIL, anche quando l'economia "riparte", la disoccupazione tarda a riassorbirsi e a rientrare entro livelli accettabili.



Dimensioni e dinamiche del PIL globale

Nel 1950 il PIL globale era circa un decimo di quello attuale. Da allora è sempre aumentato, ma alla fine degli anni Ottanta era ancora la metà di quello odierno. Il ritmo di crescita non è mai stato

negativo, ma si è caratterizzato per un andamento irregolare: dall'1% al 7%. Gli anni d'oro, quelli con un tasso di crescita intorno al 7%, sono stati il 1964 e il 1973, in quest'ultimo caso alla vigilia della prima crisi petrolifera. Gli anni più bui, con un tasso di crescita dell'1% sono stati il 1982 e il 1991. La crisi iniziata nel 2007 ha prodotto un rallentamento del PIL globale ma, grazie alla crescita dei Paesi emergenti, esso non è mai andato al di sotto del 3%.

Infine, un'osservazione di metodo: quando si prendono in considerazione serie storiche, come nel caso dell'analisi del Prodotto Interno nel corso degli anni, occorre un metodo per depurare i valori monetari dall'influenza di inflazione o deflazione. Per questo si usa uno strumento matematico-statistico definito deflatore del PIL: il PIL di ciascun anno viene calcolato ai prezzi di un anno base (nel nostro caso il 1990). In questo modo si elimina l'influenza di variazioni dovute esclusivamente ad aumenti/diminuzioni dei prezzi.

Vi sembra difficile? In realtà non lo è per nulla. Per convincervene procediamo a una semplicissima

simulazione. Supponete che il Prodotto Interno Lordo di un Paese sia costituito da un solo prodotto α (lo sappiamo: è un assurdo, ma avevamo premesso che si trattava di una semplificazione, adesso non lamentatevi!). La produzione di α in anni diversi (T) è quella che trovate evidenziata nelle prime due colonne della [Tabella 14.1](#), mentre la terza colonna mostra il prezzo in \$ per tonnellata.

Tabella 14.1

<i>Periodi (T)</i>	<i>Produzione di α (tonn.)</i>	<i>Prezzo in \$ (p)</i>	<i>PIL a prezzi correnti ($\alpha \times p$)</i>	<i>PIL a prezzi costanti ($\alpha \times p_t$)</i>
T1	1.000	1	1.000	1.000
T2	1.200	2	2.400	1.200
T3	900	3	2.700	900
T4	1.500	2	3.000	1.500

La seconda e terza colonna della tabella servono a calcolare, con una semplice moltiplicazione, il PIL del nostro ipotetico Paese, che viene mostrato nella quarta colonna. Ora, immaginatevi di avere a disposizione solo i dati del PIL a prezzi correnti. Cosa ne ricavereste? Probabilmente valutereste che il Paese abbia ricevuto qualcosa di straordinariamente somigliante alla manna dal cielo: ogni anno la produzione è aumentata, più che raddoppiando dal primo al secondo anno e in quelli successivi conoscendo un incremento di tutto rispetto.

Tuttavia, se tornate a osservare la seconda colonna, quella che misura la

produzione di α reale (cioè espressa in tonnellate di prodotto), rischiate un brusco risveglio: l'aumento dal primo al secondo anno è confermato, ma non certo nell'ordine di grandezza evidenziato nella colonna 4. Addirittura, il terzo anno si ha una riduzione del prodotto, che il PIL a prezzi correnti non evidenzia; la produzione torna a crescere nel quarto anno, ma in misura relativamente limitata. Qual è il problema? Molti di voi lo avranno già intuito: trattandosi di una grandezza espressa in moneta, le variazioni di prezzo incidono in misura sensibile sul valore del PIL. Nel nostro caso appare un aumento continuo del suo livello, senza che questo sia riscontrabile nella

realità. Abbiamo dunque bisogno di “qualcosa” che ci permetta di uscire dal mondo dei sogni e che ci faccia tornare con i piedi per terra. Questo qualcosa è il calcolo del PIL a prezzi costanti. Quest’ultimo calcolo, almeno nella nostra simulazione, è estremamente semplice: si decide un anno base, nel nostro caso abbiamo scelto T_1 (ma un qualunque altro anno va bene), e si moltiplicano tutti i valori di α per il prezzo dell’anno base. Il risultato è quello mostrato nella colonna 5: con questa semplice operazione abbiamo “depurato” il PIL dall’influenza del prezzo, ottenendo in questo modo dati maggiormente realistici. Dovete

ammettere che il risultato è notevole!



PIL a prezzi correnti o costanti?

Nel grafico che trovate alla [Figura 14.1](#) vi proponiamo un facile esercizio: abbiamo riprodotto i dati del PIL italiano sia a prezzi correnti che costanti (deflatore del PIL 2005). Osservate con attenzione e provate a ragionare su

alcuni aspetti. In primo luogo: trattandosi di una serie storica, quale dei due indicatori permette di avere un quadro realistico dell'andamento del nostro PIL? In secondo luogo: abbiamo cerchiato il punto in cui le due curve si sovrappongono, che coincide con il 2005; secondo voi è un caso?

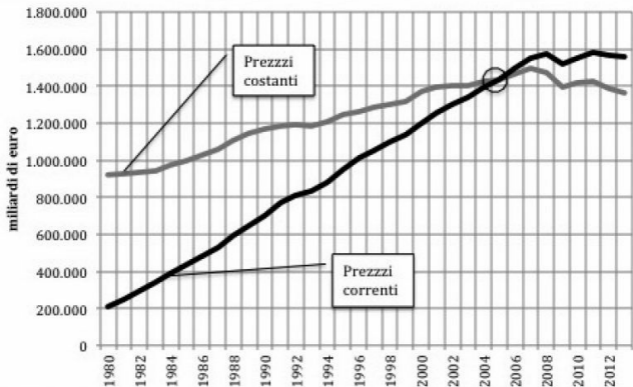


Figura 14.1 PIL italiano a prezzi correnti e a prezzi costanti.

La crescita legata al progresso tecnologico

Una delle spinte maggiori alla crescita è costituita dal progresso tecnologico: scoperte e invenzioni sono in grado di far progredire un'economia in modo rilevante, spostando, in un ipotetico grafico tanto caro agli specialisti, la frontiera produttiva verso destra.

La [Figura 14.2](#) mostra appunto in modo schematico un'ipotesi di spostamento della frontiera.

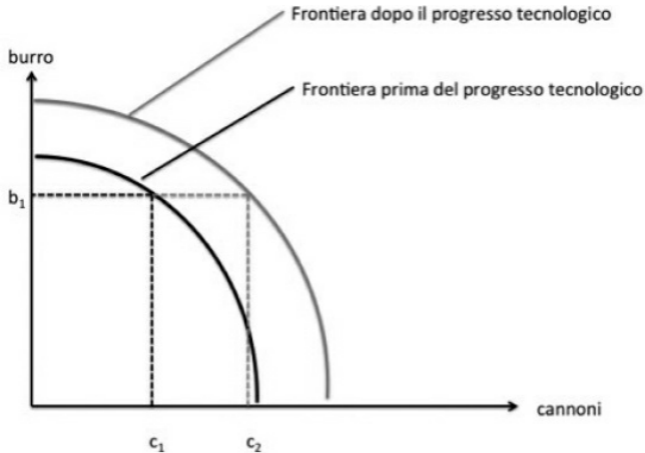


Figura 14.2 Frontiere delle possibilità produttive: la frontiera più esterna segnala una crescita economica rispetto a quella più interna.

Supponete che venga introdotta

un'importante innovazione tecnologica, per esempio che l'industria informatica realizzi un software in grado di ottimizzare i flussi produttivi e di risparmiare sui costi di produzione: la frontiera si sposta verso destra.

Supponete anche che il Paese si prepari a una guerra: in questo caso potrà scegliere di passare da una produzione di cannoni c_1 a c_2 , senza sacrificare la quantità di burro che resta ancorata a livello b_1 (con qualche effetto sul colesterolo ma qualche trascurabile svantaggio riguardo alle armi).



Il PIL e le Olimpiadi

Ogni quattro anni gran parte dei Paesi del mondo si sfida nei Giochi Olimpici. In genere, alla fine dei Giochi i giornalisti stilano classifiche riguardo le medaglie conquistate da ciascuna nazione: è un modo ovvio per valutare la performance sportiva di ognuna di esse. Si tratta di una misura apparentemente lontanissima rispetto a indicatori più “seri” come il PIL, usato di solito dagli

economisti per vagliare il successo di un Paese in campo economico. Ma in realtà la differenza non è poi così rilevante: vediamone brevemente le ragioni.

Cosa determina i successi olimpici di una nazione? La spiegazione più ovvia è costituita dal fattore demografico: quanto più un Paese è popoloso, tanto più, *coeteris paribus*, avrà atleti di levatura mondiale. Una spiegazione semplice e ragionevole. Ma anche parziale: Cina, India, Indonesia e Bangladesh hanno nell'insieme più del 40% della popolazione mondiale, ma vincono mediamente solo il 6% delle medaglie. Per quale motivo? Un'ipotesi ragionevole è che si tratta di Paesi

poveri: nonostante l'immensa popolazione, contribuiscono solo per il 5% al PIL mondiale. Dunque la povertà ha impedito a molti atleti promettenti di esprimere il loro potenziale sportivo.

Attenzione! L'affermazione ha notevoli implicazioni: stiamo sostenendo che il miglior parametro per valutare la capacità di un Paese di produrre atleti di livello internazionale sia il PIL. Un Prodotto Interno elevato è associato a un maggior numero di medaglie, sia che la sua dimensione sia dovuta a una vasta popolazione con reddito pro capite modesto, sia che venga determinata da una popolazione più ristretta ma più ricca.

In altre parole, se due Paesi hanno lo stesso PIL, ci si può aspettare che conquistino, più o meno, lo stesso numero di medaglie, anche se uno ha una vasta popolazione con un PIL pro capite limitato e l'altro ha una popolazione scarsa ma un PIL pro capite elevato.



Il PIL e il benessere economico

Il PIL viene spesso considerato come la misura più attendibile del benessere economico. Ma domandiamoci: è davvero così? Il PIL misura il reddito totale di un'economia che corrisponde anche alla spesa totale per beni e servizi nel periodo considerato. Il PIL pro capite indica il reddito medio (o la spesa media) del singolo membro del sistema economico. Poiché, asceti a parte, le persone tendono a preferire redditi più elevati e spese maggiori, questo valore sembra essere una misura ragionevole del benessere economico individuale.

Alcuni però sono critici riguardo alla validità del PIL come misura del

benessere. È una vecchia storia, che si può dire inizi con gli aforismi che spesso citiamo tutti: “Il denaro è lo sterco del diavolo,” oppure “I soldi non danno la felicità” e simili. Più di recente, nel 1968, l’allora senatore Robert Kennedy, che di lì a poco venne ucciso in un attentato, mosse una critica al PIL:

[Il PIL] non considera la salute dei nostri figli, la qualità della loro istruzione, la gioia dei loro giochi. Non considera rilevanti la bellezza della nostra poesia o la forza dei nostri matrimoni, l’intelligenza del dibattito politico o l’integrità dei pubblici

funzionari. Non misura né il coraggio, né le speranze, né la fede del nostro Paese. Misura tutto, fuorché ciò che rende la vita degna di essere vissuta; può dirci tutto dell'America, meno la ragione per la quale siamo orgogliosi di essere americani.

Due osservazioni. La prima, a scanso di equivoci: a uccidere Robert non sembra sia stato un economista! La seconda: Kennedy ha ragione a criticare il PIL. Ma allora perché ci ostiniamo a considerarlo con tanta attenzione? Ci allarmiamo se scende di un decimo di punto percentuale o facciamo salti di gioia se cresce nella stessa misura?

La risposta è che, a parità di altre condizioni, un Prodotto Interno Lordo elevato migliora davvero la qualità della vita delle persone. Il PIL non misura la salute dei nostri figli, caro Robert, ma i Paesi con redditi elevati possono permettersi di offrire una migliore assistenza sanitaria ai bambini. Non considera la qualità della loro istruzione, anche qui hai ragione da vendere Robert, ma i Paesi più ricchi possono dotarsi di sistemi scolastici efficienti. Ancora: non tiene conto della bellezza della poesia, ma le nazioni con un PIL più elevato dispongono delle risorse per insegnare ai propri cittadini ad apprezzare la letteratura. E l'elenco

potrebbe continuare.

Ciò non toglie che il PIL sia largamente imperfetto come misura del benessere economico e non comprenda alcune delle cose che contribuiscono alla qualità della vita: una di queste è il tempo libero. Supponiamo che tutti i membri di un sistema economico si mettano a lavorare sette giorni su sette, invece di godersi il riposo durante il fine settimana: verrebbero prodotti più beni e servizi e il PIL salirebbe. Eppure, nonostante la crescita del PIL, non potremmo concludere che il benessere collettivo si sia incrementato. I guadagni ottenuti con l'aumento di produzione e consumo di beni e servizi sarebbero

controbilanciati dal minor benessere dovuto alla riduzione del tempo libero.

Il PIL utilizza i prezzi di mercato per valutare beni e servizi, quindi non può comprendere il valore di tutte quelle attività che avvengono al di fuori del mercato. Se avete un orto nel giardino di casa o coltivate fiori sul terrazzo, sapete bene a cosa ci riferiamo: sono tutti beni che fanno aumentare il vostro benessere, ma non entrano a far parte del PIL perché sono destinati all'autoconsumo. Allo stesso modo, il lavoro delle casalinghe non entra nel calcolo, né quello dei volontari: per il PIL queste sono attività che non esistono!

Un altro elemento che il PIL non prende in considerazione è la qualità dell'ambiente. Supponiamo che il governo abroghi tutte le norme di tutela ambientale: le imprese potrebbero produrre beni e servizi senza preoccuparsi dell'inquinamento che provocano e il PIL potrebbe aumentare, ma probabilmente il benessere diminuirebbe a causa delle malattie provocate dal più alto tasso di inquinamento.

Potremmo continuare, ma avete capito che il PIL è una misura che va considerata *cum grano salis*: funziona solo a patto di conoscerne i limiti. E sì, vi confermiamo che non è stato un

economista a uccidere Robert Kennedy...



Il PIL italiano nel lungo periodo

La **Figura 14.3** presenta il dato relativo alla crescita del PIL italiano a partire dalla fine della Seconda Guerra Mondiale fino agli anni più recenti. I dati sono in miliardi di dollari a prezzi

costanti (1990).

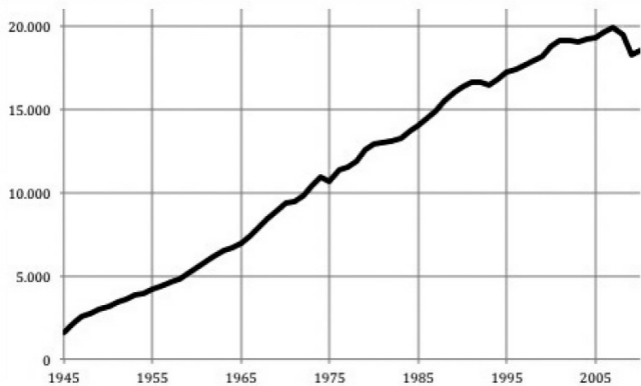


Figura 14.3 Il PIL italiano dal Dopoguerra a oggi.

Cosa possiamo osservare dal grafico? Almeno due aspetti sono importanti. Il primo è che nel corso dei 65 anni considerati (a conti fatti quasi tutta la vita di uomo) il PIL è salito quasi senza

soluzione di continuità: in termini reali esso è aumentato di dieci volte. L'Italia è diventata progressivamente un Paese ricco, pur essendo uscita dalla guerra praticamente (e letteralmente) a pezzi.

Abbiamo detto “quasi” perché se è vero che il trend complessivo è caratterizzato da una crescita rilevante, si possono osservare almeno quattro fasi critiche: la diminuzione del PIL fra il 1974 e il 1975, dovuta alla prima crisi petrolifera; la mancata crescita tra il 1980 e il 1983, provocata dalla seconda crisi petrolifera; di nuovo un calo sensibile tra il 1991 e il 1993, causato dalla pesante crisi della lira che mise in ginocchio il nostro sistema finanziario;

infine la crisi più forte, quella avviatasi nel 2007, che ha ridotto in modo drammatico il benessere degli italiani.



La crisi del 2007: il caso italiano

Tutti sappiamo che la crisi iniziata nel 2007 ha colpito duro: molti Paesi sono stati messi seriamente in difficoltà e il loro PIL è sceso quasi improvvisamente

e in modo drammatico. E l'Italia? L'Italia non ha fatto eccezione. O meglio, se qualcosa di particolare è successo qui da noi consiste nella circostanza che nel nostro Paese la crisi ha avuto dimensioni maggiori che in altri. La [Figura 14.4](#) che vi proponiamo qui di seguito lo illustra in modo eloquente:

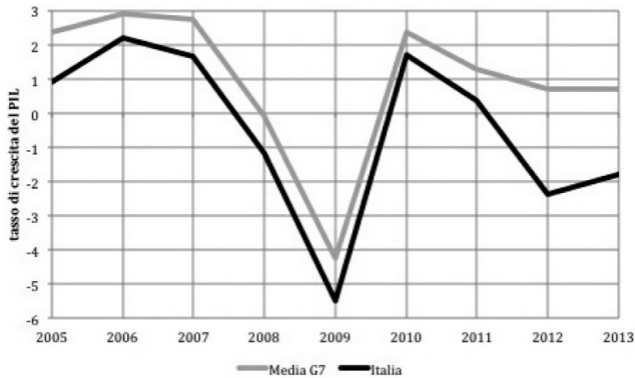


Figura 14.4 Il PIL italiano negli anni della recente crisi economica.

Prendendo come indicatore il tasso di crescita annuo del PIL (ma in questo caso sarebbe più appropriato parlare di tasso di decrescita), il momento peggiore della crisi si è avuto nel 2009,

quando il valore è andato pesantemente sotto zero sia in Italia che negli altri Paesi G7. Poi la risalita è stata abbastanza veloce nel 2010, per ridiscendere negli anni successivi.

Questo andamento delle recessioni è tipico di quelle più gravi e viene definito *double dip*: una caduta, poi una risalita e un'altra caduta. Approssimativamente una "W" con le punte negative che segnalano i momenti più critici. Come potete vedere, l'Italia ha seguito il trend degli altri Paesi più industrializzati, ma qualcosa ci differenzia dai nostri cugini: il dato italiano è costantemente peggiore di quello dell'area G7. Così, nel 2009

perdiamo un punto percentuale in più rispetto agli altri Paesi e nel 2012, quando la crisi si acutizza nuovamente, tutti perdono ma l'Italia è l'unica a finire nuovamente sotto zero. Per quel poco che possiamo vedere, nel periodo successivo, la crescita italiana è più lenta e asfittica di quanto non accada negli altri Paesi considerati.

Gli obiettivi della macroeconomia

Gli strumenti che la macroeconomia usa per cercare di modificare il sistema economico sono fondamentalmente di

due tipi:

1. interventi di politica fiscale;
2. interventi di politica monetaria.

La politica fiscale è costituita da quell'insieme di strumenti che consentono di modificare il tessuto economico attraverso un aumento o una riduzione dell'intervento pubblico nell'economia. Fondamentalmente, essi sono:

1. aumento della spesa pubblica o riduzione del carico fiscale: in questo modo si cerca di ottenere una crescita dell'economia, quando questa è in una fase di

rallentamento o di recessione;

2. riduzione della spesa pubblica o aumento del carico fiscale: in questo modo si cerca di ottenere un rallentamento dell'economia quando questa si trova in una fase di surriscaldamento o di eccessiva inflazione.

La politica monetaria si traduce nell'aumento o nella riduzione dell'offerta di denaro da parte delle autorità monetarie (banca centrale, governo ecc.) per modificare le dinamiche del sistema economico.

Le azioni di politica monetaria si

traducono fundamentalmente in:

1. aumento dell'offerta di moneta, con l'obiettivo di ottenere uno stimolo per la crescita dell'economia (se c'è più denaro le persone tendono a spenderlo);
2. riduzione dell'offerta di moneta nel tentativo di raffreddare l'economia o di ridurre l'inflazione.

Più in generale, il controllo dell'offerta di moneta da parte delle autorità competenti serve a rendere più stabile e ordinato il sistema economico, anche se non sempre l'obiettivo viene raggiunto...



PIL e crisi economica

Lo abbiamo detto più volte: la crisi iniziata nel 2007 ha colpito duro. Ma non tutti ne hanno subito le stesse conseguenze. Date un'occhiata alla [Tabella 14.2](#) che riguarda il tasso percentuale di crescita annuo del PIL nel 2003 e nel 2013.

Tabella 14.2

	<i>2003</i>	<i>2013</i>
Mondo	3,8	2,9
Eurozona	0,7	-0,4
G-7	2,0	1,2
Unione Europea	1,7	0,0
Africa Sub- sahariana	4,8	5,0
BRIC	6,7	3,9

A livello complessivo il PIL è cresciuto meno nel 2013 rispetto a dieci anni prima. L'Europa, sia che si consideri l'Eurozona che l'intera Unione Europea ha avuto tassi di crescita nulli o negativi nel 2013. Sono cresciuti, invece, i

Paesi dell'Africa Sub-sahariana e i BRIC, in particolare la Cina.



Le ragioni di un “miracolo”

A volte i numeri sono davvero incontestabili: nel periodo fra il 1951 e il 1958 il PIL italiano aumentò a un tasso medio annuo di oltre il 5%, nel 1959 sfiorò il 7% e superò l'8% nel

1961. Nel 1960 l'Italia aveva ospitato le Olimpiadi, riuscendo fra l'altro a eguagliare il record di medaglie di Los Angeles 1932, e si preparava a festeggiare, l'anno successivo, le manifestazioni per il primo centenario dell'Unità.

Nel 1964 il reddito nazionale netto era aumentato del 50%. Fra il 1953 e il 1961 la crescita media della produttività fu dell'84%, accompagnata da un incremento dei salari del 49%. Negli stessi anni, per la prima volta nella storia della penisola italiana, la quota della popolazione attiva occupata nell'industria e nei servizi superò quella impiegata in agricoltura: in poco più di

un decennio, dalle rovine della Seconda Guerra Mondiale, l'Italia era diventata un Paese industrializzato.

Nel maggio del 1959 il quotidiano inglese *Daily Mail* affermò che il livello di efficienza e prosperità raggiunto dall'Italia era “uno dei miracoli economici del continente europeo”. L'anno successivo, mentre a Roma si svolgevano i Giochi Olimpici e la nuova Italia del “miracolo” era visibile in tutto il mondo, una giuria internazionale nominata dal *Financial Times* attribuiva alla lira italiana l'Oscar della moneta più stabile di tutto l'Occidente.

I numeri, in effetti, parlano chiaro. Ma

“miracolo” può sembrarvi una iperbole sprecata! È vero, la sensazione è di una espressione eccessiva, tanto più se si considera che negli anni immediatamente successivi il Paese precipitò dal miracolo alla crisi. Dagli altari alla polvere, si potrebbe dire! In realtà il termine è appropriato e non riguarda solo l'economia italiana: si intende con esso il rapido sviluppo che caratterizzò l'economia di Italia, Germania e Giappone, i Paesi sconfitti nella secondo conflitto mondiale, e il benessere sociale che ne conseguì. Negli anni Cinquanta questi Paesi imboccarono un sentiero di crescita che, sia pure collocata in un periodo fortemente dinamico a livello mondiale,

si connotava come particolarmente sostenuta. Inoltre le tre nazioni, in quanto sconfitte, avrebbero dovuto mostrare maggiori difficoltà e lentezze nella ripresa. Gli andamenti evolutivi furono quindi a giusta ragione definiti come miracolosi, anche se la storia economica ha ormai individuato i fattori che li hanno determinati. Tra questi uno spazio particolare è da attribuirsi al periodo di forte stabilità economica che caratterizzò il contesto mondiale negli anni del Dopoguerra e al ruolo di “locomotiva” degli USA, avvantaggiati dalla forza incontrastata del dollaro come valuta internazionale.

Inoltre, gli Stati Uniti avevano interesse

a rafforzare la domanda di beni da parte dell'Europa in modo da rendere possibile l'assorbimento di merci che la grande capacità produttiva americana immetteva sul mercato.

Per l'Italia il miracolo è stato ritenuto tanto più evidente in quanto la struttura del Paese sembrava ancor meno adeguata di quella tedesca o giapponese. In realtà, i forti investimenti realizzati nella meccanica e nella chimica durante il fascismo vennero rammodernati e fornirono una base solida per la ripresa degli anni Cinquanta.



L'indice del rossetto (e altri)

Secondo voi è possibile capire l'andamento dell'economia osservando un semplice rossetto? Difficile vero? Ma, suvvia, non siate sempre così seri! PIL, indici di borsa, investimenti... C'è dell'altro nella vita! Per l'appunto, un rossetto: va bene, non ne siete convinti. Allora continuate a leggere.

Probabilmente non saranno in molti a conoscere Leonard Lauder. In realtà è un uomo importante per due ragioni: in primo luogo perché è presidente del gigante della bellezza Estée Lauder, il che già non è poco. In secondo luogo perché si è conquistato, insospettabilmente, una pagina nella storia dell'economia elaborando il lipstick index, l'indice del rossetto.

Il *lipstick index* venne formulato da Lauder durante la recessione del 2000. Anche se aveva pochi dati a disposizione, egli osservò come nei periodi di crisi vi fosse un aumento delle vendite di rossetti. Nel 1929, nel 1942 e durante la Seconda Guerra

Mondiale la produzione di cosmetici negli Stati Uniti fu congelata: questo fu sufficiente per provocare un fermento così esteso che i cosmetici furono ritenuti un genere di prima necessità, irrinunciabili per mantenere di buon umore la gente in tempi difficili. Ne sono un esempio tangibile le prime pin-up, che con una riga di eyeliner e le labbra rosse, durante la guerra, risollevarono gli animi dei soldati al fronte.

La teoria di Lauder è stata verificata durante la recessione del 2001: dopo l'attentato alle torri gemelle, ci fu una recessione che costrinse gli USA ad abbassare all'1% il tasso di interesse;

per assurdo però le vendite dei rossetti ebbero un boom, anche se l'economia globale diminuiva. La teoria di Lauder rimase "indiscussa" fino al 2007, anno nel quale a causa dei mutui subprime l'economia globale ebbe un'altra batosta. Ma questa volta, la vendita dei rossetti non subì grandi cambiamenti, segnando forse la fine del rossetto come antidoto contro la crisi. Si iniziò invece a notare una crescita nelle vendite degli smalti e accessori per la cura delle unghie, dovremmo quindi forse iniziare a parlare di *nail polish index*?

Altri indicatori di congiuntura? Quanti ne volete (cominciate a prenderci gusto, vero?). C'è l'indice del primo

appuntamento: quando l'economia va male le persone cercano conforto una nell'altra. Secondo il sito di incontri match.com il quarto trimestre del 2008, quando la crisi si era resa evidente a tutti dopo il fallimento della Lehman Brothers, è stato il periodo di più intensa attività degli ultimi sette anni. D'accordo, può essere una coincidenza, ma dovete ammettere che è piuttosto singolare.

E che ne dite dell'indice della cameriera? Tanto più sono prestanti le cameriere, tanto più l'economia è fragile. Spiegazione: quando l'economia va bene, le persone belle fanno meno fatica a trovare un buon lavoro; quando

le cose si mettono male, tutti, anche i più avvenenti, si adattano a fare lavori che in tempi di vacche grasse avrebbero rifiutato. Le belle donne continuano a trovare occupazione più facilmente di quelle meno attraenti, ma devono accontentarsi di impieghi meno gratificanti, come appunto servire ai tavoli.

Poi c'è l'indice di irritazione da pannolino: quando le risorse a disposizione sono poche, le persone cercano di risparmiare un po' su tutto e i genitori con figli piccoli non fanno eccezione. Giocoforza tenderanno a cambiare i loro figli meno di frequente. Da qui l'irritazione dei sederini: uno

studio ha osservato che durante la crisi la vendita di crema anti-irritazione ha subito un aumento del 2,8%, mentre la vendita di pannolini è caduta del 9%.

C'è qualcosa anche per i maschietti: gli uomini contraggono gli acquisti di biancheria intima nei periodi di crisi, in misura significativa. Nel 2009, per esempio, le vendite di intimo maschile sono calate del 2,3% per la prima volta dopo sei anni di crescita e sembra che il mercato sia rimasto piuttosto asfittico anche negli anni successivi.

Una stagnazione

secolare?

Nel novembre 2013, in occasione di un convegno, l'economista americano Larry Summers pronunciò un breve discorso che ebbe grande risalto fra economisti e politici di tutto il mondo. Perché? Perché Summers ritiene che i Paesi dell'Occidente si trovino di fronte allo stesso destino che ha subito il Giappone nell'ultimo ventennio: anni di stagnazione o di crescita minima.

Non si tratta di superare la crisi, secondo Summers: anche quando i suoi effetti saranno terminati la crescita sarà fiacca e sfibrata. Ammesso che questo

studioso abbia ragione, per comprendere bene le dimensioni del problema occorre considerare che il modello economico occidentale è basato sull'idea di una crescita ininterrotta: possono esserci dei rallentamenti, e persino delle recessioni, ma nel lungo periodo la crescita resta la regola.

La crescita ha proprietà “magiche”, secondo il mito che se n'è fatto negli ultimi decenni: crea nuovi posti di lavoro per le persone che restano disoccupate a causa del progresso tecnologico; fa in modo che siano necessari sempre meno giovani per pagare le pensioni a un numero in costante aumento di anziani; permette di

far salire le entrate dello Stato, il quale può rimborsare senza problemi i suoi debiti. In definitiva: senza crescita, il mondo, per come è organizzato, si trova in gravi difficoltà.

È possibile che il problema della “non crescita” sia già presente in numerose economie nazionali e che si tratti di un dato strutturale e non congiunturale: l’economia di molti paesi industrializzati presenta ritmi di crescita molto bassi da circa venti anni, quindi ben prima dello scoppio della crisi nel 2007. Le uniche accelerazioni del PIL si erano registrate in occasione delle ondate speculative degli anni a cavallo fra il Novecento e il Duemila in alcuni

Paesi, come gli USA, la cui economia era stata artificiosamente ravvivata dalla bolla immobiliare e da quella delle aziende high-tech.

Ma questo tipo di crescita drogata è altamente pericoloso, come purtroppo abbiamo tutti scoperto negli ultimi anni: i salari non aumentano e anche la produzione industriale rimane indietro rispetto alle sue possibilità perché una parte cospicua della liquidità delle imprese si sposta su impieghi speculativi. La crescita “sana”, fondata sull’aumento della produzione e dell’occupazione, con consumi in salita che producono effetti positivi sull’offerta, sembra un ricordo: insomma

il nostro è tempo di vacche magre!

Le cose potrebbero cambiare? C'è da sperarlo!

Capitolo 15

Le grandi epoche macroeconomiche

In questo capitolo

- ▶ La libertà dell'individuo nell'agire economico della società
- ▶ Le principali crisi economiche
- ▶ A. Smith, J.M. Keynes e M. Friedman
- ▶ Libero mercato vs intervento dello Stato

Lo spettro delle crisi economiche

Gli avvenimenti storici possono essere considerati da diversi punti di vista: quello economico è uno soltanto di questi e non è detto che sia sempre il più importante. Indagare sulle ragioni economiche della rivoluzione francese o su quelle della seconda guerra mondiale rappresenta certo un esercizio utile, ma renderemmo un cattivo servizio a noi stessi se fermassimo la nostra indagine soltanto a questo aspetto, anche quando

ne scopriremmo la rilevanza.

La realtà è sempre più complessa di ogni nostra rappresentazione: voler spiegare a tutti i costi qualunque accadimento umano con i soli ferri del mestiere dell'economista sarebbe come cercare di indossare un vestito che ci va stretto. Magari ci riusciremmo anche, ma prima o poi le cuciture cederebbero rivelando l'inutilità dei nostri sforzi.

Occorre trovare la giusta misura: il peso economico di molti avvenimenti vissuti da noi o dalle generazioni che ci hanno preceduto può essere più o meno rilevante e forse ha inciso, in positivo o in negativo, sul benessere sociale, ma di

certo non è l'unico punto di vista. Qui ci limitiamo a ragionare secondo l'ottica dell'economista perché il compito che il vostro autore si è prefisso è di parlare con voi proprio di economia, ma questa è la sola ragione che giustifichi un ambito di ricerca limitato.

In materie così complesse come la storia economica, restringere il campo è una scelta obbligata. Probabilmente troverete troppo angusto l'ambito che qui vi proponiamo, ma portate pazienza: è l'unico modo per maneggiare con qualche speranza di successo la materia. Nulla esclude peraltro di aggiungere a vostro piacere altre pietanze al menù che vi offriamo.

Dunque, ci sembra che i passaggi storici più rilevanti siano:

- ✓ la Prima e la Seconda Rivoluzione Industriale;
- ✓ la crisi del 1929 e la drammatica Depressione degli anni Trenta;
- ✓ la stagflazione degli anni Settanta;
- ✓ la crisi del 2007.

Vi anticipiamo subito che la crisi del 2007 si merita un posto d'onore nella trattazione economica e abbiamo dunque deciso di parlarne in un capitolo a essa dedicato. Gli altri passaggi indicati verranno esaminati cercando di non

perderne di vista i nessi reciproci.

Dalla Rivoluzione Industriale alla grande crisi del 1929

Avete ragione: la prima Rivoluzione Industriale si situa nella seconda metà del Settecento e da lì arrivare sino alla crisi del 1929 può apparire un pericoloso salto mortale. Ma qualche motivo c'è e cercheremo di chiarirvelo. Premettiamo che praticamente tutti gli economisti ritengono che la “grande crisi” del 1929 e gli anni Trenta abbiano

costituito un vero e proprio giro di boa, non soltanto perché hanno modificato profondamente il tessuto economico dei Paesi colpiti, ma anche perché hanno mostrato l'insufficienza di alcuni aspetti della teoria economica fino a quel momento considerati indiscutibili.

Cominciamo dunque da questo punto che, guarda il caso, ha come protagonista una vecchia conoscenza: il papà di tutti gli economisti, cioè Adam Smith e la sua già citata *Ricchezza delle nazioni*. Grazie a Smith la teoria economica si fondava su due pilastri indiscutibili, solidi come rocce:

1. l'economia si occupa dell'agire dei

singoli individui, per cui l'immagine più efficace del comportamento economico dell'uomo è costituita da Robinson Crusoe, lo sfortunato naufrago protagonista del romanzo settecentesco (1719) di Daniel Defoe (1660-1731);

2. l'interesse "egoistico" di ogni individuo lo porta ad agire nel tentativo di massimizzare il proprio benessere, ma in questo modo inconsapevolmente rende massimo il vantaggio anche per la società: è la metafora della "mano invisibile" che conduce l'uomo nelle sue attività.

A questi due elementi vanno aggiunti dei corollari del tutto coerenti con essi:

1. le regole economiche della società sono le stesse di quelle dell'individuo isolato;
2. se si lascia agire la “mano invisibile”, senza interferenza da parte dello Stato, si ottiene la migliore situazione possibile.

L'uomo ipotizzato da Smith è l'individuo isolato, che opera nel suo mondo come il Robinson Crusoe di Defoe nella sua isola deserta: nella ricerca delle condizioni migliori per la sua vita, egli, involontariamente, compie

anche il bene pubblico. In una situazione simile ogni intervento esterno è inutile, se non dannoso. La concezione smithiana rispecchia bene lo spirito del tempo: di fronte a uno Stato che condiziona pesantemente l'economia, come accadeva nel Settecento, le classi produttive cercano di rivendicare la propria autonomia e la possibilità di operare senza interferenze. Il potere politico viene considerato come un ostacolo allo sviluppo produttivo e al libero commercio. Le dinamiche economiche che caratterizzeranno la seconda metà del Settecento, in particolare in Inghilterra, sembreranno dar ragione a economisti come Smith: dove le strutture pubbliche non si

intromettono nella vita economica, dove si lasciano operare l'egoismo individuale e la "mano invisibile", l'economia progredisce e l'intera società cresce.

Forti di queste certezze, e rassicurati dallo spettacolare sviluppo delle economie europee nel corso dell'Ottocento, gli economisti avevano concentrato la loro attenzione sull'individuo, considerando l'agire collettivo come una semplice somma dei comportamenti singoli. Del resto, questa concezione si inseriva a meraviglia nella generale visione dell'uomo, propria del pensiero liberale dell'epoca: se si lascia che ognuno

agisca in modo da permettergli di raggiungere il massimo benessere, pur nel necessario rispetto della legge e della morale, il risultato sarà il migliore possibile anche per la comunità entro cui è inserito quell'individuo. Più in particolare, le convinzioni che guidavano gli economisti del Sette-Ottocento possono riassumersi in pochi semplici punti:

- ✓ *laissez faire*: se le forze presenti nel sistema economico sono lasciate libere di agire, esse opereranno per il meglio;
- ✓ la disoccupazione rappresenta una fase naturale del ciclo economico

e, se si lasciano agire le forze di mercato, essa verrà riassorbita spontaneamente;

- ✓ la disoccupazione è il risultato di salari troppo alti, a loro volta causati dall'eccessiva influenza dei nascenti sindacati.

L'ottimismo che guidava molti economisti dell'epoca era giustificato dai lunghi periodi di prosperità, pur se interrotti da fasi economiche negative. Gli straordinari successi della Rivoluzione Industriale nella seconda metà del Settecento, ma soprattutto i grandi progressi della Seconda Rivoluzione Industriale nel corso del

secolo successivo, sembravano giustificare l'euforia e la certezza che un'economia libera, nella quale si confrontavano a viso aperto gli individui, potesse dare i migliori frutti in termini di avanzamento della civiltà materiale e di benessere della società. Purtroppo, a deludere tanto entusiasmo erano, di quando in quando, crisi economiche che trascinavano nel baratro le fasce sociali più deboli ed esposte, la più disastrosa delle quali esplose alla fine degli anni Venti del Novecento nel Paese che era diventato il faro dello sviluppo industriale e finanziario: gli USA.

Il panico del Ventinove

Osservate il grafico della [Figura 15.1](#): mostra la caduta vertiginosa dei titoli Dow Jones alla Borsa di New York nel 1929. A ottobre, dopo un lungo periodo di euforia finanziaria, i titoli quotati crollano quasi all'improvviso: c'erano state delle avvisaglie, ma nessuno si era preoccupato. In effetti, quando il mercato "tira" è ben difficile che qualcuno presti attenzione alle considerazioni di cautela di qualche osservatore, che anzi in genere viene bollato come profeta di sventura.



Figura 15.1 L'indice Dow-Jones tra gli anni Trenta e Quaranta.

Quel che accadde è evidente: i titoli di borsa crollarono repentinamente fino a livelli vicini allo zero, perdendo in molti casi il 90% del loro valore pre-crisi. Nel 1933 iniziò una lenta e incerta

risalita, ma mediamente non si andò mai oltre il 40-50% del valore che si era raggiunto nel 1929: un disastro!

Ovviamente il crac di borsa ebbe effetti anche sull'economia reale: molte imprese chiusero i battenti, altre fallirono, altre ancora ridimensionarono in modo drastico i loro investimenti. Chi ne soffrì di più fu la gente comune: molti persero il lavoro e si trovarono dall'oggi al domani letteralmente in mezzo a una strada, senza speranza di un futuro appena decente. Il PIL calò decisamente e gli anni Trenta furono anni duri: gli Stati Uniti e l'Europa sperimentarono una lunga fase depressiva che terminò solo con la

Seconda Guerra Mondiale.

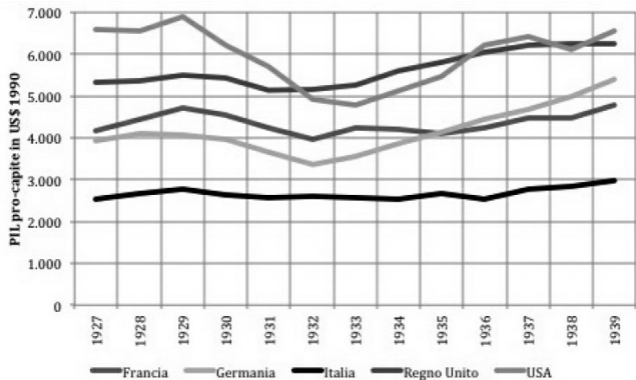


Figura 15.2 Il PIL pro capite in alcuni Paesi prima e dopo il Ventinove.

Il grafico della [Figura 15.2](#) presenta questo aspetto in riferimento al PIL pro capite di alcuni Paesi, fra cui l'Italia che non ha subito particolarmente la crisi “grazie” all’isolamento internazionale

determinato dalle sanzioni decretate dai Paesi esteri contro il fascismo.

Anche da noi, comunque, le conseguenze della crisi non tardarono a farsi sentire: se una famiglia italiana, nel 1925, spendeva l'equivalente in lire di \$ 100, per consumi, nel 1930, ne destinava solo 97. Ancora più significativi sono i dati sugli investimenti delle imprese: sempre fra il 1925 e il 1930, essi si ridussero del 30% circa. Il PIL italiano si mantenne al di sotto del livello raggiunto nel 1925 per tutti gli anni Trenta! Ma forse l'indice più significativo delle caratteristiche della crisi esplosa nel 1929 è quello relativo al livello dei prezzi: una merce che nel 1925 costava,

poniamo, \$ 100 precipitò intorno ai \$ 90 nei primi anni del decennio successivo.

D'accordo, vi sembrerà strano che una riduzione dei prezzi, una deflazione, possa essere considerato un brutto affare. Invece lo è: i prezzi al consumo si riducono, ma le imprese hanno già pagato materie prime, semilavorati ecc. a prezzi più elevati, quindi non riescono a coprire i costi di produzione con la vendita dei prodotti. Questo mette le aziende in difficoltà e ne costringe molte a chiudere e licenziare i lavoratori. Questi ultimi dovranno contrarre la loro domanda per mancanza di reddito e ciò provocherà nuova diminuzione dei prezzi in una micidiale spirale dalla

quale si potrà uscire solo con molte difficoltà.



**Herbert Hoover,
Presidente USA 1929-
1933**

È una regola della politica USA:
il Presidente viene considerato

responsabile di quello che accade “sotto il suo sguardo”. H. Hoover venne eletto a fine 1928 e assunse la carica nel marzo 1929, appena in tempo per essere considerato responsabile di tutti i mali collegati alla crisi: probabilmente non vi fu Presidente USA così impopolare quanto Hoover. In realtà fu un uomo notevole, con una biografia personale e politica di tutto rispetto.

La sua unica colpa fu di capitare al posto sbagliato al momento sbagliato...

Dalla deflazione degli anni Trenta all'inflazione degli anni Settanta

Il crollo di Wall Street nell'ottobre del 1929 e la successiva lunga Depressione che colpì USA ed Europa nel corso degli anni Trenta, rappresentarono la brusca fine dell'eccessivo ottimismo di cui gli economisti si erano alimentati facendo propria la metafora della “mano invisibile” di Smith, ma segnò anche l'emergere sulla scena teorica di John Maynard Keynes (1883-1946).

Quando la crisi esplose Keynes era già ben conosciuto come economista e come polemico sostenitore di tesi apertamente in contrasto con le teorie ortodosse, tutte fondate sul *laissez faire*. La crisi aveva dimostrato, purtroppo per tutti, l'insufficienza di tali teorie.

Essenzialmente le sue ipotesi sostenevano che l'economia di mercato non è in grado di funzionare sempre al meglio e che è quindi necessario un intervento esterno, che per questo studioso doveva concretizzarsi in un ruolo economico attivo dello Stato. Non c'è che dire: rispetto alle tesi di Smith, una vera e propria rivoluzione, che Keynes portava avanti con coerenza e

lucidità anche prima del 1929, intuendo l'insufficienza teorica che aveva fino a quel punto guidato l'ortodossia economica, ma che diventerà una certezza con l'esplosione della crisi e con i suoi drammatici sviluppi.

Gli snodi cruciali della teoria keynesiana sono riassumibili in alcuni punti:

- ✓ un sistema basato sul *laissez faire* e sulla “mano invisibile” non è in grado di assicurare all'economia uno sviluppo armonico e privo di crisi ed è esposto ai pericoli della speculazione finanziaria;

- ✓ l'economia non possiede in sé i meccanismi che la mettono in grado, in ogni circostanza, di autocorreggersi;
- ✓ alle tradizionali forze di mercato (domanda e offerta) occorre affiancare l'operatore pubblico con un ruolo di controllo nelle fasi di espansione economica e di stimolo nelle fasi recessive.

Le riflessioni keynesiane ebbero un immediato impatto negli ambienti specialistici. Ma, molto più importante, servirono a legittimare presso l'opinione pubblica l'utilità dell'intervento statale nell'economia,

nel tentativo di contrastare gli effetti peggiori della crisi. Benché in ogni Paese questo intervento si manifestasse con modalità e intensità diverse, il tratto comune venne rappresentato dal rilevante aumento della spesa pubblica per finanziare i provvedimenti destinati a ridurre la disoccupazione e risollevare la domanda interna precipitata a causa della recessione.

In tutti i Paesi in cui furono applicate, le teorie keynesiane ebbero un sostanziale successo: la depressione che aveva messo in ginocchio le economie di USA ed Europa venne superata, pur con molte difficoltà. Purtroppo lo stimolo più forte alla domanda nel corso degli anni Trenta

provenne dalle enormi spese belliche che alcuni Paesi decisero di affrontare per prepararsi alla Seconda Guerra Mondiale.

Gli anni del Secondo Dopoguerra furono ancora caratterizzati da politiche improntate alla teoria keynesiana (anche se molti studiosi dubitano che Keynes, morto di infarto nell'aprile del 1946, sarebbe stato d'accordo): in qualche caso, come nella recessione del 1949 per gli USA, lo stimolo all'economia derivò dalle spese per il riarmo per fronteggiare una nuova guerra, quella di Corea; in altri, come in Italia e Germania, dalla necessità di affrontare la ricostruzione post-bellica.

Nel corso degli anni Cinquanta e Sessanta del Novecento sembrò a molti che i principali problemi di un sistema economico, primo fra tutti la disoccupazione, potessero essere risolti con un intervento pubblico mirato e attento. Durante gli anni Sessanta, in particolare, gli economisti di ispirazione keynesiana (cioè praticamente quasi tutti), giudicando ormai acquisito il dato della piena occupazione, si proposero di focalizzare la loro attenzione sulle questioni di *fine tuning* (sintonia fine): considerati ormai risolti i grandi problemi, occorreva concentrarsi su quelli secondari, come la stabilità e l'attenuazione dei picchi dei cicli

economici, che ancora caratterizzavano l'economia di ogni sistema.

Nello stesso periodo, però, in modo insidioso e sotterraneo, un altro pericolo cominciava a minacciare le economie più ricche: l'inflazione. In effetti, la teoria keynesiana aveva sottovalutato il rischio costituito dai processi inflativi. Keynes stesso, preso com'era a cercare i rimedi alla deflazione degli anni Trenta, non era molto sensibile agli avvertimenti di quelle che al momento sembravano inutili Cassandra, le quali sostenevano che le emissioni monetarie necessarie per sostenere la domanda aggregata avrebbero finito con il provocare un pericolo inflativo.

Quando l'inflazione si presentò, dunque, gli economisti keynesiani erano ben poco attrezzati per tentare di rispondervi adeguatamente e in molti Paesi si continuarono politiche economiche fondate su alti livelli di spesa pubblica. Per di più, un eccezionale insieme di coincidenze cospirò a favore di un'improvvisa fiammata inflazionistica che si verificò a partire dai primi anni Settanta.



Toro o orso?

Se vi capita di andare a New York, non mancate di recarvi nel distretto degli affari. Nella piazzetta di Bowling Green Park, non lontano dall'edificio che ospita il New York Stock Exchange, troverete una statua in bronzo che rappresenta un toro

che si appresta a caricare. Si tratta dell'opera di uno scultore italiano, Arturo di Modica ed è diventata in pochi anni un'icona newyorkese.

Da sempre il toro indica le fasi di borsa in rialzo, mentre l'orso si usa per indicare le fasi negative. Non è chiaro da dove provengano i due termini. C'è chi ipotizza che vengano usati questi simboli animali per il modo che hanno di attaccare l'avversario: il toro usa le corna per sollevarlo, agendo dal basso verso l'alto, mentre l'orso solitamente lo atterra con una zampata inferta dall'alto

verso il basso.

Altri ritengono che il termine bull (toro) sia legato a un verso vocale dei primi operatori di borsa quando trasmettevano l'ordine di acquisto dei primi titoli. Ipotesi suggestiva, che però non chiarisce la provenienza del termine orso.



L'inflazione USA degli anni Settanta

L'inflazione, dunque, si rese evidente nel corso degli anni Settanta soprattutto a partire dalla crisi petrolifera del 1973-74: in quell'occasione una gran parte dei Paesi produttori di greggio, riuniti nel cartello oligopolistico dell'OPEC, decise un aumento significativo del prezzo. I Paesi ricchi, le cui economie erano (e sono tuttora) fortemente dipendenti dal petrolio, che fino a quel momento aveva costituito una materia prima abbondante e a buon mercato, si trovarono a fare i conti con costi di produzione molto più alti che in

passato. Come è ovvio le imprese cercarono di scaricare questo aumento sui consumatori.

Occorre precisare che la crisi petrolifera accelerò un processo inflativo già in atto secondo modalità e livelli diversi da Paese a Paese. Il caso USA è, da questo punto di vista, un esempio particolarmente interessante: al momento della crisi petrolifera, il Paese era impegnato già da molti anni nella guerra del Vietnam, che aveva fatto salire il tasso di inflazione nel corso di tutti gli anni Sessanta, perché l'alta domanda di consumo delle famiglie si aggiungeva a quella di beni necessari all'impegno bellico da parte della

pubblica amministrazione, creando notevoli tensioni sui prezzi. Quello americano è un tipico esempio di inflazione indotta dalla necessità di produrre contemporaneamente “burro e cannoni”: in effetti, normalmente non si generano particolari tensioni sui prezzi quando un sistema economico è in grado di scegliere fra un’economia di guerra o una di pace.

Nel caso in esame i guai nacquero dal fatto che il presidente USA Johnson, nel tentativo di non rendere ancora più impopolare una guerra ben poco condivisa dall’opinione pubblica del suo Paese, decise di non aumentare le imposte del 1965 e degli anni

successivi, che sarebbero dovute servire per coprire le crescenti spese militari. Un inasprimento delle imposte avrebbe permesso di finanziare lo sforzo bellico e al tempo stesso, riducendo il reddito disponibile, avrebbe raffreddato la domanda di beni da parte delle famiglie, allentando la tensione sui prezzi. L'amministrazione Johnson, però, per non suscitare proteste, decise di finanziare la guerra con il più classico dei metodi inflativi: emettendo dollari. In questo caso l'inflazione che si generò ebbe i caratteri di un'imposta implicita. Con un unico, notevole, vantaggio rispetto a una tassazione esplicita, almeno agli occhi dei dirigenti politici USA: non essendo chiaramente

percepibile, creò minori dissensi presso l'opinione pubblica.

Il risultato fu che l'inflazione americana, al 5% nel 1969, balzò oltre il 10% nel 1974.

Ma si poteva sempre dare la colpa a quei cattivoni degli sceicchi arabi...

Dallo shock petrolifero alla stagflazione

Quel che accade a partire dagli anni Settanta è molto importante ai fini della nostra storia e giustifica per questo qualche approfondimento. Dunque,

eravamo arrivati a descrivere l'ovvia reazione delle imprese di fronte agli aumenti delle materie prime, in particolare del greggio: per quanto possibile, esse cercano di scaricare sui consumatori i maggiori costi aumentando il prezzo di vendita dei prodotti. Ciò si traduce in una tendenza inflativa generalizzata, anche se i prezzi salgono in modo differente da Paese a Paese, in relazione alla diversa dipendenza di ciascuno dai prodotti petroliferi. Il prezzo più alto dei beni genera una diminuzione dei consumi e questo a sua volta innesca un processo recessivo, con riduzione degli investimenti e calo del PIL.

Nel periodo di cui stiamo parlando accadde appunto così e anche quando, negli anni successivi allo shock petrolifero, l'aumento dei prezzi sembrò essere stato riassorbito dalle imprese, la struttura produttiva di molti Paesi si rivelò incapace di riprendere i tassi di crescita del periodo precedente la crisi.

Va bene, penserete: ci dispiace per quello che è successo, ma che cosa ha a che fare con la teoria economica?

Dopotutto il meccanismo inflazionistico dovuto all'aumento dei prezzi delle materie prime è ben conosciuto da tempo e anche l'inflazione per conto dello Stato attraverso l'emissione di moneta è una vecchia conoscenza

teorica. Lo stesso Keynes riteneva che un po' di inflazione potesse essere accettabile in caso di recessione: se per uscirne è necessario emettere moneta, il gioco vale la candela! Dove sta la novità?

Keynes e i keynesiani proponevano uno “scambio” fra inflazione e disoccupazione: se si vuole ridurre la disoccupazione è inevitabile accettare un livello di inflazione più alto generato dalla maggiore spesa pubblica. Al contrario, se il tasso di inflazione si fosse alzato a livelli giudicati preoccupanti, si poteva sempre raffreddare l'economia riducendo le politiche espansive e antirecessive, pur

dovendo accettare in questo caso una maggiore disoccupazione. Quel che successe rappresentò un vero e proprio psicodramma per i keynesiani: i due fenomeni, alta disoccupazione e alta inflazione, invece di presentarsi alternativi uno rispetto all'altro si presentarono congiunti! Per descrivere la nuova situazione gli economisti crearono un neologismo non particolarmente elegante, ma efficace: stagflazione, cioè contemporanea presenza di stagnazione (indicata dai rilevanti livelli di disoccupazione) e inflazione.

La stagflazione e la

fine dell'egemonia teorica keynesiana

Il fallimento delle ottimistiche previsioni economiche dei keynesiani ne sconvolgerà l'intero impianto teorico. L'opposizione a quello che fino a quel momento era considerato (e per larga parte era) il paradigma teorico dominante riprende fiato ed emerge grazie soprattutto a uno studioso appassionato e polemico: Milton Friedman (1912-2006).

La posizione di Friedman è fortemente critica nei confronti di Keynes e delle politiche economiche di ispirazione

keynesiana: la responsabilità maggiore degli alti tassi di inflazione e di disoccupazione è da addebitarsi all'eccessiva crescita dell'offerta di moneta. Il nocciolo della sua concezione è molto semplice:

1. l'inflazione si verifica quando lo Stato emette troppa moneta;
2. la recessione si verifica quando lo Stato ne emette troppo poca;
3. almeno sin quasi alla fine degli anni Settanta, nelle decisioni riguardanti le emissioni monetarie, le banche centrali in genere si sono comportate come un "cattivo guidatore" che accelera di colpo e

poi frena troppo bruscamente;

4. la soluzione dei problemi di crescita economica consiste nello scegliere un livello di emissione monetaria equilibrato e di restarvi fedele.

Le riflessioni di Friedman furono ben presto affiancate dal lavoro di altri studiosi, in un primo tempo concentrati presso l'università di Chicago, dove lo stesso Friedman insegnava. Questo agguerrito gruppo di economisti venne definito come i "Chicago Boys". Definizioni colorite a parte, il loro orientamento teorico venne chiamato monetarismo, per l'attenzione rivolta da

questi specialisti al ruolo della moneta nell'economia: lo Stato ha il dovere di controllarne la quantità in circolazione per evitare spinte inflative. In ogni caso, emettere moneta nella speranza di stimolare l'economia, sostengono i monetaristi, non serve a attenuare la recessione o a sviluppare il PIL.

Di fronte alla crisi del modello keynesiano, le tesi di Friedman e colleghi sembrarono adatte a sostituirlo come paradigma dominante. Per tutti i monetaristi l'imperativo era:

1. riduzione del peso dello Stato nell'economia attraverso forti tagli alla spesa pubblica e del carico

fiscale;

2. controllo delle emissioni monetarie per evitare che esse potessero generare inflazione, senza peraltro essere in grado di ridurre il peso della recessione.

Gli anni Ottanta- Novanta e l'affermazione del monetarismo

Nel corso degli anni Settanta, soprattutto nella seconda metà, le autorità monetarie

di molti Paesi si convertirono alle tesi monetariste, riducendo drasticamente il tasso di crescita della moneta e adottando codici di comportamento opposti rispetto al passato: in coerenza con le tesi sostenute da Friedman e colleghi, scelsero obiettivi monetari che prevedevano un rigido controllo delle emissioni, senza curarsi troppo delle conseguenze.

Il caso USA degli anni Ottanta è forse il più limpido esempio di applicazione delle tesi di Friedman: nel 1979 la Banca Centrale sceglie una posizione monetarista rigida, decidendo di abbassare drasticamente il tasso di crescita del dollaro. Le conseguenze di

questa politica monetaria, ribadita nel corso di tutti gli anni Ottanta e in parte negli anni Novanta, saranno:

1. i tassi di interesse saliranno considerevolmente fino a superare il 10%;
2. il Paese conoscerà una fase di recessione prolungata, con perdita di posti di lavoro e aumento della povertà;
3. l'inflazione diminuirà, rendendo il dollaro stabile e appetibile sui mercati monetari internazionali.

Le posizioni monetariste sono improntate a una netta ostilità nei

confronti delle tesi keynesiane: esse ritengono, con ragione, che Keynes e, forse ancor di più, i keynesiani avessero sottovalutato il problema dell'inflazione come conseguenza di lungo periodo della spesa pubblica finanziata in deficit. Mentre il pensatore inglese aveva centrato la sua attenzione sul ruolo della domanda aggregata e sullo stimolo che la spesa pubblica può avere su di essa, gli autori che si ispirano alle tesi monetariste puntano l'attenzione sulle condizioni in grado di stimolare l'offerta aggregata. Per loro, meno Stato c'è nell'economia, meno regole giuridiche imprigionano l'iniziativa privata e più facilmente l'economia può svilupparsi e creare benessere.

Inoltre, un ridotto ruolo dello Stato si traduce inevitabilmente in un minor carico fiscale per famiglie e imprese, che potranno per questo contare su un maggior reddito disponibile per consumi e investimenti. Secondo i monetaristi, sapendo che solo una parte minoritaria del loro reddito andrà al fisco, i lavoratori saranno indotti a lavorare di più e questo permetterà di aumentare la capacità produttiva del sistema economico. In termini diversi: l'offerta aggregata aumenterà senza che questo venga indotto dall'intervento delle autorità pubbliche e quindi si annulleranno quelle spinte inflative che avevano caratterizzato gli anni Settanta.

Il problema che i monetaristi sottovalutano nelle loro analisi riguarda le conseguenze provocate dall'applicazione integrale dei loro suggerimenti nella struttura economica. È vero, l'esperienza di molti Paesi dimostra che la riduzione del peso dello Stato debba considerarsi una necessità improrogabile, specie dove il suo ruolo è stato caratterizzato da notevole inefficienza e malcostume (l'Italia e alcuni altri Paesi dell'area mediterranea sono da questo punto di vista, purtroppo, esemplari). Inoltre, la riduzione del ruolo pubblico nell'economia, a parità di ogni altra condizione, permette di abbattere l'inflazione, liberando anche

risorse che possono così essere impiegate dai privati in forme maggiormente produttive. Ma al tempo stesso non vi è purtroppo alcuna garanzia che gli investimenti aumentino davvero: si può portare il cavallo all'abbeveratoio, ma non si può costringerlo a bere! In ogni caso la diminuzione delle spese assistenziali da parte del soggetto pubblico può generare problemi sociali molto gravi che si traducono in aumento della disoccupazione e/o aumento delle fasce di povertà.

In linea generale, lo stato del dibattito teorico ha avuto tratti molto semplici: a ogni avanzata monetarista corrisponde

una ritirata keynesiana. La crisi del 2007 ha sparigliato le carte: l'inflazione non è più un problema (semmai lo è il suo opposto, la deflazione); “troppo” mercato, specie in ambito finanziario, ha provocato guasti di dimensioni colossali. D'altra parte, il debito pubblico, in qualche caso già al di sopra del valore del PIL in alcuni Paesi (Italia compresa!) anche prima dell'emergere della crisi, non consente di avere margini ampi di rilancio dell'economia attraverso la spesa pubblica.

Capitolo 16

In definitiva...

In questo capitolo

- ▶ Quali sono gli strumenti a disposizione per stabilizzare l'economia
 - ▶ Politica monetaria vs politica fiscale
-

Le autorità di politica

*monetaria e di politica
fiscale devono
intervenire per
stabilizzare
l'economia?*

Di una cosa sono certi tutti gli economisti: le variazioni di domanda e offerta aggregate possono condurre a fluttuazioni di breve periodo nella produzione e nell'occupazione. Non è impossibile fare in modo che la politica monetaria e quella fiscale intervengano agendo sulla domanda aggregata in modo da limitare le dimensioni e le

conseguenze di tali fluttuazioni. Si *può* fare, ma non è al tempo stesso detto che si *debba* fare.

Gran parte del dibattito teorico e di politica economica verte proprio su questa questione: gli strumenti a disposizione dei governi per intervenire in economia vanno utilizzati, o è meglio evitare di ricorrervi? Sono consigliabili politiche economiche attive o passive?

Pro: i governi dovrebbero cercare di intervenire per stabilizzare l'economia

Se lasciate che l'economia fluttui

liberamente, i danni possono essere davvero seri. Se le famiglie e le imprese hanno attese pessimiste sul futuro, qualunque ne sia la ragione, limitano le spese per consumi e investimenti e, così facendo, riducono la domanda aggregata. La caduta di quest'ultima, a sua volta, fa contrarre la produzione: le imprese licenziano e il tasso di disoccupazione aumenta. Il PIL diminuisce e questo conferma in famiglie e imprese il pessimismo che aveva generato i loro comportamenti: si apre una spirale recessiva.

Una recessione non è un bene per l'economia: rappresenta un puro e semplice spreco di risorse e il sistema

economico genera meno reddito di quanto potrebbe. I lavoratori disoccupati vorrebbero lavorare e le imprese vorrebbero investire. I consumi ristagnano e nel complesso l'economia rallenta, facendosi raggiungere e superare da quella di altri Paesi.

Non esiste ragione per la quale una società debba oscillare fra espansioni e contrazioni del ciclo economico. Soprattutto non c'è ragione per non intervenire in modo da ridurre l'ampiezza delle fluttuazioni, evitando che l'economia venga sottoposta a stress eccessivi. La teoria macroeconomica moderna, specie quella di derivazione keynesiana, ha dimostrato che le autorità

possono effettivamente limitare le dimensioni delle fluttuazioni.

“Resistendo alla corrente” dei cambiamenti economici “naturali”, la politica monetaria e quella fiscale possono stabilizzare la domanda aggregata e, per questa via, la produzione e l’occupazione. Se la prima è insufficiente a garantire la piena occupazione, e quasi sempre è così, le autorità possono e debbono aumentare la spesa pubblica, abbattere la tassazione, espandere l’offerta di moneta. Al contrario, se la domanda aggregata è eccessiva e genera spinte inflative, il governo deve tagliare la spesa pubblica, aumentare le imposte e contrarre l’offerta di moneta.

In sostanza: abbiamo tutti gli strumenti che consentono una buona modulazione delle politiche economiche. Perché non usarli?

Contro: i governi non dovrebbero cercare di intervenire per stabilizzare l'economia

In teoria, dunque, la politica economica è in grado di stabilizzare l'economia. Ma nella realtà quotidiana un uso efficace degli strumenti a disposizione delle autorità è molto difficile e spesso non arriva ai risultati previsti.

Un problema generale deriva dal fatto che la politica fiscale e quella monetaria non hanno mai effetti immediati, ma ritardati nel tempo. La politica monetaria è in grado di influenzare la domanda aggregata attraverso la variazione dei tassi di interesse, che a sua volta produce effetti positivi sugli investimenti. Ma molte famiglie e imprese decidono i propri piani di spesa con notevole anticipo e, di conseguenza, ci vuole tempo perché i tassi di interesse favorevoli possano ottenere i risultati programmati: secondo molti studi il ritardo negli effetti non è mai inferiore ai sei mesi.

La politica fiscale, inoltre, è

caratterizzata da lentezze a causa del processo decisionale tipico delle democrazie che impone tempi relativamente lunghi per deliberare variazioni della spesa pubblica e delle imposte. In numerosi Paesi, Italia compresa (ma la situazione non è molto diversa in altri), per modificare in modo opportuno le politiche economiche possono volerci anni! A causa di questi ritardi, che sono di tipo strutturale, i governi che volessero stabilizzare l'economia dovrebbero al tempo stesso essere in grado di prevedere con largo anticipo le condizioni congiunturali che si potrebbero verificare nel momento in cui i provvedimenti cominciassero a manifestare i loro effetti.

Sfortunatamente, le previsioni economiche sono sempre molto imprecise, in parte perché la macroeconomia è in qualche modo ancora ai primi passi e in parte perché gli shock esogeni che sono spesso alla base delle fluttuazioni sono, quasi per loro natura, imprevedibili. Dunque, per modificare la politica fiscale e monetaria, le autorità possono contare soltanto su supposizioni circa l'andamento futuro della congiuntura economica: troppo poco!

I governi che tentano di stabilizzare l'economia molto spesso producono il risultato opposto: la situazione

economica può facilmente cambiare tra il momento in cui viene presa la decisione di intervenire e quello in cui il provvedimento inizia ad avere effetto. Per questa ragione le autorità possono, involontariamente, addirittura amplificare, invece che ridurre, l'ampiezza delle fluttuazioni economiche.

Secondo alcuni economisti di ispirazione monetarista molte delle più violente oscillazioni economiche, compresa la Grande Depressione degli anni Trenta del Novecento, possono essere state causate da azioni destabilizzanti della politica economica.

Una delle prime regole che i medici apprendono è: “Non fare del male.” In linea generale, il corpo umano è in grado di curarsi da sé: di fronte a un paziente malato e a una diagnosi incerta, spesso, un medico non deve fare altro che lasciare che la malattia compia il suo decorso. Intervenire in assenza di una affidabile conoscenza diagnostica e terapeutica significa rischiare di peggiorare lo stato delle cose. Lo stesso può essere detto a proposito della cura di un sistema economico “malato”: sarebbe bello se le autorità potessero eliminare le fluttuazioni cicliche, ma questo non è un obiettivo realistico. Se i governi si astenessero dall'utilizzare la

politica economica e si accontentassero di non nuocere, farebbero un gran piacere al proprio Paese...

Politiche di stabilizzazione destabilizzanti

Immaginate di guidare un'automobile su una strada dritta ma con molte ondulazioni irregolari: alcune salite sono ripide, altre meno; alcune sono lunghe, altre corte. Vi è stato detto di tenere l'andatura dell'auto a velocità costante: per far questo dovete

accelerare quando siete in salita e rallentare quando siete in discesa. Tuttavia c'è un grave problema: l'auto che state guidando non è un veicolo come tutti gli altri, ma presenta alcune caratteristiche davvero insolite:

- ✓ il parabrezza e i finestrini laterali sono oscurati e non potete vedere dove state andando; potete solo osservare il tragitto che avete percorso guardando nello specchietto retrovisore;
- ✓ i pedali di freno e acceleratore funzionano con notevole, e imprevedibile, ritardo;

- ✓ l'auto è dotata di un sistema di sospensioni e ammortizzatori talmente efficace da non permettervi di rendervi conto se state andando in salita o in discesa; potete giudicarlo solo guardando nel retrovisore;
- ✓ infine (vi farà piacere saperlo), potete contare su uno speciale sensore collegato a un automatismo dello sterzo che permette di tenere l'auto sempre sulla carreggiata.

Mentre procedete vi accorgete che la strada dietro di voi è più alta e vi rendete quindi conto che state andando

in discesa. L'auto accelera sempre di più: meglio frenare, pensate. Ci provate, ma il freno non risponde. Insistete con maggiore forza e, alla fine, il freno fa presa: l'auto rallenta, ma voi siete ormai al termine della discesa. Anzi, sta cominciando una nuova salita. Voi però non ve ne accorgete e continuate a frenare: l'auto è in salita e il freno continua ad agire. Guardando nello specchietto vi rendete finalmente conto che la situazione è cambiata: mollate il freno e cominciate ad accelerare, ma anche questa volta il pedale non risponde. L'auto continua a rallentare e riuscite a malapena ad arrivare in cima alla salita.

Quando poi cominciate la nuova discesa, i freni cessano finalmente di funzionare e si ingrana l'acceleratore...

Prima di chiedervi se il vostro autore ha fantasie perverse anche d'altro genere, sappiate che questa è una famosa metafora raccontata per la prima volta da Frank Paish, un docente di economia alla London School of Economics negli anni Settanta. L'autore voleva dimostrare un fatto che nella realtà si presenta spesso: a certe condizioni, l'attività di stabilizzazione del governo (il conducente dell'auto) può rivelarsi in concreto destabilizzante a causa dei ritardi lunghi e incerti (l'azione di freno e acceleratore) associati alla politica

fiscale. In termini diversi: il governo può ritrovarsi a stimolare l'economia in una fase di espansione e a raffreddarla durante una recessione!

Che fare allora? Un'alternativa, naturalmente, sarebbe quella di tentare di ridurre i ritardi e migliorare le tecniche di previsione, ma è più facile a dirsi che a farsi. In mancanza di questa possibilità la migliore politica potrebbe essere quella di non fare nulla, tenendo il piede fermo sull'acceleratore nella gestione dell'economia. Perché una simile scelta? Tornando alla metafora dell'auto: tenendo una pressione costante sull'acceleratore, non si impedisce al veicolo di acquistare

velocità in discesa e di rallentare in salita, ma almeno non si rende l'andatura ancora più irregolare. Non è granché come soluzione, ma in assenza di meglio...

Parte 6

Pensare politicamente

**Il ruolo dello Stato
nell'economia, ovvero
un rinoceronte in una
cristalleria**

È con la massima
infondatezza e
presunzione che i re e i
ministri pretendono di
sorvegliare l'economia dei
privati e di limitare la loro
spesa con leggi suntuarie
o col proibire
l'importazione di beni di
lusso stranieri, quando,
senza alcuna eccezione,
sono sempre proprio loro,
re e ministri, i più grandi

prodighi della società.

ADAM SMITH

*In questa
parte...*

Scoprirete come,
quando e perché
lo Stato debba
intervenire
nell'economia e
come, quando e

perché non debba.

Approfondirete il concetto di debito pubblico e come questo sia stato gestito nel passato e nel presente.

Familiarizzerete con la moneta e le regole che la sovrintendono e con il ruolo delle Banche Centrali degli Stati.

Capitolo 17

Quando il rinoceronte entra nella cristalleria...

In questo capitolo

- ▶ Il ruolo dell'intervento statale in economia
 - ▶ Chi seguire: A. Smith o J.M. Keynes?
-

Perché non si trovano taxi a Milano?

Fateci caso: nelle grandi città come Milano o Roma si può trovare di tutto. O quasi. Potete cercare un ristorante che offra specialità del Bhutan, oppure una bottega di abbigliamento etnico inuit. Una breve interrogazione sul vostro motore di ricerca preferito ed eccovi serviti: trovato il ristorante o il negozio etnico. Vi sono però due beni che scompaiono appena ne avete bisogno: i taxi e gli appartamenti decenti in affitto a prezzi abbordabili.

C'è forse dietro un complotto contro di

voi? Possibile che non vi sia chi ha interesse a offrirvi a pagamento una corsa in taxi o uno straccio di casa? No, nessun complotto contro di voi: semplicemente è il mercato che *non* funziona. Non funziona per effetto di politiche pubbliche sbagliate, anche se messe in atto con le migliori intenzioni (forse!).

Abbiamo già mostrato come il mercato tenda all'equilibrio: ricordate? Siamo andati a quello ittico di Milano alle quattro del mattino per verificare come funzionano le regole di mercato. Dunque dovremmo aspettarci che le stesse dinamiche valgano anche per taxi e appartamenti in affitto: l'equilibrio

dovrebbe arrivare spontaneamente lasciando agire le forze di domanda e offerta. A volte i governi sfidano queste regole. Quando lo fanno, il mercato si vendica. E poiché non è esattamente un tipino facile, la sua vendetta rende la vita difficile a molta gente.

Perché lo Stato dovrebbe mettere il becco in ambiti che non lo riguardano? Anche se i suoi uomini non sono mai stati al mercato del pesce di Milano, dovrebbero sapere che non si contrastano le forze di mercato: non è che sia da maleducati, ma è inutile. Tempo ed energie sprecate!

Certo le intenzioni sono buone: prendete

il caso degli appartamenti in affitto. Oggi il problema non si pone quasi più, almeno in Italia, ma la penuria che ha caratterizzato questo settore fino agli anni Novanta ha avuto come responsabile una legge dello Stato definita in modo alquanto improprio “equo canone”.

A partire dal 1978, per legge, lo Stato fissava il valore degli affitti di ogni appartamento sulla base di parametri obiettivi (stato dell’abitazione, zona in cui si trovava, presenza dell’ascensore ecc.). Dunque il canone di affitto non derivava dalla contrattazione delle parti, ma era deciso d’autorità dal governo. La legge era stata fatta con le migliori

intenzioni: considerato che la quantità di appartamenti offerti era cronicamente inferiore alla domanda, con la conseguenza di spingere verso l'alto i canoni di locazione, lo Stato si proponeva di fissarne di "equi" a vantaggio degli affittuari. Il problema fu che molti proprietari preferirono tenere il loro appartamento non affittato pur di non sottostare alle regole previste dall'equo canone: molti ritenevano che i canoni fissati fossero ridicolmente bassi e che quindi non valesse la pena stipulare un contratto di locazione. Così, quasi da un giorno all'altro, gli appartamenti sparirono dal mercato, specie nelle grandi città, dove peraltro erano particolarmente necessari.

Per i taxi il discorso è diverso, sono i taxisti in esercizio a volere un contingentamento delle licenze: offerta bassa, possibilità di tenere i prezzi alti! Per i consumatori sarebbe meglio che il mercato fosse liberalizzato, in modo da farvi entrare operatori che al momento ne sono esclusi, ma finora l'opposizione della categoria dei taxisti è riuscita a imporre le sue regole. Che non sono sbagliate: solo, fanno l'interesse dell'offerta e non della domanda.



Lo shock petrolifero alla fine degli anni Settanta

Ovvero: come ti ammazzo il mercato

Nel 1979 in Iran la rivoluzione khomeinista rovesciò il governo in carica. L'Iran era allora, ed è tuttora, uno dei principali esportatori mondiali di petrolio, di cui, come conseguenza della rivoluzione, si interruppe bruscamente la produzione.

L'improvvisa diminuzione dell'offerta a livello globale fece salire il prezzo del 300% circa. Ovviamente l'aumento del prezzo del petrolio ebbe immediati riflessi su quello dei carburanti, come del resto era accaduto nel 1973 in occasione della prima crisi petrolifera. La benzina divenne molto più cara, ma non si creò una vera e propria penuria: chi voleva fare rifornimento trovava senza difficoltà carburante, anche se lo pagava molto di più. Questo in Europa, perché negli USA il prezzo della benzina era soggetto da alcuni anni a un rigido contingentamento: un livello massimo imposto dall'amministrazione durante il primo shock petrolifero per evitare speculazioni di mercato.

In linea generale la diminuzione dell'offerta di un bene provoca *sempre* un aumento del suo prezzo. Ma negli Stati Uniti, per effetto delle disposizioni legislative, quello della benzina non poteva aumentare e quindi la diminuzione dell'offerta si manifestò inevitabilmente sotto forma di penuria, che si rivelò molto più disastrosa di qualunque aumento del prezzo, a causa del panico che provocò per alcuni mesi. Gli automobilisti, non sapendo quando avrebbero potuto fare nuovamente rifornimento, si precipitavano ai distributori appena vedevano l'indicatore del loro serbatoio spostarsi dal massimo. Risultato: un forte

incremento della domanda con lunghe code di automobilisti esasperati, in attesa per ore alle stazioni di servizio. Molte famiglie rinunciarono alle vacanze nel timore di restare a secco durante il viaggio. Infine, le raffinerie di tutto il mondo cominciarono a produrre una quantità maggiore di carburante e il problema si risolse. Inoltre, l'aumentata offerta e la contrazione della domanda indotta dal cambio di abitudini da parte degli automobilisti provocarono una riduzione del prezzo all'ingrosso dei carburanti, facendolo rientrare nei livelli stabiliti dalla legge per la vendita al consumatore finale.

Due anni dopo, il provvedimento

legislativo, ormai screditato agli occhi dell'opinione pubblica, fu revocato e il prezzo della benzina tornò libero. Il mercato non regolamentato dei carburanti venne messo alla prova nel 2000, quando i Paesi produttori di petrolio si accordarono per una riduzione complessiva dell'offerta in modo da causare un rialzo del prezzo. Ottennero un successo che probabilmente non si aspettavano: nel giro di pochi mesi ci fu un aumento superiore al 100%.

Come già era successo negli anni Settanta, a seguito del rincaro del petrolio, il carburante divenne più costoso e di conseguenza molte persone

modificarono le loro abitudini di trasporto. Gli automobilisti si sentivano più poveri quando dovevano fare il pieno di benzina e in generale, ovviamente, nessuno fu contento di questi aumenti. Ma negli USA non si verificò nessuna penuria: la vita continuò più o meno come prima senza i problemi creati dai prezzi controllati alla fine degli anni Settanta.

Le cose in Europa andarono in modo parzialmente diverso: anche qui i prezzi salirono e autotrasportatori e agricoltori, le categorie particolarmente danneggiate dagli aumenti, bloccarono le consegne. Niente di drammatico: sono accadimenti quasi normali in un sistema democratico

colpito da shock esogeni, ma questo tipo di proteste rappresenta un esempio chiaro delle ragioni per cui i governi a volte cercano di controllare i prezzi, pur sapendo quali problemi possano derivare da un simile provvedimento.

L'intervento dello Stato sui prezzi: perché?

D'accordo: lo Stato non dovrebbe intervenire imponendo un prezzo massimo. Quando lo fa, produce effetti simili a quelli appena descritti. Ma allora perché lo fa? Possibile che non abbia uno straccio di economista in

grado di suggerire altre strade, o quanto meno avvertire dei danni provocati da una simile decisione?

Le autorità sanno in generale molto bene quali siano le conseguenze della disposizione di imporre un prezzo massimo, ma può succedere che siano costrette a farlo: come vi abbiamo mostrato subito sopra, è possibile che la decisione venga presa per evitare un pericoloso malessere sociale. Non siate severi: le autorità di uno Stato democratico hanno il preciso compito di limitare le proteste e devono farlo anche quando sanno che stanno adottando misure tampone, che non sono in grado di risolvere il problema alla base delle

proteste stesse.

In altri casi la “distorsione” del mercato indotta dall’intervento pubblico è perseguita in modo consapevole: il mercato ne viene modificato rispetto ai suoi meccanismi “naturali”, ma è esattamente ciò che si vuole ottenere. Non ci credete? Allora leggete la storia delle vongole del New Jersey esposta qui sotto.



Le vongole del New Jersey

Uno pensa al New Jersey e gli viene in mente il “Garden State” alle porte di New York: zone residenziali tranquille, bei parchi verdi, foreste ben tenute. Il New Jersey vanta anche grandi raffinerie, che certo non vanno molto d'accordo con l'immagine dello stato-giardino, ma danno occupazione. Se c'è un settore che domina davvero nella regione è la pesca delle vongole: l'80% della produzione mondiale della varietà “cappa americana”, il cui mollusco è usato per preparare le celeberrime cappe fritte, e il 40% della varietà “fasolaro”, ingrediente fondamentale del

clam chowder, la zuppa tipica del New England, vengono dal New Jersey.

Negli anni Ottanta, lo sfruttamento eccessivo dei banchi minacciava di esaurire le vongole. Per preservare questa risorsa, il governo ne regolamentò la pesca, fissando un limite complessivo alla quantità di “raccolto”: in pratica, ogni pescatore riceveva una licenza che contingentava il suo pescato sulla base di quello degli anni precedenti. Un sistema piuttosto complicato ma giustificato dalle necessità ambientali e adottato nell’interesse collettivo.

Una volta introdotto il sistema di

limitazione quantitativa, molti pescatori abbandonarono l'attività: si resero conto che non conveniva far operare un peschereccio a tempo parziale perché il guadagno non avrebbe compensato i costi. Molto meglio, fu il ragionamento di diversi di loro, vendere o offrire in locazione la propria licenza a qualcuno che, disponendo di un numero sufficiente di licenze, fosse in grado di sfruttare il peschereccio a tempo pieno.

In questo modo le autorità hanno ridotto la pesca e ottimizzato i flussi produttivi: attualmente sulla costa atlantica del New Jersey operano a tempo pieno una cinquantina di imbarcazioni e la licenza vale in alcuni casi più del peschereccio!

Lo “Stato minimo” e la sua crisi

Smith aveva un’idea molto chiara del ruolo dello Stato: meno si intromette nelle faccende economiche e meglio è. Rappresenta un male necessario, ma proprio per questo meglio limitarne i ruoli al minimo indispensabile: difesa, ordine pubblico, amministrazione della giustizia. L’idea di uno “Stato minimo”, quasi assente dal sistema economico, limitato a poche funzioni istituzionali, da Smith si trasmette a tutto il pensiero economico dell’Ottocento e del primo Novecento. Poi arriverà il Ventinove e

negli stessi anni si affermerà J.M. Keynes, il quale assegnerà allo Stato ben altri compiti.

La crisi del 1929, con la successiva Depressione che caratterizzerà tutti gli anni Trenta, in effetti provocherà una profonda revisione dell'orizzonte teorico entro cui si erano mossi fino a quel momento gli economisti. Keynes e, soprattutto, i keynesiani attribuiranno compiti vasti e diversificati all'intervento pubblico, immaginando di poter usare la politica economica come la leva principale dello sviluppo e della stabilizzazione finanziaria.

Il mercato perde, dunque, quei connotati

di strumento perfetto dell'economia: quando funziona, funziona bene. Ma – lo abbiamo detto più volte – vi sono ambiti che il mercato non riesce a governare: ne sono un esempio le esternalità e, più in generale, tutte quelle situazioni non a caso definite “fallimenti del mercato”. In tali contesti si colloca di sicuro l'intervento pubblico, ma questo in fondo erano disposti ad ammetterlo anche Smith e gli economisti liberisti.

Secondo Keynes, lo Stato deve fare in modo che non si verifichino condizioni di recessione come quella che l'economista di Cambridge vedeva svolgersi sotto i suoi occhi: deve intervenire per evitarle o attenuarne le

conseguenze negative. Inoltre la spesa pubblica può avere un ruolo fondamentale per il raggiungimento della piena occupazione e per la crescita economica.

Poi c'è la moneta: questa importantissima tecnologia sociale che consente scambi rapidi ed efficienti. Ma va governata. E questo è un compito che deve assumersi lo Stato attraverso l'istituzione di una banca centrale.

I prossimi capitoli di questa parte sono appunto dedicati a questi aspetti.

Capitolo 18

La spirale recessiva

In questo capitolo

- ▶ Che cos'è la recessione e cosa la innesca
 - ▶ Come può intervenire lo Stato e con quali conseguenze
-

Come definire le recessioni economiche?

Se ci sono due termini che ricorrono con frequenza, e in qualche caso a sproposito, nel dibattito economico, questi sono recessione ed espansione. Scarse conoscenze? Anche. Ma come scusante per gli ignoranti c'è da dire che non esistono definizioni esatte, tecniche, dei due termini. In assenza di meglio, alcuni economisti hanno adottato la regola empirica di definire che un Paese è in recessione quando la produzione aggregata diminuisce per almeno due

trimestri consecutivi.

Non è granché come definizione, ma ha il vantaggio di evitare di classificare come recessioni brevi sussulti nell'andamento economico che non hanno conseguenze durature. Il problema è che è una definizione restrittiva: per esempio, se in un sistema economico si registrano tre mesi di forte flessione, seguiti da tre mesi di debole crescita, seguiti da altri tre di rapido declino, si deve concludere che il Paese ha attraversato nove mesi di recessione, benché in senso strettamente tecnico, secondo la definizione data più sopra, non sia esattamente così.

Che cosa succede quando c'è una recessione?

Ma allora, che cos'è davvero una recessione economica? D'accordo: è un brutto affare. E questo nessuno lo contesta. Ma in che cosa consiste e perché è così pericolosa dal punto di vista economico? In prima approssimazione possiamo dire che la sua pericolosità consiste nella sua discutibile abitudine di ampliare le sue dimensioni e la sua profondità. Il meccanismo è tutto sommato semplice e si può riassumere facilmente: un minor

impiego di risorse a disposizione del sistema e un loro minor utilizzo. In termini diversi, occorreranno meno lavoratori, meno capitali ecc. per svolgere l'attività produttiva necessaria per soddisfare la domanda. D'altra parte, meno lavoratori occupati e meno capitale investito significano meno reddito a disposizione di lavoratori e imprese, con la conseguenza che la domanda tenderà a ridursi ulteriormente. Tuttavia non è su questo che divergono le analisi economiche fra autori keynesiani ed autori monetaristi. Lo schema della [Figura 18.1](#) mette in evidenza analogie e differenze analitiche fra i due diversi orientamenti.

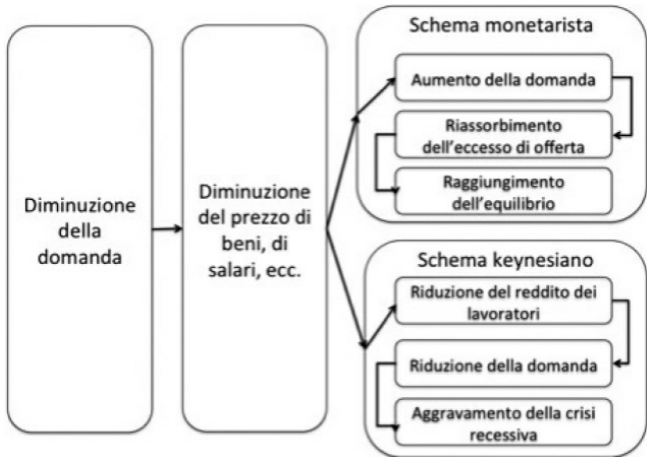


Figura 18.1 Le differenze di posizione fra monetaristi e keynesiani.

Per i monetaristi la diminuzione della domanda di risorse produttive provocherà una corrispondente

riduzione di prezzi, di salari e interessi. A sua volta, la riduzione dei prezzi renderà possibile un aumento della domanda di beni, mentre quella dei salari consentirà un incremento della produzione e infine la diminuzione degli interessi permetterà un accesso al credito più a buon mercato, consentendo quindi un ulteriore incentivo all'investimento. Se si verificano queste condizioni la recessione potrà essere considerata una situazione temporanea, dovuta alle inevitabili fasi di assestamento dell'economia: nel giro di poco tempo e senza troppi sforzi (e soprattutto senza la necessità di un intervento dello Stato) il sistema ritroverà lo status di pieno impiego

grazie all'impersonale meccanismo di aggiustamento dei prezzi.

Il presupposto imprescindibile perché si verifichi tutto questo, secondo i monetaristi, è che siano pienamente funzionanti le condizioni di mercato nelle quali domanda ed offerta sono libere di variare e si rende quindi possibile il processo di aggiustamento dei prezzi. In tutte le situazioni nelle quali le forze di mercato non sono lasciate libere di agire, il rientro da condizioni di recessione o di rallentamento dell'economia diventa problematico.

Abbiamo parlato di schema monetarista:

in realtà, l'idea che il mercato possa tutto (o quasi!) è vecchia quanto l'economia. In effetti, già Smith, con la sua "mano invisibile", riteneva che le forze di mercato potessero risolvere i problemi dei sistemi economici e che la regola migliore fosse quella incorporata nel *laissez faire*. La fiducia nel mercato è quasi incondizionata: la disoccupazione fa parte dello stato naturale delle cose e comunque il mercato è in grado di riportarla a livelli fisiologici. Quindi ogni intervento esterno da parte dello Stato è inutile (e persino dannoso).

Il punto di vista dei keynesiani è diverso: essi ritengono che un sistema

economico in condizioni di recessione possa veder peggiorato il suo stato a causa dei meccanismi di aggiustamento del reddito. In una situazione di recessione, essi spiegano, il reddito diminuisce a causa del fatto che le famiglie spendono meno in consumi e le imprese impiegano meno in investimenti. Questo provoca un approfondirsi della condizione recessiva, innescando un pericoloso meccanismo a spirale.

Come si esce dalla recessione? Tesi a confronto

La cura contro la recessione va cercata in una forza che sia in grado di bloccare questo meccanismo a spirale: per i keynesiani l'unico soggetto in grado di intervenire con il necessario dispiego di mezzi finanziari, e quindi con la necessaria efficacia, è lo Stato attraverso la spesa pubblica, che avrà il compito di sostituire l'insufficiente spinta delle spese private di famiglie e imprese.

È evidente come Keynes e i keynesiani non nutrano una fiducia incondizionata nel mercato: esso è in grado di garantire la soluzione di molti problemi economici, ma non può assicurare che il sistema sia sempre caratterizzato da

piena occupazione, cioè che i livelli produttivi si situino sempre sulla frontiera; né che, in caso di recessione, il libero agire di domanda e di offerta permetta di uscire da una tale situazione. Al contrario, sono proprio le logiche di mercato che possono peggiorare la situazione.

Se avevate nostalgia di un grafico, eccovi accontentati! Quello della [Figura 18.2](#) presenta la domanda e l'offerta aggregate cercando di “fondere” insieme la concezione keynesiana e quella monetarista: per tutti e due gli approcci analitici la domanda aggregata ha la consueta pendenza negativa, mentre la diversità riguarda l'offerta aggregata,

rappresentata nel grafico da una funzione
“a gomito”.

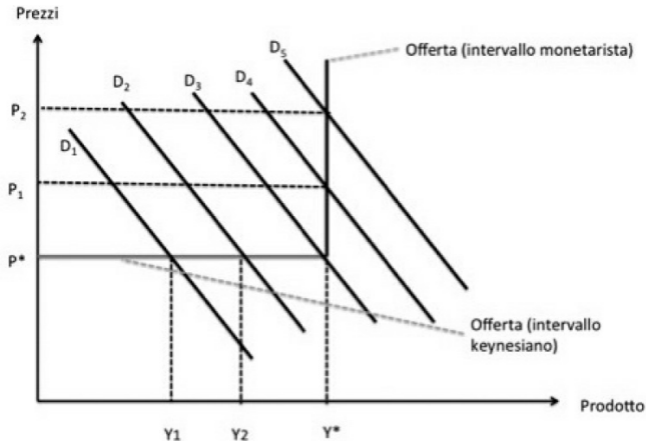


Figura 18.2 L'offerta aggregata nell'ipotesi keynesiana e monetarista.

Abbiamo indicato il tratto orizzontale della funzione di offerta come intervallo keynesiano perché corrisponde alla convinzione di Keynes secondo la quale,

fino a quando non si raggiunge la piena occupazione dei fattori produttivi e il massimo livello di prodotto (Y^*), la quantità prodotta dal sistema economico dipende esclusivamente dal livello della domanda aggregata: unicamente nel caso il cui la domanda dovesse incrociare l'offerta nel punto di gomito, il livello di equilibrio corrisponderebbe alla piena occupazione. In tutti gli altri casi a sinistra rispetto al gomito si genera una quantità di equilibrio (Y_1, Y_2 ecc.) inferiore al livello massimo producibile.

Il tratto verticale della funzione di offerta corrisponde, invece, alla concezione monetarista, secondo la quale il sistema economico è

caratterizzato sempre da piena occupazione, dunque è sempre ai massimi livelli possibili di prodotto (Y^*), grazie all'operare delle leggi di mercato: in queste condizioni non si può produrre più di quanto già si produca e un aumento della domanda indotto da interventi di spesa pubblica (da D_3 a D_4 ecc.) non potrebbe provocare un aumento del prodotto, ma solo un rialzo dei prezzi a causa della “concorrenza” che i consumatori si farebbero per ottenere le merci, scarse rispetto alle quantità desiderate.

Quindi, qualunque causa in grado di produrre un incremento della domanda,

non avrebbe altro risultato se non provocare un aumento generalizzato dei prezzi: la tanto temuta (dai monetaristi più che dai keynesiani) inflazione.

L'intervento pubblico nell'economia può spezzare la spirale recessiva?

Sappiamo che per Keynes la spesa pubblica è un attore insostituibile nella scena economica; mentre per i monetaristi è, nella migliore delle ipotesi, inutile e, nella peggiore,

dannosa. Per la verità, lo Stato non è mai stato assente dall'economia: anche i teorici del non intervento pubblico, Adam Smith per primo, erano concordi nell'affermare che in settori come la difesa nazionale, la giustizia, l'ordine pubblico e l'istruzione obbligatoria esso dovesse avere un ruolo primario.

Quel che cambia a partire dagli anni Trenta del Novecento è prima di tutto il peso della spesa pubblica, ma anche la circostanza che essa non svolge più, nella struttura economica, un ruolo secondario, accentuato fino ad allora soltanto, per ovvie ragioni, nei periodi di guerra. Essa diventa una componente essenziale della spesa complessiva di un

Paese e si giustifica per il sostegno fornito alla domanda aggregata, di cui fa parte integrante.

La definizione di spesa aggregata si presta a una formulazione algebrica. Non spaventatevi: è di una elementarità disarmante e serve solo a mettere in evidenza le componenti essenziali di un sistema economico chiuso (cioè non aperto agli scambi con l'estero: analizzeremo il ruolo di import/export in un'altra parte di questo lavoro). Per introdurla, però, dobbiamo ricordare che la somma delle spese di un Paese in un dato periodo di tempo è necessariamente uguale alla somma dei redditi prodotti nel Paese stesso in quel

dato periodo di tempo.

Di conseguenza, è possibile stabilire una identità fra reddito e spesa, per cui la formulazione algebrica può essere di questo tipo:

$$Y = C + I + G.$$

Cioè: il reddito prodotto in un Paese (Y) è uguale alla somma delle spese per consumi (C), investimenti (I) e spesa pubblica (G). A prima vista può sembrare una constatazione banale e di poco conto, ma in realtà, dietro l'apparente innocenza si nascondono elementi di importanza fondamentale. Per comprenderlo supponete che il

sistema si trovi in pieno impiego delle risorse (dunque si trovi in un punto sulla frontiera delle possibilità produttive). In questo caso avrete che

$$Y = Y^*,$$

e tutti sono felici e contenti!

Tanto per dare i numeri (!) si potrebbe ipotizzare che Y (o Y^*) sia pari a 100 miliardi di euro e che l'identità citata prima sia di questo genere:

$$100 = 80 + 20.$$

In questo caso siete di fronte a un sistema caratterizzato da due elementi:

- ✓ pieno impiego delle risorse produttive ($Y=Y^*$);
- ✓ consumo e investimento costituiscono, da soli, l'intera domanda aggregata ($C+I$).

Fin qui tutto bene e non c'è ragione di far intervenire la spesa pubblica. Ma supponete che si verifichi un calo della domanda da parte delle imprese, causato da aspettative negative per il futuro. Gli investimenti passano da 20 miliardi a 10 miliardi: poiché la nostra formula è un'identità, il membro a destra e quello a sinistra devono essere uguali. Dunque avrete:

$$90 = 80 + 10.$$

Ma in questo caso, a causa della riduzione degli investimenti, si verificherà che nella nuova situazione

$$Y < Y^*,$$

il che equivale a dire che il sistema si trova in un punto all'interno della frontiera delle possibilità produttive: potrebbe produrre di più, ma le componenti private del sistema economico non sono sufficienti. In queste condizioni facciamo entrare la spesa pubblica (G), per un valore, guarda caso, di 10 miliardi di euro. Cosa succede all'identità? Facile:

$$100 = 80 + 10 + 10.$$

Siete tornati all'equilibrio, ma soprattutto questo equilibrio è di piena occupazione. Cioè, di nuovo:

$$Y = Y^*.$$

Va bene, lo ammettiamo: siamo passati attraverso una scorciatoia non del tutto leale, perché abbiamo considerato l'ipotesi che, in caso di insufficienza della spesa privata (C e I), debba necessariamente intervenire la spesa pubblica con un ruolo di supplenza. Che la componente privata della spesa complessiva possa tornare ad aumentare è ovviamente possibile. Nulla esclude,

per esempio, che gli investimenti tornino a salire e siano in grado di riportare il sistema ai livelli di piena occupazione.

Perché questo, pur essendo possibile, è improbabile? Perché gli investimenti si riducono a causa di aspettative pessimistiche degli imprenditori riguardo alle potenzialità di vendita dei loro prodotti. In una ipotesi di questo genere non ha senso acquistare nuovi macchinari o materie prime, assumere nuovi lavoratori ecc. Anzi, il disinvestimento potrebbe produrre minore domanda di beni di consumo in una spirale recessiva i cui meccanismi avete ormai imparato a conoscere.

L'unica componente per così dire indipendente è la spesa pubblica: lo Stato può agire in modo autonomo rispetto alle aspettative dei privati, e anzi intervenire proprio in modo da “sostituirsi” alla domanda privata ($C + I$) insufficiente. Certo, questo genera rischi inflativi e comunque può apparire come un'indebita interferenza del soggetto pubblico nel dominio dei privati: non è piacevole, ma in qualche caso può costituire il male minore.

Il gap inflazionistico

La spesa pubblica, abbiamo visto, può sostituirsi all'insufficiente spesa privata

e riportare il sistema all'equilibrio di piena occupazione. Tutto risolto, quindi? Non proprio: l'esperienza insegna che si può verificare una situazione nella quale la domanda aggregata è superiore all'offerta aggregata. Nei termini della nostra formula presentata sopra:

$$Y < C + I + G.$$

Come può accadere una cosa del genere? Se per esempio la quantità di spesa pubblica è eccessiva, spinge il sistema economico a un livello di equilibrio al di sopra delle capacità reali del sistema stesso: si verifica un gap (un vuoto) inflazionistico. È possibile? Sì, è possibile: l'esperienza

dimostra che prolungati e alti livelli di spesa pubblica possono provocare questo effetto, all'apparenza paradossale.

Inutile nasconderselo: Keynes lo aveva sottovalutato. E aveva sottovalutato la straordinaria resistenza delle classi politiche a modulare in modo adeguato la misura dell'intervento pubblico a seconda delle necessità reali del sistema: aumentare la spesa pubblica per riassorbire disoccupati fa guadagnare consensi elettorali, mentre ridurla, causando un aumento della disoccupazione, ne fa perdere. E nessun uomo politico decide a cuor leggero misure che provocano un'emorragia di

voti! È più facile mantenere artificialmente alto il livello di spesa pubblica, con le corrispondenti conferme di fiducia elettorali e politiche, scaricando sulle emissioni monetarie, sul debito pubblico o sul carico fiscale le tensioni che inevitabilmente si generano.

Di quando in quando, gli economisti hanno avvertito la classe politica del pericolo cui si andava incontro con una spesa pubblica lanciata a livelli dissennati come una locomotiva priva di freni, ma nella maggior parte dei casi si è trattato di “prediche inutili”, come ebbe a definirle L. Einaudi (1874-1961), grande economista italiano e primo

Presidente eletto della nostra
Repubblica nel 1948.

Capitolo 19

Il debito pubblico

In questo capitolo

- ▶ Deficit e debito non sono la stessa cosa
 - ▶ Che cosa succede quando uno Stato si indebita... troppo
 - ▶ Come è stato affrontato il problema del debito pubblico
-

Dove nasce il debito pubblico?

Immaginate la vostra famiglia: se in un anno spendete più di quanto incassate, dovete procurarvi il denaro necessario per coprire il saldo negativo o vendendo beni di vostra proprietà oppure indebitandovi. Agli effetti pratici le due soluzioni sono equivalenti e preferire la prima o la seconda dipende essenzialmente dalla situazione concreta in cui vi trovate: se avete beni che non ritenete di stretta necessità e che hanno un mercato, probabilmente opterete per la prima soluzione. La seconda,

l'indebitamento, è maggiormente costosa e di certo la sceglierete solo se costretti dalle circostanze. Se poi il vostro reddito è costantemente inferiore alle spese che dovete affrontare, e che non riuscite a ridurre, in breve vi ritroverete sepolti sotto una montagna di debiti.

Un analogo principio vale per gli Stati: con poche eccezioni, i governi non si procurano grosse somme vendendo beni patrimoniali di proprietà pubblica, come palazzi o parchi nazionali. In generale, se uno Stato spende più di quanto raccoglie con il prelievo tributario (cioè se genera un deficit di bilancio) quasi sempre opta per la soluzione di prendere a prestito le risorse finanziarie mancanti.

E, come le famiglie, se mantiene a lungo questa condotta, lasciando che il proprio bilancio resti in disavanzo anno dopo anno, finirà per accumulare un debito notevole.

Gli economisti si sono interrogati a lungo sulle conseguenze del debito pubblico sul tessuto economico, fornendo risposte contrastanti: per i keynesiani il finanziamento della spesa pubblica in deficit costituisce la soluzione per mantenere elevata la domanda aggregata e dunque consentire all'economia di superare eventuali recessioni; per i monetaristi il ricorso all'indebitamento pubblico è da evitare o quanto meno mantenere al livello più

basso possibile.

Quel che si può dire con certezza è che se le autorità vedono crescere di anno in anno il debito in condizioni di scenario “normale” (il Paese non è in guerra, non deve affrontare emergenze come gli effetti devastanti di terremoti o inondazioni ecc.) dovrebbero preoccuparsi anche se il valore assoluto del debito non è alto: il suo accumularsi prima o poi raggiungerà dimensioni non più gestibili con conseguenze molto serie.



La differenza fra deficit e debito

Si riscontra spesso un errore comune anche sulle pagine dei giornali o nelle parole della politica: confondere il deficit con il debito. Che differenza c'è fra i due termini? Un deficit è la differenza negativa fra

l'ammontare che lo Stato spende e quello che incassa in un dato periodo, che di solito (ma non sempre) corrisponde a un anno. Un debito, invece, è la somma che lo Stato deve in un determinato istante. Ovviamente deficit e debito sono collegati, perché il debito pubblico aumenta se il saldo di bilancio è in disavanzo. Ma non sono comunque la stessa cosa e raccontano vicende diverse.

I problemi sollevati da

un debito pubblico in aumento

Più in particolare, esistono due ragioni per temere un disavanzo di bilancio pubblico persistente (e, ancor peggio, crescente): quando lo Stato si indebita sui mercati finanziari, inevitabilmente entra in concorrenza con le imprese che desiderano prendere a prestito fondi per le loro attività di investimento. Di conseguenza l'indebitamento pubblico può causare uno spiazzamento (*crowding out*) degli investimenti privati, riducendo il tasso di attività economica di lungo periodo e

costringendo lo Stato a sottoscrivere nuovo debito per sostenere la domanda aggregata.

La seconda ragione è ancor più strutturale e produce conseguenze a lungo andare anche più insidiose: il debito crescente si traduce nella necessità di finanziarlo di anno in anno con nuovo debito, mettendo sotto pressione i bilanci futuri. L'impatto dei deficit correnti sui bilanci futuri è immediato: come le persone, anche gli Stati devono onorare le proprie esposizioni e corrispondere gli interessi sul debito accumulato e in scadenza. Se un governo è fortemente indebitato, i pagamenti degli interessi possono

rappresentare una somma ragguardevole, in genere coperta con emissione di nuovo debito, che però non è utilizzato per sostenere spese pubbliche, ma serve solo a pagare gli interessi maturati.

Quindi, a parità di ogni altra condizione, un Paese con elevati esborsi per interessi ha di fronte due possibilità: deve generare maggiori entrate o spendere meno di quanto sarebbe altrimenti possibile (e necessario). Vi dovrebbe, inoltre, essere anche chiaro che se uno Stato si indebita per pagare gli interessi sul debito pregresso, rischia di peggiorare la sua condizione finanziaria.

Questa situazione non prosegue

all'infinito: a un certo punto, e nessuno è in grado a priori di prevedere quando e perché, i creditori cominceranno a dubitare dell'effettiva capacità dello Stato di onorare i propri impegni. Come nel caso di un consumatore che supera il massimale della sua carta di credito e se ne vede bloccato l'utilizzo, così un Paese potrebbe scoprire che i creditori non sono più disponibili a prestargli altro denaro. Il risultato è disastroso: lo Stato è costretto a smettere di restituire il debito e l'inadempimento spesso precede una crisi finanziaria ed economica molto seria.





A quanto ammonta il debito pubblico italiano?

Che il debito pubblico in Italia sia altissimo lo sanno ormai anche i sassi. Soprattutto, continua a crescere a un ritmo sostenuto, benché rispetto agli anni passati tale ritmo abbia segnato un certo rallentamento. Volete sapere quanto cresce il

debito pubblico italiano? Bene, preparatevi a rabbrivire! Più o meno la sua crescita giornaliera è di 193.000.000 di euro, cioè all'incirca 2.250 euro ogni secondo.

Se preferite un punto di vista diverso, eccovi accontentati: lo stock di debito pro capite supera i 30.000 euro considerando anche i neonati e gli ultracentenari! Se invece volete far pagare il debito ai soli occupati, allora la cifra arriva a 80.000 euro!

Ma lo Stato può fallire?

No, lo Stato non fallisce. In tutti i Paesi esistono norme che prevedono espressamente l'impossibilità giuridica del fallimento dello Stato. Ciò non toglie che l'ipotesi di inadempimento non sia del tutto impossibile: negli anni Novanta l'Argentina, una nazione con un reddito relativamente elevato ma con una struttura industriale obsoleta e poco competitiva, veniva elogiata da molti osservatori per le sue politiche economiche espansive, benché fondate su gestioni "allegre" del debito

pubblico.

Nel 2002 i pagamenti per interessi sul debito pubblico argentino finirono fuori controllo e il Paese smise di onorare i propri debiti. Quando accade qualcosa del genere, per una nazione sono guai seri per due ragioni: la prima è che nessuno si rende più disponibile a prestare denaro a uno Stato inadempiente, le cui casse, perciò, si prosciugano rapidamente. L'altra conseguenza è costituita dal fatto che i creditori non pagati saranno probabilmente costretti a ridurre il proprio tenore di vita e le loro spese, con contraccolpi inevitabili sulla domanda aggregata. Anche lo Stato

dovrà ridurre le proprie spese per consumi e investimenti pubblici e si innescherà una spirale recessiva difficilmente risolvibile.

L'inadempimento pubblico crea scompiglio sui mercati finanziari interni e fa venire meno la fiducia collettiva nei confronti del governo e della gestione dell'economia da parte delle autorità di politica finanziaria. Nel caso argentino, il mancato pagamento del debito in scadenza fu accompagnato da una grave crisi bancaria e da una recessione devastante, le cui ripercussioni sono ancora pesantemente presenti nel Paese e sono probabilmente collegabili alla grave crisi del peso argentino del 2014.

Anche se un governo riesce a evitare l'inadempimento, un elevato debito pubblico lo costringe ad aumentare i tributi e/o a tagliare la spesa, provvedimenti impopolari che hanno in genere conseguenze sul consenso politico, ma che soprattutto possono arrecare seri danni all'economia per gli effetti recessivi che provocano.



C.M. Cipolla (1922-2000)

L'antichità classica non conobbe il debito pubblico. Il debito pubblico fu un'invenzione dei Comuni medievali italiani. Il primo esempio di debito pubblico di cui abbiamo notizia risale al 1167 e si trattò di un prestito forzoso imposto dalla Repubblica di Venezia ai suoi cittadini abbienti. Venezia, Genova e Firenze furono i centri che più precocemente svilupparono e affinarono le tecniche di debito pubblico.

[...] A Firenze nel 1303 il debito pubblico ammontava a circa 50 mila fiorini d'oro: una cifra ragionevole. Ma a partire da quella data il comune di Firenze si trovò impelagato in una serie di conflitti proprio nel momento in cui per l'introduzione dell'artiglieria e la sostituzione delle milizie civiche con le bande mercenarie le guerre si facevano tremendamente più costose.

Lo Stato ha tre modi per sopperire alle sue spese: tassare i cittadini, svalire la moneta, ricorrere al credito. Firenze rispettò gelosamente l'integrità

della sua moneta, andò cauta nell'imporre tasse e pertanto ricorse abbondantemente al credito. Il debito pubblico fiorentino che era come s'è detto di circa 50 mila fiorini d'oro nel 1303 passò a circa 600 mila fiorini nel 1343, a circa un milione cinquecentomila fiorini nel 1364, a circa 3 milioni di fiorini nel 1400. Il crescente bisogno di denaro da parte dello Stato spingeva al rialzo il tasso d'interesse.

C.M. Cipolla, "Chi ha inventato il debito pubblico", in *Piccole cronache*, Il Mulino, Bologna

Ora rispondiamo a una domanda che sicuramente vi sarà venuta in mente pensando alle difficoltà che un governo può avere a indebitarsi: ma in questi casi non è possibile pagare semplicemente stampando moneta in modo da far fronte alle spese con maggiori emissioni monetarie? In linea di principio lo si può fare, ma una simile politica provoca l'emergere di un altro problema: l'inflazione. In effetti, i Paesi con elevata inflazione hanno quasi sempre al tempo stesso problemi di bilancio in rosso. Evidentemente, la

tentazione di affrontare l'ingente debito con emissioni monetarie è sempre presente nei governi: in questo modo si possono coprire i debiti pregressi e in generale l'inflazione provoca effetti positivi per il debitore (lo Stato) e negativi per i creditori (i sottoscrittori di titoli di debito pubblico). Per lo Stato dunque un doppio vantaggio!

Le preoccupazioni relative agli effetti di lungo periodo dei deficit di bilancio non escludono necessariamente la possibilità di ricorrere alla politica fiscale per stimolare l'economia nei periodi di recessione. Tuttavia è necessario che i governi compensino i deficit di bilancio generati negli anni sfavorevoli, quando è

opportuno che la spesa pubblica intervenga per sostenere la domanda aggregata, con il surplus di bilancio generato negli anni favorevoli. In altre parole, dovrebbero riuscire a tenere approssimativamente il bilancio in pareggio, sebbene non necessariamente in ciascun anno.

L'esperienza insegna che in genere non lo hanno mai fatto...



Il default argentino dei primi anni Duemila

L'idea che il debito di uno Stato possa raggiungere livelli tali che il governo del Paese non sia in grado di onorarlo nei confronti dei creditori può apparire improbabile. In effetti, in molti Paesi i titoli del settore pubblico vengono considerati attività finanziarie sicure per eccellenza: se un risparmiatore vuole trovare rendimenti privi di rischi per i propri fondi compera titoli pubblici!

Nondimeno i Paesi possono diventare inadempienti, se non sono in grado di restituire il denaro che hanno preso a

prestito. Nel 1998 la Russia non ha onorato il pagamento dei suoi titoli di Stato, scatenando un'ondata di panico sui mercati finanziari. Nel 2001 si è verificato il più grave caso di inadempimento e di default dei tempi moderni: l'Argentina ha smesso di rimborsare il suo debito di 81 miliardi di dollari.

Già, ma come è potuto accadere? Per gran parte degli anni Novanta l'Argentina aveva sperimentato un boom economico e il governo aveva potuto facilmente indebitarsi sui mercati esteri. Anche se la spesa in disavanzo faceva aumentare il debito pubblico, pochi sembravano preoccuparsi del problema.

Nel 1998, tuttavia, il Paese subì una seria recessione che causò la contrazione delle entrate fiscali e, quindi, un aumento del deficit, che arrivò a livelli elevatissimi. Le dimensioni della recessione argentina sono documentate dal grafico della [Figura 19.1](#).

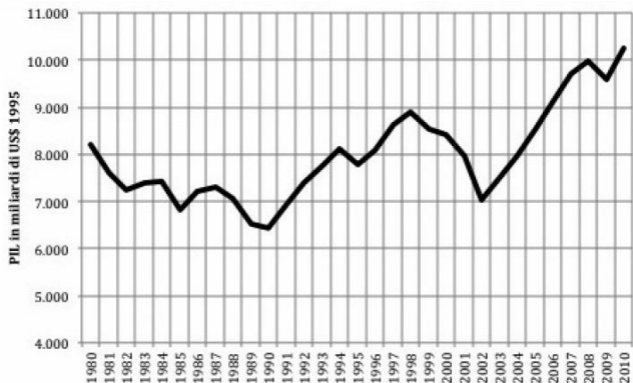


Figura 19.1 La recessione argentina dei primi anni Duemila.

Quando si verificano avvenimenti del genere potete stare sicuri che vi saranno alcune conseguenze: i creditori, in particolare quelli esteri, diventeranno sempre più scettici sulla solvibilità del

Paese e cominceranno a chiedere tassi di interesse via via maggiori per sottoscrivere nuovi titoli. Quel che accadde è presto detto: nel 2001 l'Argentina era ormai preda di un circolo vizioso. Per coprire il deficit e onorare il debito in scadenza era costretta a indebitarsi a tassi sempre più elevati, generando deficit corrispondentemente maggiori. Il governo cercò di rassicurare i creditori, tagliando la spesa pubblica e aumentando le imposte, ma non riuscì a pareggiare il bilancio a causa del protrarsi, e anzi dell'aggravarsi, della recessione. Alla fine del 2001, con un rapporto debito/PIL ormai fuori controllo e sotto il peso delle proteste

popolari, lo Stato è collassato e il Paese ha rinunciato a pagare il suo debito.

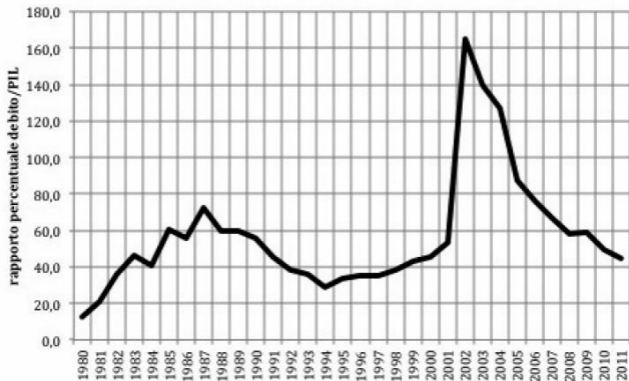


Figura 19.2 L'andamento del rapporto debito/PIL in Argentina.

I creditori possono far causa ai debitori morosi e portarli in tribunale. A sua volta il giudice può ordinare la confisca dei beni dei debitori e imporre che paghino quanto dovuto. Il sistema

funziona in linea generale. Ma non quando il debitore è lo Stato. Perché? Semplicemente perché i debiti pubblici non sono sottoponibili alla stessa procedura: inevitabilmente i creditori dovranno negoziare un accordo per il pagamento differito e/o parziale del debito. I creditori in queste negoziazioni rappresentano il lato debole, ma hanno comunque delle frecce al proprio arco: se non si giungesse a un accordo, e se lo Stato di conseguenza non pagasse affatto il suo debito, la reputazione del governo ne soffrirebbe e non ci sarebbe più nessuno disposto a prestare denaro al Paese.

Nel caso dell'Argentina sono stati

necessari tre anni per trovare un accordo tra governo e creditori. Finalmente, nel marzo 2005, l'intesa è stata raggiunta: i creditori accettavano di sottoscrivere nuovi titoli per un valore di 32 centesimi per ogni dollaro di inadempimento. Praticamente perdevano due terzi di quanto investito: uno "scarto" di dimensioni mai conosciute in occasione della ristrutturazione del debito di uno Stato sovrano.

È importante evitare due errori di valutazione a proposito del caso argentino. In primo luogo si potrebbe pensare che, in virtù dello scarto appena citato, in fondo, lo Stato argentino non abbia pagato un prezzo troppo elevato

per la sua inadempienza, avendo restituito solo una frazione molto inferiore rispetto a quanto aveva in precedenza ricevuto. Una sensazione giustificabile: l'idea che tutti noi abbiamo dell'adempimento di un debito è che il debitore paghi alla scadenza quanto dovuto. Non certamente di meno! In realtà, il default argentino ha inaugurato una delle peggiori recessioni economiche dei tempi moderni, accompagnata da disoccupazione di massa, povertà dilagante e gravissime tensioni sociali. Il Paese ne venne messo in ginocchio e per diversi anni ne ha pagato le conseguenze. Ancora oggi la sua struttura economico-finanziaria è fragile. I bond argentini sono diventati il

paradigma dell'inaffidabilità e il Paese ha tuttora difficoltà a far sottoscrivere titoli di debito pubblico.

In secondo luogo, si potrebbe credere che la vicenda argentina non sia rilevante per i Paesi economicamente più solidi, come quelli europei o gli USA. Dopotutto l'Argentina ha avuto classi dirigenti di poco spessore, ha subito una sanguinosa dittatura, è stata sconfitta nella disastrosa avventura delle Falkland-Malvinas: noi siamo diversi e non ci saremmo mai indebitati come hanno fatto le sue autorità. Proprio sicuri?

L'Argentina non avrebbe potuto

indebitarsi ai livelli eccessivi che l'hanno portata al default, se il suo governo non avesse incontrato i favori della comunità finanziaria internazionale: alla fine del 1998, poco prima del disastro, l'Argentina era ammirata da tutti per la sua gestione economica, da molti ritenuta un esempio di efficienza e solidità. Abbiamo appena raccontato come sono andate le cose: a causa dell'elevato e crescente rapporto debito/PIL è stata sufficiente una recessione per far precipitare il Paese nel baratro del collasso economico.

Gli interventi di

politica monetaria

Come avevamo anticipato, insieme agli interventi di politica fiscale, quelli cioè che riguardano la spesa pubblica in funzione di supplenza rispetto alla spesa privata, sono possibili anche provvedimenti di natura monetaria. La politica monetaria consiste negli interventi della banca centrale (o di altre autorità monetarie) che si traducono in una modifica dell'offerta di moneta per rallentare o stimolare il sistema economico. Questa sintetica definizione ci permette in primo luogo di mettere in evidenza l'irrompere sulla scena economica di un nuovo attore: la banca

centrale e, più in generale, tutte le strutture pubbliche che intervengono nell'emissione e circolazione della moneta.

Fino agli anni Settanta del Novecento, la politica monetaria ha giocato un ruolo di secondo piano tra gli strumenti a disposizione degli Stati per risolvere i problemi dei sistemi economici. Questo perché le azioni di politica fiscale basate sulla spesa pubblica erano state per larga parte sufficienti a garantire buoni successi nella lotta contro le recessioni. Non si era sentita, quindi, la necessità di interventi monetari decisi. In effetti, la depressione conseguente al Ventinove e la recessione post-bellica

del 1949-50, di minore portata ma in ogni caso preoccupante, erano state affrontate con strumenti di politica fiscale, che avevano avuto un indiscutibile successo. Così, fino agli anni Settanta, sembrava a molti leader politici, economisti e osservatori che strumenti di questo tipo dovessero considerarsi, se non gli unici, quanto meno i principali e che comunque il ruolo delle politiche monetarie dovesse ritenersi secondario.

Verso la fine degli anni Sessanta, ma ancor più agli inizi del decennio successivo, alcuni avvenimenti di portata mondiale scossero le certezze così radicate circa l'efficacia delle

politiche fiscali. Alcuni di questi eventi hanno radici nelle conseguenze politico-sociali successive alla Seconda Guerra Mondiale, ma a distanza di diversi decenni hanno ancora una notevole importanza e sono in grado di spiegare l'assetto mondiale contemporaneo.

Senza avere pretesa di completezza, sono elencati qui di seguito gli avvenimenti che hanno segnato il secondo Novecento e che hanno contribuito a mettere in discussione la validità delle politiche fiscali e a ravvivare il dibattito sul ruolo degli strumenti monetari:

- ✓ Seconda Guerra Mondiale (1939-

45);

- ✓ Conferenza di Bretton Woods (1944);
- ✓ sistema dei cambi fissi (1945-71);
- ✓ crisi del sistema dei cambi fissi (1971);
- ✓ crisi petrolifera (1973-74)

La Seconda Guerra Mondiale è stata un'immane tragedia, con milioni di morti fra civili e militari. L'Europa ne uscì letteralmente a pezzi e non subirono sorte migliore il Giappone e parte del sud-est asiatico. Anche dal punto di vista economico, la guerra modificò

equilibri che sembravano consolidati, avvantaggiando in particolare gli USA. Se volessimo individuare una data che possa considerarsi quella di inizio di una nuova era, essa dovrebbe essere fissata nel luglio 1944, quando a Bretton Woods, una cittadina del New Hampshire, si riunirono ministri economici ed economisti per disegnare il futuro monetario del Dopoguerra.

Luglio 1944 a Bretton Woods

Gli Accordi di Bretton Woods, destinati a condizionare i rapporti monetari

internazionali per quasi un trentennio, prevedevano la costruzione di un sistema monetario in cui una moneta, il dollaro, era ancorata all'oro secondo un rapporto di parità fissato (35 dollari contro un'oncia d'oro), mentre le altre monete aderenti al sistema avevano, a loro volta, una parità fissata rispetto al dollaro. L'obiettivo era di trovare un sistema stabile, che evitasse le tempeste valutarie dovute a speculazioni su questa o quella moneta.

A suo modo, il metodo di Bretton Woods era estremamente semplice: la Banca Centrale americana garantiva a chiunque portasse 35 dollari un cambio in oro per il peso di un'oncia.

Ovviamente era ben difficile trovare qualcuno disponibile al cambio: il dollaro diventava dunque una moneta internazionale accettata da tutti perché garantita da una conversione in oro di quantità prefissata.

Da parte loro, gli USA avevano accumulato una grande quantità d'oro come pagamento delle spese di guerra da parte dei Paesi alleati e dunque erano effettivamente in grado di sostenere una eventuale “corsa all'oro” da parte dei detentori di dollari: insomma, il sistema era semplice e ben congegnato. E dava garanzie di buon funzionamento.

E, in effetti, tutto funzionò a meraviglia

fin quasi alla fine degli anni Sessanta: il cambio fisso garantiva stabilità monetaria, mettendo in salvo le valute dei Paesi che aderivano all'accordo da speculazioni finanziarie che ne avrebbero potuto pregiudicare la crescita. Ma soprattutto garantiva gli USA: la Federal Reserve poteva emettere una qualsiasi quantità di dollari senza doversi preoccupare del fatto che la propria moneta si svalutasse.

Davvero fu un periodo di *unlimited opportunities* per gli USA: se avevano necessità di finanziare il loro welfare, se dovevano affrontare le spese per un intervento militare, se sentivano la necessità di coprire l'iniziale svantaggio

con la Russia sovietica nella corsa allo spazio, semplicemente emettevano dollari. Comunque chi li aveva in portafoglio sapeva di poterli cambiare in oro in qualunque momento: nessuno lo faceva, ma tutti avrebbero potuto farlo. Inflazione bassa, dominio monetario mondiale, crescita sostenuta e stabile: erano queste le caratteristiche degli USA nel periodo tra il 1945 e la fine degli anni Sessanta.

Poi il sistema si inceppò: “qualcosa” smise di funzionare. Che cosa? Semplicemente chi aveva grandi riserve di valuta statunitense cominciò a dubitare della solvibilità degli USA: se vi fosse stata una corsa agli sportelli

delle banche americane per cambiare i dollari in oro, il sistema sarebbe collassato. Come sempre in questi casi, tutto avvenne rapidamente e fuori da ogni controllo: in poco tempo si diffuse il panico fra i detentori internazionali di dollari.

L'epilogo ha una data di inizio, il 1968, e un nome, C. de Gaulle. Il Presidente francese, alle prese con il malessere sociale culminato nella rivolta giovanile del maggio 1968, chiede agli americani di cambiare i dollari in mano ai francesi con oro, secondo quanto stabilito da Bretton Woods. Gli USA sono costretti ad accettare, ma questo provoca il panico internazionale: si scopre che il

re-dollaro è nudo, l'oro dei forzieri USA non sarebbe neppure lontanamente in grado di garantire la copertura se tutti richiedessero la conversione! Si verifica una corsa al cambio: il dollaro sembra precipitare. Tutti vogliono disfarsi della valuta americana in loro possesso, anche se ben pochi possono ottenere il valore corrispondente in oro. Molti detentori di dollari cercano di sostituirli con altre monete: sterline inglesi, marchi tedeschi, franchi svizzeri, persino lire italiane.



Lester C. Thurow

Come siamo arrivati a tutto questo?

Come la maggior parte dei problemi più gravi, la storia comincia con due ingredienti essenziali e strettamente collegati: sfortuna ed errori di valutazione. Supponiamo che stiate scalando

una montagna, che non siate legati ai vostri compagni di cordata e che si stacchi una valanga. Se vi foste legati (una valutazione corretta) avreste possibilità di sopravvivere alla valanga. Se non vi foste legati e non ci fosse stata alcuna valanga (un'ipotesi fortunata) non sarebbe accaduto nulla e non avreste dovuto pagare alcuno scotto per non aver previsto con esattezza.

Se analizziamo le cause di come la nostra economia è giunta al punto in cui è, ci accorgiamo che parte è imputabile al caso, senza dubbio sfavorevole, e parte

all'adozione di criteri sbagliati. Quando c'è questa combinazione, ci sono sempre dei prezzi alti da pagare, prezzi che non si possono evitare [...].

La successione degli eventi che portarono a un'alta inflazione comincia con un criterio sbagliato che ora appartiene al lontano passato. Per evitare di rendere una guerra impopolare ancora più impopolare, il presidente Johnson decise di non aumentare le imposte quando avrebbero dovuto essere aumentate nel 1965, 1966 e 1967. Avevamo una guerra in corso, ma non la pagavamo

apertamente. Un'economia che aveva raggiunto la piena occupazione delle risorse poco prima che la guerra del Vietnam cominciasse, si trovava di fronte a una guerra che creava la classica inflazione da domanda. L'esercito, per esempio, aveva bisogno di milioni di stivali. Questo faceva salire il prezzo delle scarpe per i civili, poiché gli stivali militari entravano in concorrenza con queste ultime per accaparrarsi il cuoio divenuto scarso e la capacità produttiva calzaturiera. I datori di lavoro si contendevano i lavoratori e così i salari aumentavano. In tutta

l'economia i prezzi iniziavano a salire non appena la domanda eccedeva le capacità produttive.

Lester C. Thurow, *La società a somma zero*, Il Mulino, Bologna 1981, pagg. 71-72.

Come aveva avuto una data di inizio e un nome, l'epilogo ha anche una data finale e un protagonista: la data è il 15 agosto 1971, quando il Presidente USA R. Nixon decreta l'inconvertibilità oro-dollaro. Nella notte di ferragosto del 1971, quando i mercati internazionali sono chiusi per il lungo week-end

estivo, Nixon con la sua decisione affossa l'era dei cambi fissi e segna la fine dell'egemonia monetaria del dollaro: chi ha moneta americana se la deve tenere, perché la Federal Reserve non è più disposta a cambiarla in oro!

Dopo Bretton Woods

Dopo l'agosto 1971 tutto cambiò. Iniziò un periodo di cambi flessibili: ogni moneta veniva richiesta in base alla sua stabilità e in base all'entità degli scambi internazionali del Paese cui apparteneva. A complicare le cose, in un sistema già in difficoltà a causa della fine degli Accordi di Bretton Woods, vi

fu l'aumento del prezzo del petrolio deciso dai Paesi produttori aderenti al cartello oligopolistico dell'OPEC. Nel giro di un paio d'anni le granitiche certezze che avevano guidato la teoria economica e la pratica politica vennero scosse dalle fondamenta da avvenimenti di grande impatto sul tessuto economico e sociale dei Paesi industrializzati. Quali erano le certezze messe in crisi da eventi e decisioni pure così profondamente diversi fra di loro? Con qualche approssimazione possiamo fornirne un breve elenco:

1. l'inflazione non è un problema così tanto grave in un sistema economico e comunque un certo

livello di essa può essere un male necessario e accettabile se in questo modo si raggiunge la (o si tende alla) piena occupazione;

2. questo suggerisce che se esiste un'alternativa fra disoccupazione e inflazione, è sempre meglio ridurre la prima anche se ciò fa aumentare la seconda;
3. in ogni caso, se l'inflazione dovesse essere considerata il principale dei problemi, sarà sufficiente aumentare la disoccupazione per ridurre l'entità.

Argomentazioni di questo tipo erano largamente usate dagli economisti di

indirizzo keynesiano, che quindi si dimostrarono ben poco attrezzati per affrontare una situazione inedita e che anzi, secondo il loro schema teorico, era esclusa dal panorama delle possibilità. In effetti, la loro teoria era del tutto incapace di spiegare il nuovo fenomeno che avevano avanti agli occhi: la stagflazione, cioè la contemporanea presenza di alti tassi di inflazione e di disoccupazione. Per i keynesiani i due fenomeni avrebbero dovuto essere reciprocamente alternativi. Tuttavia negli anni Settanta ebbero il cattivo gusto di presentarsi insieme. Ne derivò una cospicua difficoltà ad affrontarli: le politiche economiche dell'ortodossia keynesiana, maggiore spesa pubblica per

combattere la recessione, erano inefficaci e per di più non facevano altro che alimentare l'inflazione, già alta per effetto dello shock petrolifero.

Come abbiamo già detto, di fronte alla crisi di questo schema vi fu chi, i monetaristi in particolare, propose un ritorno alle idee originarie di Smith e dei primi economisti suoi allievi, aggiornandole alle nuove situazioni di politica economica. I monetaristi avevano dalla loro parte l'evidenza dei fatti. La stagflazione, sostenevano, è costituita dall'insieme di due componenti: l'alta inflazione, causata dalle incontrollate emissioni monetarie da parte delle banche centrali, e la

stagnazione, con alti livelli di disoccupazione che le politiche monetarie non sono in grado di contrastare. Continuare su questa strada sarebbe stato inutile e dannoso. Lo Stato doveva tornare al rigore monetario che aveva caratterizzato le epoche prekeynesiane, con un rigido controllo delle emissioni e con un progressivo disimpegno in campo economico: il mercato, lasciato libero di agire, avrebbe riportato il sistema in equilibrio e risolto (o almeno attenuato) la crisi stagflativa.

Capitolo 20

La moneta

In questo capitolo

- ▶ I diversi tipi di moneta
 - ▶ Il circolante e le altre forme di pagamento
-

Che cos'è la moneta?

Può sembrare una domanda banale, ma

lo è solo all'apparenza. D'altra parte, ragionare sulle politiche monetarie con cognizione di causa comporta la necessità di rispondere in modo appropriato a questo interrogativo. È una domanda in realtà complessa, ma le difficoltà si riducono notevolmente se ci limitiamo a poche osservazioni di base. Prima di tutto rileviamo che nei sistemi economici esistono alcuni tipi di moneta ben determinati:

- ✓ moneta-merce (oro o argento);
- ✓ moneta cartacea (a corso legale);
- ✓ moneta bancaria (a corso fiduciario).

La moneta cartacea è senza dubbio il mezzo di pagamento che ci è più familiare: in tasca o nel portafoglio abbiamo sicuramente questi “pezzi di carta” (in realtà non è carta, ma è costituita da fibre di cotone, lino e canapa che la rendono più resistente all’usura e agli strappi) e stiamo ovviamente molto attenti a usarli con religiosa accortezza. Nei sistemi economici contemporanei viene emessa su ordine della Banca Centrale, che dunque è la titolare della politica monetaria.

Tra le altre caratteristiche la moneta cartacea ha quella di avere valore intrinseco nullo: essa ha un valore solo

perché lo Stato, d'autorità, gliene conferisce uno convenzionale. Nessuno la accetterebbe se non fosse obbligato dallo Stato, e in tal senso essa ha "corso legale": con questo termine ci si riferisce proprio a questa caratteristica, cioè al fatto che la legge impone l'accettazione della carta-moneta come mezzo per effettuare scambi (nel caso italiano l'art. 693 del codice penale punisce con un'ammenda fino a 6,20 euro chi rifiuta il pagamento in euro).

L'esperienza quotidiana indica che il pagamento di beni o di prestazioni avviene anche con altri mezzi, come assegni o carte di credito. Si tratta della moneta bancaria, così definita perché

viene emessa dalle banche: in pratica se una persona apre un conto corrente presso un istituto bancario ottiene la possibilità di servirsi di tali strumenti di pagamento. Questo significa che “alle spalle” dell’assegno o della carta di credito c’è un deposito bancario che ne garantisce la copertura.

Cosa cambia rispetto alla moneta cartacea? Fondamentalmente la differenza consiste nel fatto che assegni o carte di credito rappresentano mezzi di pagamento fiduciari: il potenziale ricevente può rifiutare di accettarli se ritiene che non siano “coperti”, se teme una truffa, se pensa che siano falsi ecc. Nessuno impone legalmente al

negoziante di accettarli e in effetti non sono rari i casi in cui è necessario pagare solo in contanti. Come è intuibile, è per questo che si parla di moneta fiduciaria.

Quindi, in un sistema economico circolano diversi tipi di mezzi di pagamento: moneta cartacea emessa dalla Banca Centrale e garantita dall' autorità dello Stato, assegni, carte di credito ecc. Per diversi motivi, si è arrivati a una classificazione internazionale basata su alcune sigle:

- ✓ il circolante indica la somma della moneta cartacea e di quella divisionaria (gli “spiccioli”) in

circolazione;

- ✓ M1 indica il circolante più l'ammontare dei depositi in conto corrente (bancari e postali);
- ✓ M2 indica M1 più l'ammontare dei depositi a risparmio (bancari o postali);
- ✓ M3 indica M2 più l'ammontare dei titoli di debito pubblico a breve termine nel Paese e altri titoli a breve.

L'elemento più importante a questo proposito è costituito dal diverso grado di liquidità di ciascuna forma di pagamento: grazie al corso legale, il

circolante ha un grado di liquidità massimo, che si riduce sensibilmente nel caso di assegni o carte di credito ed è ancora minore in M2 ed M3.



La tosatura delle monete

Avrete senz'altro notato che molte delle monete metalliche che abbiamo nelle nostre tasche e che ci servono per i piccoli pagamenti non hanno il bordo

liscio, ma presentano delle zigrinature. È solo un fatto estetico? Sì, oggi si tratta soltanto di un elemento di abbellimento, ma ha una ragione storica. Comunque verificate: prendete una moneta da un euro e guardatene i bordi. Sono lisci? No, vero? E, se osservate, lo stesso vale per i pezzi da due euro.

Prima dell'introduzione delle banconote, le monete metalliche erano costituite da oro o argento in una quantità certificata dallo Stato e corrispondente al loro peso: dunque il loro valore come mezzo di scambio era garantito dai grammi di metallo prezioso che contenevano. Accadeva che persone con pochi scrupoli ne limassero leggermente i

bordi in modo da impossessarsi della quantità di metallo limata (*tosatura*). Per ogni moneta era ben poca cosa, ma se ne avevano a disposizione, anche solo per poco tempo, in gran numero il guadagno si faceva consistente.

Ovviamente le monete “tosate”, contenendo una quantità inferiore di metallo nobile valevano di meno e questo danneggiava sia lo Stato sia tutti coloro che le usavano per i loro scambi. Per questa ragione in molti Paesi la tosatura veniva considerata un crimine grave, punito persino con la pena di morte. Ma, oltre alla repressione, gli Stati ricorsero anche all’espedito di incidere i bordi della moneta con

piccole righe o con segni particolari come croci o simili. In questo modo si rendeva più evidente l'eventuale tosatura e in qualche caso si riusciva anche a individuarne il responsabile.



N. Ferguson

Soldi, denaro, pecunia, schei,
baiocchi, contante, liquidi:

comunque la si chiami, la moneta è di primaria importanza. Per i cristiani è la radice di tutti i mali; per i generali è il nerbo della guerra; per i rivoluzionari la catena che aggioga i lavoratori. Ma che cos'è, esattamente, la moneta? È una montagna d'argento, come pensavano i *conquistadores* spagnoli? O anche solo una tavoletta d'argilla o un foglietto di carta stampata? Come siamo arrivati a vivere in un mondo nel quale la maggior parte della moneta è invisibile, sostituita da numeri sullo schermo di un computer? Da dove viene la moneta? E dove è finita?

N. Ferguson, *Ascesa e declino del denaro*, Mondadori, Milano 2009, pag. 3.

La circolazione monetaria in base al grado di liquidità

La moneta è un insieme diversificato di mezzi di pagamento, cioè di strumenti che servono per gli scambi di beni e servizi: come si misura la quantità di questi strumenti presente in economie

complesse come quella italiana? La risposta a questa domanda è tutt'altro che ovvia, soprattutto perché non esiste un'unica forma di moneta utilizzata per tutte le transazioni economiche: i diversi soggetti presenti in un sistema selezionano differenti forme di moneta in base al tipo di pagamento che intendono effettuare. C'è un aspetto di cui di solito non si tiene conto: in Italia il circolante è la forma monetaria meno diffusa, costituendo ben meno del 10% della liquidità complessiva! Infatti, benché la maggior parte delle transazioni quotidiane avvenga mediante il suo l'utilizzo come mezzo di scambio, l'ammontare di tali pagamenti, sia singoli sia nell'insieme, è relativamente

modesto.

Frugate nelle vostre tasche: probabilmente molti di voi hanno una “chiavetta” fornita dal gestore di bevande o snack dell’ufficio. Anche quella chiavetta è un mezzo di pagamento: caricandola si acquista il diritto a spenderne l’ammontare presso specifici distributori all’interno del vostro luogo di lavoro. Che cosa la differenzia dalle altre forme monetarie? Essenzialmente il grado di liquidità: quella chiavetta è utilizzabile solo presso determinati distributori e non può dunque essere utilizzata in modo ampio.

L’esempio della chiavetta permette di

introdurre un'importante differenziazione nei mezzi di pagamento: quella relativa al grado di liquidità, cioè in che misura una forma monetaria può servire al pagamento di beni e servizi nell'ambito dello scambio economico.

Il tipo di moneta che ha più titolo per far parte di un sistema monetario è il circolante, cioè la somma della moneta cartacea più la moneta divisionaria in circolazione: come detto, è il mezzo più comunemente usato per gli scambi quotidiani di esiguo valore, almeno nel nostro Paese. Un secondo tipo di attività monetaria frequentemente usato per le transazioni economiche è costituito da quelle forme di pagamento collegate a

un deposito di conto corrente. Si tratta però di moneta di tipo fiduciario e quindi ha un grado di liquidità più limitato: in genere carte di credito o assegni vengono accettati senza problemi, ma non è detto che questo accada.

Ci sono poi i depositi a risparmio bancari e postali: si tratta di forme monetarie dotate di ancora minore liquidità perché non vengono forniti strumenti in grado di attestare il deposito. In pratica occorre prima trasferire sul conto corrente un importo depositato su un conto di risparmio e solo a questo punto è possibile utilizzarlo attraverso assegni o carte di

credito. Infine esistono i titoli di debito pubblico detenuti da una persona: anche questi possono costituire mezzi di pagamento, ma sono scarsamente liquidi perché o se ne aspetta la scadenza, oppure si vendono sul mercato secondario e con quanto realizzato si effettuano scambi.

Perché le persone chiedono moneta?

Che razza di domanda! penserete. La risposta è ovvia: per poter effettuare le spese che sono necessarie alla loro attività. Le famiglie hanno bisogno di

moneta per i loro consumi e le imprese per poter realizzare gli investimenti e in generale acquistare quanto serve per la produzione. Verissimo: non fa una piega! Queste necessità generano un primo tipo di domanda di moneta, quella per transazioni (*scopo transazionale* se vi piacciono i paroloni difficili). D'altra parte, non si domanda moneta solo per effettuare acquisti: molte persone potrebbero decidere di investire parte di quanto posseggono in forme monetarie, nello stesso modo nel quale altre persone decidono di investire in case o terreni. La domanda di moneta generata dalla volontà di investire in forme monetarie viene definita *domanda per scopi patrimoniali*.



Le monete di pietra dell'isola di Yap

Yap è un piccolissimo gruppo insulare della Micronesia, nell'Oceano Pacifico. Le isole che ne fanno parte hanno un'estensione che è meno della metà dell'isola d'Elba: non desterebbero nessun interesse se non fosse per alcune particolarità locali. La prima è la loro

lussureggiante bellezza tropicale unita all'acqua cristallina del mare che le circonda: questo ne fa un paradiso per turisti e subacquei. La seconda particolarità è costituita dalle loro... monete.

Avete capito bene. Ovviamente non si tratta della moneta che si usa abitualmente negli scambi sulle isole: come valuta corrente yapesi e turisti usano da tempo il dollaro americano. Stiamo parlando di grosse pietre circolari che si trovano ai bordi delle strade o nei giardini delle case. Questi dischi, denominati *rai* nella lingua ufficiale, rappresentano la valuta tradizionale di Yap.

Alcuni yapesi, particolarmente attaccati al denaro, tengono le loro monete in casa, ma la maggior parte degli abitanti delle isole le lascia tranquillamente ai bordi delle strade. Tanto chi volete che rubi una pietra dal peso di qualche tonnellata? E poi in una piccola comunità tutti sanno a chi appartiene ciascuna pietra: se nel vostro Paese le banconote si tengono nel portafoglio, a Yap restano incustodite ma nessuno le ruba. E pensate che il rai ha ancora corso legale sulle isole!

Secondo la leggenda, nel passato, circa 600 anni fa, un gruppo di abitanti di Yap approdò a Palau, un'isola distante 400 chilometri. Essi furono attratti dalla

bellezza dei minerali locali, che a Yap non erano presenti, e decisero di usare dei grossi blocchi di pietra come mezzo di scambio, come moneta: dalla pietra ricavarono dei dischi, vi praticarono un buco al centro per poterli maneggiare e ne organizzarono il trasporto, un'impresa certo non facile sulle fragili imbarcazioni su cui abitualmente navigavano.

Bisogna dire che, una volta lavorati, i dischi di pietra sono molto belli e su Yap divennero ben presto preziosi. “Diventare ricchi” non era facile: occorreva organizzare un viaggio di alcuni giorni, richiedere alle autorità di Palau il permesso di estrarre il

minerale, scolpirlo in forma circolare e portarlo a Yap a bordo di leggere canoe a bilanciere. Per “coniare” una sola moneta ci volevano mesi di lavoro faticoso con martello e scalpello! Un impegno ingrato e pericoloso: molti si ferivano o morivano durante il lavoro. Il viaggio di ritorno a Yap, poi, presentava seri rischi: i dischi di pietra tuttora visibili sul fondo marino tra Palau e Yap rappresentano la testimonianza che non sempre le monete, e quelli che le trasportavano, arrivavano a destinazione. Comunque, anche il denaro che si trova in fondo al mare, perlomeno quello vicino alla costa yapese, ha un proprietario e ha un valore, proprio come quello sulla terraferma.

Dopo aver concluso una transazione commerciale contro pagamento in rai, generalmente il nuovo proprietario lascia i dischi di pietra dove si trovano: molti blocchi sono conservati nello stesso posto da anni, ma tutti sanno a chi appartengono. Il problema del furto non esiste! Infatti se un malintenzionato volesse rubare una moneta, dovrebbe trovare la forza e l'impudenza di portarla via: la cosa più difficile sarebbe la seconda, poiché tutti sanno perfettamente chi è il legittimo proprietario di ogni disco e tutti hanno grande rispetto per i diritti di proprietà.

Già, ma quanto vale un disco di pietra?

Per prima cosa si tiene conto delle sue dimensioni, della bellezza del minerale, del lavoro degli scalpellini. Poi si considera la sua storia: quanti anni ha? Il processo di estrazione fu molto difficile? Alcuni rischiarono la vita o morirono durante il trasporto? Infine, qual è la condizione sociale del proprietario? Il denaro di pietra appartenente a un capo vale di più di quello di un comune isolano.

Anche il rai ha subito un processo inflativo: quando furono introdotte, intorno al 1400, le monete di pietra erano così rare e preziose che solo i capi potevano possederle. In seguito, più o meno verso la fine dell'Ottocento,

gli attrezzi in ferro e le navi da carico permisero di produrre e trasportare molte più monete, comprese quelle grandi. L'aspetto singolare è costituito dal fatto che i dischi nuovi sono più voluminosi dei vecchi ma valgono di meno, non essendo stati costruiti con la lavorazione artigianale.



Breve storia del dollaro USA

Il dollaro americano è una moneta a corso puramente forzoso, come del resto oggi lo sono tutte le monete. Corso forzoso significa che non ha alcun valore intrinseco: la sua circolazione e accettazione è assicurata solo dalla legge. Ma negli USA non è sempre stato così: ai tempi dei primi insediamenti europei, nelle colonie che successivamente sarebbero diventate gli Stati Uniti si utilizzava una moneta-merce, costituita in parte da oro e argento.

Sulla costa Atlantica le monete metalliche erano scarse e quindi i coloni ricorrevano ad altre forme di moneta-merce: per esempio, quelli della

Virginia utilizzavano foglie di tabacco, mentre nel Nord-Est si usava il “wampum”, la conchiglia di una specie di mollusco. Entro limiti territoriali piuttosto ampi queste monete-merce erano pienamente accettate e di conseguenza svolgevano bene la loro funzione di mezzo di scambio.

Con il passare del tempo la moneta cartacea garantita si diffuse sempre di più. Si trattava di banconote diverse dal dollaro attuale, che viene emesso dal governo e reca la firma del ministro del tesoro. Prima della Guerra Civile, il governo non emetteva affatto cartamoneta. I dollari erano emessi dalle banche private, con la promessa di

convertirli su richiesta in monete d'argento. Si trattava di promesse non sempre credibili, perché a volte le banche emittenti fallivano. Di conseguenza la gente non accettava sempre di buon grado i biglietti distribuiti da banche ritenute in difficoltà economica. In altre parole, vi erano dollari che valevano di più e altri di meno.

Una curiosità di quei tempi erano i dollari emessi dalla Citizens' Bank of Louisiana, con sede a New Orleans, che divennero i più diffusi negli Stati del Sud: le banconote erano stampate in inglese su un lato e in francese sull'altro, perché molti abitanti della

Louisiana erano francofoni. Così, la banconota da 10 dollari, la più comune, riportava su una faccia *Ten* e sull'altra *Dix*. Queste banconote da dieci dollari vennero presto soprannominate dixies, da cui discende probabilmente *Dixieland*, il nomignolo con cui si definivano gli Stati del Sud.

Il governo USA cominciò a emettere dollari “ufficiali”, chiamati *greenback* (i verdoni di zio Paperone!) durante la Guerra Civile. In una prima fase i verdoni non avevano un valore fisso in termini di metalli preziosi. Solo dopo il 1873 il governo statunitense cominciò a garantire il valore del dollaro in termini di cambio in oro: il dollaro diventava

moneta cartacea garantita.

Nel 1933 il Presidente USA F.D. Roosevelt spezzò il legame fra dollaro e oro, suscitando il panico di molti osservatori. Dieci anni dopo il legame venne ripristinato con gli Accordi di Bretton Woods e poi nuovamente abbandonato, forse definitivamente, nel 1971. Nonostante i timori e gli avvisi di sventura, il dollaro USA è ancora la valuta più usata, e gradita, nel mondo.



C.M. Cipolla

Le parole hanno una loro storia e anche quando si tratta di aridi termini tecnici questa storia è sovente curiosa. Si prendano per esempio i termini lira e dollaro. Il termine lira origina da *libra* con il quale dai tempi romani, giù giù per il medioevo e l'età moderna, si intendeva un peso. Si cominciò

a far uso del termine *libra* per indicare una somma di moneta quando Carlo Magno riformò il sistema monetario del suo impero negli ultimi decenni dell'VIII secolo.

Per quasi un secolo i due termini *libra* e *lira* si equivalsero nel senso che una lira di moneta argentea continuò a pesare una *libra*. A cominciare dal IX secolo però, mentre la *libra* peso manteneva il suo valore ponderale costante, la lira moneta andò svalutandosi e venne a equivalere a una massa d'argento progressivamente sempre più

ridotta allontanandosi sempre più dal peso da cui aveva derivato il nome.

Il termine dollaro ha una storia ancora più curiosa e complessa. Nella seconda metà del Quattrocento importanti giacimenti argentiferi furono scoperti nella regione sassone-boema e nel Tirolo. Particolarmente ricche risultarono le miniere della valle di San Gioacchino, la Joachimsthal. Con le *royalties* che loro toccavano, i principi del luogo diedero inizio alla coniazione di grosse monete d'argento del peso di circa ben

trenta grammi che
rappresentarono una grossa novità
nummologica. Dal nome
Joachimsthal, o meglio dalla
seconda parte di questo nome
“thal” che in tedesco significa
“valle” queste monete vennero
chiamate talleri. [da cui il termine
“dollar”]

C.M. Cipolla, “Quella valle
tedesca dove nacque il dollaro”,
in C.M. Cipolla, *Piccole
cronache*, Il Mulino, Bologna
2010, pagg. 31-32

Capitolo 21

La Banca Centrale

In questo capitolo

- ▶ Che cos'è la Banca Centrale
 - ▶ Il rapporto tra Banca Centrale e potere politico
 - ▶ Come interviene la Banca Centrale nella politica economica e fiscale
 - ▶ Quali sono gli strumenti della Banca Centrale
-

Quando nasce la Banca Centrale

La Banca Centrale è un'istituzione piuttosto recente nella storia economica. La prima è stata la Sveriges Riksbank, fondata in Svezia nel 1668. Ma la più nota, del resto di poco successiva essendo nata nel 1694, è la banca centrale inglese, la Bank of England. Per due secoli circa quest'ultima è stata la principale Banca Centrale del mondo, finché la sterlina inglese è stata la moneta del Paese leader dell'economia mondiale.

Fra le due guerre mondiali la Gran

Bretagna perse il primato economico internazionale, essenzialmente a vantaggio degli USA, che lo consolidarono con gli Accordi di Bretton Woods nel 1944. Nonostante tutto questo, nel lungo periodo in cui la Bank of England è stata arbitro delle vicende finanziarie mondiali, ha accumulato un patrimonio di esperienze e introdotto innovazioni che ne fanno tuttora un punto di riferimento per le politiche monetarie.

Sono molto più giovani le due banche centrali oggi più importanti. La Federal Reserve USA (FED), fondata nel 1931, e la Banca Centrale Europea (BCE), nata nel 1998 e operativa dal 1999.

Entrambe sono strutturate secondo una logica federale che, in un coordinamento unitario, riunisce nella prima le dodici banche centrali americane, e nella seconda le banche centrali dei Paesi membri dell'Eurozona.

Questo capitolo ha lo scopo di rispondere ad alcune domande in relazione alle banche centrali:

- ✓ Perché c'è bisogno di una Banca Centrale? Quali sono le sue funzioni?
- ✓ Come viene creata moneta? Come interviene la Banca Centrale nella politica monetaria?

- ✓ Che strumenti ha a disposizione la Banca Centrale?

Che cos'è una Banca Centrale...

La Banca Centrale è un'importante istituzione cui ogni Paese tiene in modo peculiare. Essa è il principale, anche se non unico, artefice della politica monetaria. Ha quindi compiti particolarmente delicati e rilevanti: per esempio, quando non è determinato da eventi esterni, come l'aumento di prezzo delle materie prime, il livello di inflazione dipende dalle emissioni

monetarie decise da questo istituto.

In riferimento alla Banca Centrale americana, ma vale per ogni istituzione analoga, è stato detto che il suo compito “è quello di portare via i pasticcini proprio quando la festa comincia a scaldarsi”. È solo una battuta, ma illustra bene la missione affidatale: vigilare in modo scrupoloso sulle dinamiche monetarie, prestando particolare attenzione alle spinte inflazionistiche che un'eccessiva emissione monetaria potrebbe provocare. Un compito tutt'altro che facile: per rimanere nella battuta di prima, il banchiere centrale ha l'ingrato dovere di guastafeste! Dovete ammettere

che questa figura non piace a nessuno. Eppure è utile: non esserlo avrebbe conseguenze spiacevoli per l'intero sistema economico. Adempiendo all'incarico che viene loro assegnato, i banchieri centrali si trovano spesso in una posizione difficile: devono far fronte alle spinte che provengono dagli ambienti politici, governo e parlamento in primo luogo (quelli che hanno organizzato la festa), propensi a un'espansione monetaria che possa favorire obiettivi di breve periodo a vantaggio dei cittadini (gli ospiti della festa stessa).

In effetti, la leadership politica dei Paesi democratici è legata al consenso della

popolazione e al suo voto favorevole. La classe politica può quindi essere tentata, specie nei periodi prossimi a scadenze elettorali importanti, di spingere sull'acceleratore monetario optando per politiche monetarie espansive (i cioccolatini) e usando i successi economici per scopi elettorali.

Per contrastare questa tendenza, occorre che i dirigenti della Banca Centrale godano della massima indipendenza e autonomia rispetto alle istituzioni politiche e che alla loro designazione si giunga in modo trasparente e al di fuori da condizionamenti di potere. Come comprenderete, è più facile a dirsi che a farsi: occorrono meccanismi

istituzionali adeguati a questo scopo e, forse soprattutto, occorre che nel Paese vi sia la consapevolezza che l'indipendenza di questo istituto è un patrimonio collettivo da difendere nell'interesse di tutti.

... e perché c'è bisogno che esista

La necessità di avere una Banca Centrale è direttamente collegata all'evoluzione della moneta come strumento di pagamento: tutti ci siamo accorti che essa si è andata progressivamente smaterializzando, nel

senso che non ha più un valore intrinseco e non è più convertibile in oro, come avveniva in passato. Il processo di smaterializzazione può dirsi definitivo con la creazione e la diffusione della moneta elettronica, che consente di effettuare scambi per via telematica senza l'uso del contante.

La parte maggiore degli scambi, al momento attuale, avviene attraverso l'uso di forme di moneta fiduciaria, cioè fondata sulla reciproca fiducia fra i soggetti che scambiano. Ma questo fa nascere il bisogno di una banca centrale che, ponendosi al servizio della collettività, fornisca una garanzia istituzionale alla moneta fiduciaria. La

garanzia che si rende necessaria è la convertibilità dello strumento monetario che viene utilizzato. Con il termine convertibilità si intende il valore effettivo che si attribuisce alla moneta e che ne garantisce il suo utilizzo per gli scambi. Questo problema non sussisteva quando la moneta aveva un valore intrinseco corrispondente al valore nominale, come nel caso di monete d'oro.

L'esigenza della convertibilità è sorta con l'introduzione della moneta cartacea. Ma anche in questo caso non si è presentata subito: finché la banconota non aveva altro scopo che quello di certificare la proprietà di una certa

quantità d'oro, cioè era direttamente rappresentativa del metallo, non c'era alcuna ragione di avere una Banca Centrale che assicurasse la convertibilità, perché quella banconota era soltanto un certificato di deposito. A quel punto il suo valore nominale era garantito dal valore effettivo del metallo che era "alle sue spalle": in qualunque momento il detentore della banconota poteva chiederne la conversione in oro. Progressivamente è apparso evidente che la probabilità di dover convertire in oro tutte le banconote circolanti era molto bassa e le banche hanno ridotto la percentuale di metalli preziosi accantonati come riserva. Dopotutto che ragione c'era di detenere in modo

inoperoso il metallo prezioso, considerato che ben pochi ne richiedevano il cambio? La riduzione di questo vincolo ha avuto due conseguenze convergenti: in primo luogo la natura fiduciaria della moneta è aumentata. In secondo luogo si è reso evidente il problema del *signoraggio*, ossia del vantaggio acquisito dalle banche emittenti di poter emettere banconote con valori nominali superiori al valore intrinseco delle riserve da esse detenute.

Il termine signoraggio prende origine dall'operazione, più volte esercitata dai sovrani, di coniare monete metalliche con un valore effettivo inferiore a quello dichiarato: in pratica una moneta

dichiarata per un valore di scambio di 100 aveva un valore effettivo in oro di 90. Il signoraggio corrispondeva alla differenza pari a 10.

La prerogativa di emettere banconote è stata di volta in volta sottratta alle banche e affidata alla Banca Centrale, a cui è stato riservato il compito di essere unica istituzione di emissione. Lo scopo di questo accentramento monopolistico, adottato in tutti i sistemi monetari moderni, è quello di evitare il rischio dell'uso indiscriminato di banconote da parte delle banche commerciali, attratte dai profitti ricavabili con il signoraggio. In effetti, un sistema nel quale le banche possono battere moneta è

intrinsecamente instabile ed è più facilmente esposto a rischi inflativi derivanti dalla creazione eccessiva di banconote.

Sia chiaro: il signoraggio è presente anche nei sistemi moderni la cui politica monetaria è affidata a una Banca Centrale. In teoria, anzi, il problema è ancora maggiore da quando questi istituti non hanno avuto più come riferimento nelle loro emissioni le riserve auree, cioè dagli anni Trenta del Novecento. Ma la questione della convertibilità si è spostata senza modificarsi nella sua natura: dalla necessità di garantire il cambio della banconota con una corrispondente

quantità d'oro, la Banca Centrale ha ora l'onere di attestare che la moneta corrisponda a una certa quantità di beni e servizi acquistabili. In termini diversi, il suo compito è divenuto quello di assicurare la stabilità monetaria e il potere d'acquisto della moneta del Paese.



D. Ricardo

Il Governo non dovrebbe avere il potere di emettere moneta, perché esso, quasi sicuramente, abuserebbe di tale potere [...]. Sarebbe un grave pericolo, lo confesso, se il Governo – o, meglio, i ministri – avessero il potere di emettere moneta. Io, perciò, propongo di attribuire questo compito a dei Commissari inamovibili dal loro incarico se non a seguito di una votazione di uno o di entrambi i rami del Parlamento. Propongo, anche, per prevenire ogni relazione tra questi Commissari e i ministri, di proibire qualunque transazione

monetaria tra di essi. I Commissari non dovrebbero mai, sotto nessun pretesto, finanziare il Governo, né essere in alcun modo sotto il suo controllo e la sua influenza. Se il Governo avesse bisogno di denaro, dovrebbe essere obbligato a procurarselo in modo legittimo, tassando i cittadini, emettendo e vendendo titoli pubblici, attraverso prestiti consolidati, o prendendo a prestito da qualcuna delle numerose banche che esistono nel Paese; in nessun caso dovrebbe essere permesso di avere credito da coloro che hanno il potere di creare moneta.

D. Ricardo, *Plan for the Establishment of a National Bank*, J. Murray, Londra 1824, pag. 282 (nostra traduzione).



Il “divorzio” Banca d’Italia-Tesoro

Fino a quando il sistema delle banche

centrali dell'Eurozona non è cambiato, attribuendo alla Banca Centrale Europea numerosi poteri prima affidati alle singole istituzioni nazionali, la Banca d'Italia non poteva vantare una grande autonomia dal potere politico. Ora la situazione è diversa e va riconosciuto che negli ultimi decenni la Banca d'Italia ha compiuto molti sforzi per affrancarsi dalla dipendenza dal governo.

Ne è testimonianza l'episodio che è stato chiamato "divorzio" fra Banca d'Italia e Tesoro, avvenuto a partire dal 1981. Un divorzio consensuale: l'allora governatore della Banca d'Italia C.A. Ciampi e il ministro del Tesoro B.

Andreatta, un valente economista, si accordarono per far cessare una pratica di malcostume finanziario che durava da molti anni. In effetti, fino a quella data la Banca d'Italia era costretta ad acquistare tutti i titoli di stato emessi periodicamente dal Tesoro e non andati venduti in asta. In questo modo il governo poteva emettere titoli di debito pubblico per l'importo che riteneva necessario senza doversi preoccupare di trovare un acquirente: o riusciva a piazzarli sul mercato o, come *extrema ratio*, li acquistava la Banca Centrale. Questo però costringeva la Banca a sempre più onerosi impegni finanziari e alla sostanziale rinuncia al suo ruolo di controllore della stabilità monetaria: in

sostanza, proprio questa era artefice di politiche monetarie espansive che alimentavano l'inflazione, in quegli anni particolarmente aggressiva anche per motivi internazionali.

Nel 1981, d'accordo con Andreatta, il governatore Ciampi decise che la Banca non avrebbe comperato più titoli di debito pubblico, se non sulla base di valutazione proprie di differenziazione del suo portafoglio. Si scatenarono polemiche infuocate: gli ambienti di governo vennero privati di uno strumento che sino a quel momento aveva permesso loro di condurre politiche espansive fino all'assurdo, potendo contare sulla copertura del

fabbisogno di cassa assicurata dalla Banca d'Italia.

Oggi, a molti anni di distanza, possiamo affermare che la decisione di Ciampi e Andreatta ha avuto il significato di un primo atto coraggioso per il contrasto dell'inflazione e il rispetto delle prerogative della Banca Centrale.

Come interviene la Banca Centrale nella politica monetaria?

La Banca Centrale ha essenzialmente tre modi per intervenire nella politica

monetaria:

1. la manovra sulla riserva obbligatoria (o legale);
2. la manovra sul tasso di sconto;
3. le operazioni sul mercato aperto.

Delle tre possibilità, senza dubbio la più importante è costituita dalle manovre sul mercato aperto, ma è bene fare un cenno a tutte e tre.

Cominciamo dalla riserva obbligatoria: ogni banca di un Paese è obbligata a tenere in un conto presso la Banca Centrale una parte di quanto depositato sui suoi conti. Si tratta di denaro che la

banca non può utilizzare, è come “congelato” per ordine dell’istituto centrale. Se non esistesse un simile obbligo, le banche terrebbero a riserva solo il minimo indispensabile dei loro depositi, preferendo impegnare in prestiti e altri impieghi la massima quantità possibile di denaro. Se così facessero, però, potrebbero andare incontro a seri problemi se per qualche ragione i clienti richiedessero una quantità di contante imprevista rispetto a quanto preventivato dalla banca.

Per evitare simili situazioni, che nella storia dei sistemi bancari sono tristemente conosciute, da tempo si è introdotto l’obbligo della riserva legale:

in questo modo la banca viene costretta a tenere un capitale accantonato che viene giudicato sufficiente per far fronte a qualsiasi richiesta inaspettata da parte dei clienti. Attraverso l'obbligo della riserva legale, la Banca Centrale rende più sicuro il sistema nel suo complesso, rendendosi garante della liquidità dei singoli istituti. Inoltre agendo sulla variazione del valore percentuale della riserva, la Banca Centrale è in grado di modulare l'offerta di moneta che le banche possono mettere in circolazione: tanto minore è il valore percentuale della riserva, tanto maggiore sarà la liquidità disponibile per la banca, e viceversa.

Il secondo strumento a disposizione è costituito dalla manovra sul tasso di sconto: quando le banche sono a corto di riserve (esclusa ovviamente quella legale) possono contrarre prestiti con la Banca Centrale. Il tasso di sconto è il tasso di interesse che questa applica sui prestiti che concede agli istituti di credito. A loro volta le banche si rivarranno sui clienti, applicando tassi di interesse il cui livello permetta la copertura del tasso di sconto. Attraverso questo meccanismo la Banca Centrale è in grado di condizionare l'economia di un Paese: se ritiene che il sistema economico sia in una fase di recessione, o comunque di crescita troppo lenta, può

tentare di stimolarlo abbassando il tasso di sconto.

Le banche, a loro volta, vedendo ridotto il costo dei loro debiti nei confronti dell'istituto di emissione, abbasseranno il tasso di interesse applicato ai loro clienti e renderanno più conveniente chiedere prestiti per investimenti e consumi. Ovviamente, vale anche la manovra opposta: se l'economia è "surriscaldata", con i rischi inflativi che questo comporta, la Banca Centrale può alzare il tasso di sconto in modo da rendere meno conveniente il denaro e ridurre le spese.

Le operazioni sul mercato aperto

rappresentano lo strumento probabilmente più importante e più efficace a disposizione della Banca Centrale. Esse consistono nella vendita o nell'acquisto di titoli di debito pubblico da parte dell'istituto di emissione. Se, per esempio, la Banca d'Italia vende buoni del tesoro per 1 milione di euro alle principali banche italiane, queste pagano i titoli con contanti prelevati dai propri conti: alla fine dell'operazione, il sistema bancario disporrà di 1 milione di euro in meno di riserve a disposizione, che sarà depositato presso l'istituto di emissione. La liquidità complessiva del sistema economico verrà dunque diminuita di 1 milione di euro: in questo modo si può

tentare di ridurre la pressione inflazionistica eventualmente presente nel sistema stesso. Anche in questo caso vale pure l'ipotesi opposta: la Banca Centrale può decidere l'acquisto di titoli di debito pubblico detenuti dagli istituti di credito con l'effetto di aumentare la liquidità nell'economia e dunque, attraverso il canale bancario, può avere una funzione di stimolo degli investimenti e dei consumi.

Il moltiplicatore bancario

Per verificare con maggiore precisione

gli effetti degli strumenti a disposizione della Banca Centrale per controllare l'offerta di moneta, e dunque gestire la politica monetaria di un Paese, occorre introdurre un processo finanziario molto importante: il *moltiplicatore bancario*. Si tratta di un meccanismo molto semplice, quasi intuitivo, ma le cui conseguenze sono notevoli.

Supponiamo che Tizio depositi sul suo conto corrente presso la banca di cui è cliente la somma di 1.000 euro.

Supponiamo anche che la banca abbia un obbligo di riserva legale del 10%: sa dunque di avere a disposizione per le proprie operazioni attive 900 euro dei 1.000 depositati da Tizio. Naturalmente

la banca si darà da fare per impegnare in prestiti i 900 euro: solo in questo modo il denaro è in grado di produrre interessi e quindi generare profitto per l'istituto di credito. Ipotizziamo che la banca eroghi un prestito a Caio, che ne ha necessità, di 900 euro. In attesa di spendere la somma ricevuta in prestito, Caio la deposita sul suo conto presso la banca di cui è cliente. Ora essa si trova con un deposito di 900 euro, dal quale deve mettere a riserva il 10%, 90 euro, mentre può usare il resto, 810 euro, per le proprie attività. L'istituto cercherà di investire in un prestito a Sempronio questo denaro e il ciclo riprende...

A questo punto avrete il fiato grosso e

dunque vale la pena di fare una pausa: la quantità complessiva di moneta presente nel sistema sarà data dai 1.000 euro di Tizio, *più* i 900 di Caio, *più* ancora gli 810 prestati a Sempronio, per un totale di 2.710 euro. Ovviamente non c'è ragione di fermarsi se non per farvi riprendere fiato: gli 810 euro prestati a Sempronio diventeranno un deposito di cui la banca deve trattenere il 10%, 81 euro, ma le resteranno 729 euro per ulteriori prestiti, e così via fino all'azzeramento delle somme disponibili.

Gli strumenti a

disposizione della Banca Centrale: un breve riepilogo

Osservate con attenzione gli schemi delle Figure 21.1, 21.2 e 21.3: essi presentano in forma grafica le dinamiche provocate nel sistema economico dall'attivazione dei tre strumenti a disposizione delle banche centrali per intervenire sull'economia di un Paese.

La [Figura 21.1](#) fa riferimento alla manovra sulla riserva obbligatoria e vengono mostrati gli effetti alternativi di un aumento (+) o di una diminuzione (-)

della riserva obbligatoria: a seconda degli obiettivi che la Banca Centrale si prefigge di ottenere, può aumentare o diminuire la riserva obbligatoria richiesta alle banche. Questo modificherà la liquidità disponibile per le banche stesse, le quali renderanno più difficile o più facile l'accesso al credito.

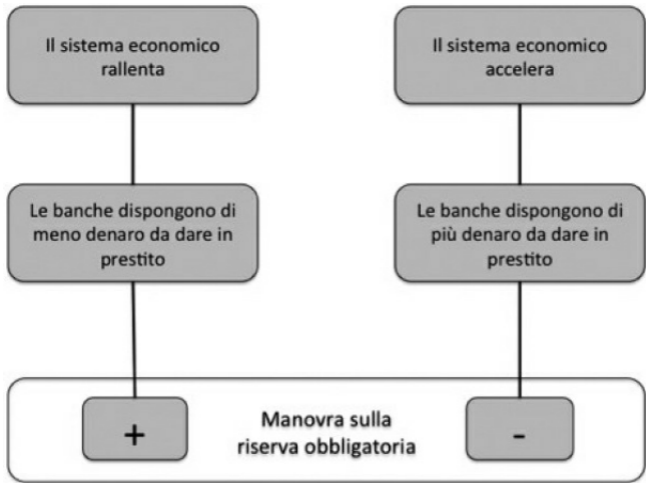


Figura 21.1 Uno schema della manovra sulla riserva obbligatoria.

Diverso è il caso della manovra attraverso il tasso di sconto. La Banca Centrale può intervenire con questo

strumento per modulare il suo intervento: se decide di aumentare il tasso di sconto (+) provoca un incremento dei costi sostenuti dalle banche, con un conseguente rialzo dei tassi di interesse e una riduzione del credito bancario; viceversa, se valuta che l'economia stia per entrare in una fase negativa, può ridurre il tasso di sconto, riducendo i costi per le banche che a loro volta potrebbero abbassare il tasso di interesse richiesto sui prestiti (Figura 21.2).

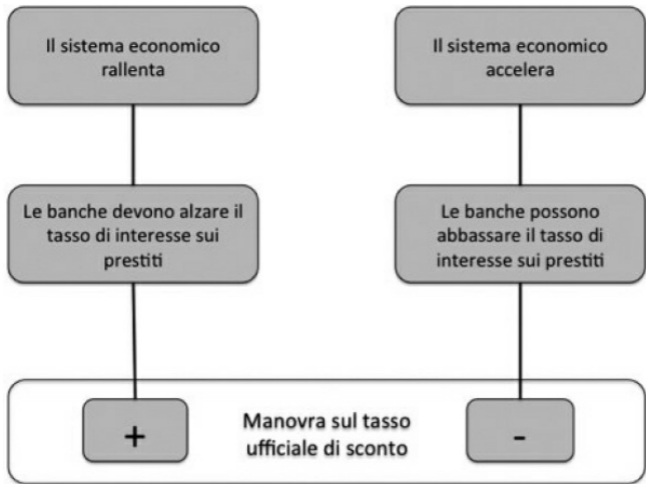


Figura 21.2 Uno schema del funzionamento della manovra sul tasso di sconto.

La terza manovra a disposizione della Banca Centrale è quella relativa alle

operazioni sul mercato aperto. Anche in questo caso le finalità sono le stesse: stimolare o rallentare l'economia. Si tratta della manovra più importante fra le tre, quella che più spesso produce gli effetti sperati, anche se è tutt'altro che facile da utilizzare ([Figura 21.3](#)).

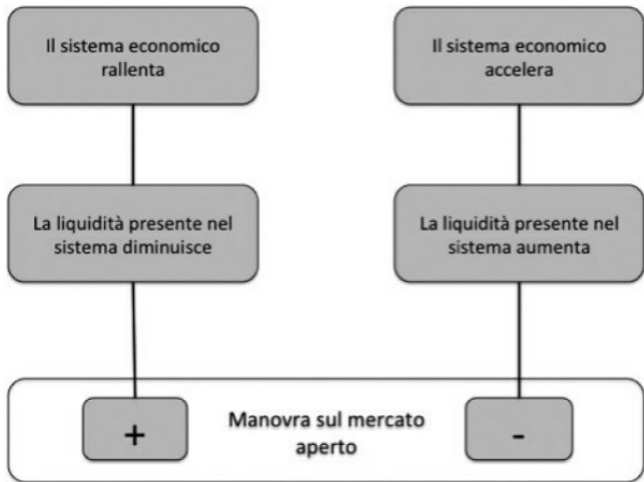


Figura 21.3 Uno schema del funzionamento della manovra sul mercato aperto.



La BCE e la politica monetaria

La Banca Centrale Europea, istituita nel 1998, è responsabile della politica monetaria per i Paesi aderenti all'Unione Monetaria Europea: essa, direttamente o attraverso il tramite delle banche centrali nazionali, assicura lo svolgimento dei compiti assegnati all'Eurosistema e al Sistema Europeo di Banche Centrali (SEBC).

Il SEBC è composto dalla BCE e dalle banche centrali nazionali di tutti gli stati membri dell'Unione Europea. Include pertanto sia i Paesi dell'Eurozona sia quelli che mantengono la propria moneta nazionale. Per assicurare una maggiore trasparenza e agevolare la politica monetaria in ambito europeo, il Consiglio Direttivo della BCE ha distinto l'Eurosistema dal SEBC.

Le finalità di questi organismi sono fissate dal Trattato di Maastricht, art. 105. Il comma 1 recita: "L'obiettivo principale del SEBC è il mantenimento della stabilità dei prezzi. Fatto salvo l'obiettivo della stabilità dei prezzi, esso sostiene le politiche economiche

dell'Unione.”

Il comma 2 precisa i compiti fondamentali del SEBC (e quindi della BCE e delle banche centrali nazionali): “[...] Definire e attuare la politica monetaria della Comunità; svolgere le operazioni sui cambi [...]; detenere e gestire le riserve ufficiali in valuta estera degli Stati membri; promuovere il regolare funzionamento dei sistemi di pagamento.”

La BCE è dunque il più importante attore di politica monetaria, sia in ambito euro che extra-euro. Come per le banche centrali dei singoli Paesi, la politica monetaria della BCE può

servirsi di strumenti quali le operazioni sul mercato aperto, le variazioni della riserva obbligatoria e quelle del tasso ufficiale di sconto. Ma si deve tenere conto degli obblighi imposti alla BCE dal Trattato di Maastricht: prima di tutto viene la stabilità monetaria; poi, in subordine e nella misura in cui non c'è conflitto con l'obiettivo principale, le altre politiche economiche dell'Unione.

Le politiche monetarie sono una faccenda delicata perché presentano rischi di innesco dell'inflazione o della recessione: se non si vigila con attenzione si possono provocare gravi squilibri economici e sociali. Gli economisti come Friedman sono i più

critici nei confronti delle politiche monetarie: essi ritengono che queste dovrebbero limitarsi a un rigido controllo della quantità di moneta emessa, senza pretendere di svolgere un ruolo attivo nelle dinamiche economiche, come al contrario sostengono gli economisti keynesiani.

Parte 7

Pensare globalmente

**Come è cambiata
l'economia, ovvero la
nuova distribuzione dei
pesi economici**

mondiali

Stiamo governando la
globalizzazione o la
globalizzazione governa
noi?

JOSÉ MUJICA

*In questa
parte...*

Scoprirete qual è
la nuova
geografica
economica mondiale,
quali sono i pro e
quali i contro.

Familiarizzerete con le strane sigle del G7, dei BRIC e dei MIKT e qual è il loro peso nella globalizzazione.

Approfondirete come funziona il commercio internazionale e il regime dei cambi.

Capitolo 22

La nuova geoeconomia mondiale

In questo capitolo

- ▶ Che cosa è realmente la globalizzazione
- ▶ Quali sono i pro e i contro del mercato globale

L'economia aperta

Volete acquistare un'auto? Potete scegliere fra gli ultimi modelli di una Fiat, di una Ford, di una Toyota. Volete andare in vacanza? Che ne dite delle spiagge della Sardegna? Oppure preferite una meta esotica come Cuba? Se voleste cominciare a risparmiare in vista della pensione, avreste la possibilità di scegliere fra fondi comuni diversi, che investono in azioni di imprese italiane o in titoli di società

estere. Tutto questo, e molto altro ancora, fa riferimento alla realtà dell'economia *aperta*.

Parliamo di economia aperta quando vogliamo analizzare il caso di sistemi economici in cui i fattori produttivi, i beni e servizi, i capitali possono essere acquistati in mercati internazionali e non solo all'interno del Paese. In questa situazione famiglie, imprese e governi devono scegliere se procurarsi beni nazionali o prodotti all'esterno, se investire nel mercato dei capitali interno o estero e dove procacciarsi i fattori produttivi.

Dovrebbe esservi chiaro che sostenere

che un'economia è aperta equivale a dire che essa è esposta agli scambi con il resto del mondo. Ma si tratta di un'affermazione che, per quanto corretta, è restrittiva: l'espressione economia aperta, infatti, non coglie la complessità dell'attuale sistema economico globale, meglio definito dall'espressione economia globalizzata, cioè integrata internazionalmente, sia attraverso il commercio internazionale sia attraverso nuove forme di interdipendenza come gli investimenti finanziari a breve termine, il commercio dei servizi, i flussi di conoscenza e di trasferimento tecnologico.

La comprensione del significato di

termini come globalizzazione o economia globalizzata è ancora ai primi passi: si tratta di processi emersi di prepotenza negli scenari mondiali solo di recente e che, dunque, non vengono ancora intesi in modo soddisfacente. Nonostante questo, è possibile indicare alcuni elementi che hanno guidato l'evoluzione della globalizzazione:

- ✓ cambiamento tecnologico (introduzione e diffusione delle tecnologie dell'informazione e comunicazione);
- ✓ internazionalizzazione della produzione (sistemi di produzione internazionale controllati da

imprese multinazionali);

- ✓ finanziarizzazione dell'economia (attività finanziarie che hanno un peso crescente rispetto all'economia di produzione e si sviluppano su scala globale).

La globalizzazione non ha però portato a una migliore distribuzione fra aree del mondo nella produzione del reddito, né a una ripartizione maggiormente egualitaria del reddito pro capite. Nel periodo compreso fra il 1980 ed il 2006 (quindi immediatamente prima della crisi) l'unica area continentale che ha visto aumentare il suo contributo al PIL mondiale è stata l'Asia, soprattutto

grazie alla crescita dei suoi due giganti, India e Cina; nelle altre zone o la situazione è rimasta stabile o si è ridotta, come nel caso dell'Europa. Comprendete bene che questa condizione non rappresenta una buona notizia per noi poveri europei...

Inoltre, a livello globale il reddito è cresciuto di un 30% circa, ma le differenze per aree continentali sono notevoli: gli asiatici hanno visto incrementare il loro reddito del 50%, mentre gli africani solo del 20%. Anche in Europa il reddito pro capite non è aumentato in misura considerevole: meno del 30%, più o meno la stessa percentuale di America Latina e

America del Nord.



Il Cassis de Dijon. Ovvero: quando un liquore non è un liquore...

La Crème de Cassis è una bevanda alcolica a base di ribes nero prodotta dall'impresa francese Cassis de Dijon. In Francia è ben conosciuta perché,

insieme al vino bianco, serve per preparare un cocktail chiamato Kir, molto gradito non solo ai francesi, ma anche ai tedeschi. D'accordo, starete già pensando, francesi e tedeschi amano il Kir, ma che rilevanza economica può avere questo apprezzamento? In realtà questo fatto, apparentemente banale e poco significativo, ha creato le condizioni per smantellare alcune delle più resistenti barriere commerciali in Europa: dovete ammettere che per un cocktail non è niente male come risultato! Cosa è successo?

La storia ha avuto inizio nel 1978, quando la Rewe-Zentral AG, un'impresa tedesca, decise di importare in

Germania la Crème de Cassis. I dirigenti della Rewe scoprirono però che la legge tedesca non permetteva l'importazione: il problema era che la Crème aveva una gradazione non sufficiente per essere classificata come un liquore. Inoltre non era compresa in nessuna delle categorie di bevande alcoliche autorizzate in Germania.

Rewe, però, intravedendo i vantaggi commerciali dell'importazione, non si lasciò scoraggiare e intentò un'azione legale in Europa contro la legge tedesca. Le argomentazioni della società erano solide: le norme tedesche discriminavano senza motivo le imprese non tedesche. Dopo un lungo

contenzioso giudiziario, la Corte Europea di Giustizia stabilì che la Germania non aveva il diritto di vietare l'importazione di un prodotto che era legittimamente in vendita in uno Stato membro (la Francia). La vittoria giudiziaria di Rewe ha permesso ai tedeschi di gustarsi il Kir senza dover ricorrere al contrabbando, ma ha avuto anche implicazioni di ben maggiore portata. L'Atto Unico Europeo, in effetti, recependo la logica della sentenza che ha dato ragione a Rewe, dichiara: "Il Consiglio [...] può decidere che talune disposizioni in vigore in uno Stato membro devono essere riconosciute come equivalenti a quelle applicate da un altro Stato membro." Tradotto per i

comuni mortali questo significa che individui e imprese possono scegliere liberamente le disposizioni normative più idonee e insistere affinché vengano applicate in tutti i Paesi membri della UE.

Il “reciproco riconoscimento” delle leggi di ciascun Paese ha come tendenziale conseguenza la deregolamentazione, poiché gli operatori economici scelgono, fra le normative vigenti negli Stati membri, quelle che assicurano loro la maggiore libertà. Questa dinamica è molto gradita agli occhi dei sostenitori del liberalismo politico ed economico, mentre risulta preoccupante per coloro che sostengono

che leggi e regolamenti in materia di standard industriali sono stati promulgati per uno scopo e non dovrebbero essere pregiudicati per il semplice fatto che un altro Paese dell'Unione non è stato abbastanza accorto da introdurre a sua volta una normativa paragonabile.

Il dibattito è aperto...

La sfida della globalizzazione

Oggi il mondo si trova nel bel mezzo di una vera e propria rivoluzione, che quanto a portata ed effetti, è

paragonabile alla Rivoluzione Industriale che cambiò il volto di molti Paesi fra Sette e Ottocento. Avrete senza dubbio capito che facciamo riferimento a quel complesso di processi che sbrigativamente vengono indicati con il termine globalizzazione. Allora, in primo luogo, proviamo a fornirne una definizione accettabile, anche se generica: la globalizzazione si riferisce alla crescente integrazione delle economie di tutto il mondo, soprattutto attraverso il commercio e i flussi finanziari, ma anche tramite il movimento di idee e persone, facilitato dalla rivoluzione nei settori delle telecomunicazioni e dei trasporti.

Chiariamo anche un altro aspetto: questo fenomeno è inevitabile perché la convergenza delle preferenze genera una omogeneità nei gusti dei consumatori di tutto il mondo. E, in effetti, il sapore del Big Mac che trovate a Pechino è straordinariamente simile a quello acquistato a New York o a Milano. Qualcuno può trovare poco gradevole questa prospettiva e certo non la si può considerare particolarmente positiva. Ma lo stato dell'arte è questo ed è difficile poter invertire la rotta.

Le imprese, per poter rimanere competitive a livello internazionale, devono sempre più frequentemente esternalizzare la produzione di parti o

componenti, oppure acquistarli ovunque essi risultino migliori o meno costosi, e devono investire i propri capitali e la propria tecnologia dove risultino più produttivi. Per le stesse ragioni, le imprese devono esternalizzare le prestazioni di lavoro o devono impiegare forza-lavoro ovunque questo risulti meno costoso o più conveniente. La globalizzazione è importante perché accresce l'efficienza dei sistemi economici ed è al tempo stesso inevitabile perché le regole della competizione internazionale lo richiedono.

A questo fenomeno sono stati però imputati un certo numero di gravi

problemi e di squilibri, che vanno dalla crescita delle disuguaglianze a livello internazionale, all'aumento del lavoro infantile nei Paesi emergenti e in via di emersione, all'inquinamento ambientale ecc. Per questi motivi essa ha generato, suo malgrado, un forte movimento che le si contrappone. I movimenti "non global" sono estesi e poco strutturati e accusano i processi di globalizzazione di essere alla base di molti dei problemi umani e ambientali del mondo, e di sacrificare il benessere dell'uomo e dell'ambiente sull'altare del profitto, specie a vantaggio delle grandi multinazionali in grado di governare i processi stessi.

Benché comprensibili, e in alcuni casi ragionevoli, queste proteste, che a volte sono diventate anche violente e sono sempre piuttosto rumorose e folcloristiche, mancano il bersaglio: le cause di molti seri problemi che il mondo d'oggi si trova ad affrontare vanno cercate altrove e le contestazioni solo raramente colgono nel segno. La globalizzazione può essere giustamente accusata di non aver garantito una distribuzione più equa dei redditi e degli altri vantaggi che procura fra i popoli del mondo, ma al tempo stesso non è pensabile che tutti i mali del pianeta dipendano da essa.

In ogni caso, se è vera l'ipotesi secondo

la quale essa è un processo nella sostanza irreversibile, non serve lottare contro i mulini a vento ma occorre, invece, muoversi nella prospettiva di una riforma, profonda e urgente, del sistema economico-finanziario globale. In effetti, una parte rilevante dei problemi che si sono resi evidenti con la crisi apertasi nel 2007 è collegabile all'inadeguatezza dei sistemi di controllo internazionale sui grandi flussi finanziari, che in qualche caso sono stati in grado di mettere in ginocchio interi Paesi.

La globalizzazione è *anche* questo. Ed è questo che, lo ribadiamo, va regolato. Ma purtroppo al momento una certa

anarchia è inevitabile: la globalizzazione, nella sua essenza, consiste nell'apertura e nel libero scambio di beni, servizi, risorse, tecnologie, idee e anche denaro.

L'Undici Settembre e i successivi attentati terroristici, la tensione internazionale generata dagli squilibri militari e politici, a loro volta provocati dalle mutazioni degli equilibri geo-economici mondiali, hanno inevitabilmente indotto incertezze e sconcerto.

All'indomani degli attentati negli USA nel 2001, il commercio e gli investimenti si sono drasticamente

ridotti. Solo in un secondo momento la situazione si è stabilizzata, tornando ai livelli precedenti. D'altra parte i costi connessi alla lotta internazionale contro il terrorismo hanno prodotto un aumento delle spese per la sicurezza. Pensateci: gli effetti di questi aumenti equivalgono a un dazio o a una tariffa protezionistica sulle transazioni internazionali. Questo tende sicuramente a rallentare il processo di integrazione globale delle economie del pianeta, ma c'è qualche dubbio riguardo al fatto che questa possa considerarsi la strada che anche i movimenti no-global più radicali volessero imboccare.



L'economia di Hollywood

Secondo voi qual è il settore esportatore più importante negli USA? Non c'è una risposta univoca a una simile domanda, perché molto dipende dalle definizioni e dai criteri adottati: alcuni vi diranno che è l'aeronautica, altri l'agricoltura. In una certa misura sia gli uni che gli altri avrebbero ragione. Ma se non volete mettervi nei pasticci con classifiche poco sicure, un'affermazione vi è

possibile farla: uno dei settori trainanti dell'export USA è costituito *dall'entertainment*, con volumi d'affari miliardari.

I film e i programmi televisivi USA sono visti in tutto il mondo e il mercato estero è progressivamente diventato cruciale per le sorti finanziarie di Hollywood. In particolare, i film d'azione spesso guadagnano più all'estero che non in America.

Perché gli Stati Uniti sono il primo esportatore mondiale di *entertainment*? Per comprenderlo occorre riflettere sul fatto che la dimensione del mercato statunitense consente notevoli vantaggi

ai produttori. Un film rivolto in prevalenza al mercato italiano o a quello francese, entrambi molto più piccoli di quello americano (che peraltro comprende anche il Regno Unito e il Canada anglofono), non può permettersi i grandi budget di tante pellicole statunitensi.

Molti dei film provenienti da Paesi quali la Francia o l'Italia sono pregevolissime commedie o drammi, il cui fascino, però, difficilmente resiste al doppiaggio o ai sottotitoli: ve li immaginate i dialoghi di *Benvenuti al Sud*, tradotti in inglese? Perderebbero gran parte del loro carattere! Anche le commedie americane risentono dello stesso

problema, ma a Hollywood lo hanno risolto rinunciando a realizzarne in quantità e concentrando la produzione su spettacolari film d'azione.

È noto che i film d'azione, quelli spettacolari in modo particolare, costano montagne di soldi: come mai le grandi Major americane sono in grado di affrontare questi costi? L'industria cinematografica hollywoodiana può contare su fornitori specializzati e su un mercato del lavoro concentrato: produttori indipendenti, agenzie di casting, società di consulenza legale, esperti in effetti speciali. Il tutto in poche miglia quadrate, in quello che l'esperienza italiana definirebbe come

distretto dell'entertainment.

Fateci caso. Invece di uscire subito dal cinema alla fine di un film, concentratevi sui titoli di coda e sui ringraziamenti ai collaboratori da parte della produzione: ogni film richiede un'armata temporanea che include i cameraman, i truccatori, i musicisti, le controfigure e molte altre professioni specifiche come elettricisti, specialisti di sceneggiatura, tecnici del montaggio e, ovviamente, attori e comparse. C'è un altro aspetto che in questo distretto assume un'importanza cruciale. È ciò che abbiamo definito come esternalità (positive): la concentrazione delle imprese in qualche modo legate a questa industria permette

di realizzare delle economie di scala generate dalla rete di conoscenze reciproche che trovano, nell'ambiente altamente socializzato di Hollywood, il miglior terreno di coltura.

Il segnale di quanto forti siano le economie esterne hollywoodiane è costituito dalla spiccata capacità di attrarre capitale umano di alta qualità di origine non americana: Greta Garbo, Josef von Sternberg, Arnold Schwarzenegger, Paul Verhoeven e tanti altri sono tutti talenti cinematografici che l'industria USA ha "soffiato" ad altri Paesi. Molti dei film "americani" sono spesso prodotti globali, in cui la presenza di attori e altro personale di

origine yankee è largamente minoritaria. In questo caso la domanda d'obbligo è: un attore come Schwarzenegger, un regista come von Sternberg avrebbero raggiunto l'enorme popolarità che hanno conquistato se non si fossero mai mossi dal paesello? Quasi sicuramente no!

Altri distretti *dell'entertainment* hanno avuto successo, anche se non nelle dimensioni hollywoodiane: in India, per esempio, dove il mercato dei film è stato protetto dalla dominazione americana in parte dalla politica del governo indiano e in parte dalle differenze culturali, si è formato a Bombay un distretto cinematografico, significativamente denominato "Bollywood". Anche in

questo caso hanno giocato un ruolo determinante la concentrazione di competenze e le esternalità positive.

Ancora: a Hong Kong è nata un'industria cinematografica rivolta soprattutto al pubblico di lingua cinese. A Caracas, in Venezuela, è invece sorta un'industria specializzata nella produzione di programmi televisivi in lingua spagnola per tutto il Sud America. Quest'ultimo caso è particolarmente interessante: i produttori venezuelani hanno scoperto un inaspettato mercato di sbocco nei telespettatori russi, che si identificano molto più facilmente nelle vicende narrate dalle *soap opera* che non nelle pellicole americane.

Essere cinesi

Che ci piaccia o no la globalizzazione è anche questo: la produzione si sposta dove le condizioni sono più favorevoli e tra queste il basso costo del lavoro è uno degli elementi chiave. Ovviamente non è l'unico: la capacità dei lavoratori di produrre beni di qualità adeguata al mercato di destinazione, in alcuni casi conta moltissimo e fa sì che non si possa spostare la produzione solo dove costa meno. È, per esempio, quel che accade per alcune firme dell'alta moda o del lusso: *brand* come Armani o Ferrarri non possono affidarsi ai cinesi per la produzione. O meglio: devono

comunque avere garanzie sufficienti per delocalizzare.

Questa regola è evidente per alcuni settori produttivi, che però, per quanto significativi possano essere, costituiscono pur sempre casi particolari. La stessa logica, infatti, non si applica in linea generale: le differenze nei costi di produzione fanno sì che un settore, fino a poco tempo prima florido e dalle notevoli prospettive industriali, perda rapidamente gran parte del suo vantaggio e decada in fretta. Quando ciò accade, la fine di determinate produzioni industriali provoca effetti disastrosi sul territorio di insediamento, soprattutto

quando quell'area aveva concentrato ogni sforzo su quella singola produzione.

Qui c'è da intendersi sulla natura della globalizzazione e sulle sue conseguenze riguardo al lavoro, all'occupazione e al territorio, in particolare nel caso italiano: se si vuole diffondere un prodotto di massa è necessario disporre di una grande scala produttiva, cioè di imprese di dimensioni ragguardevoli. L'Italia non possiede molte imprese mediograndi, ma se si realizzano prodotti differenziati a seconda delle diverse esigenze dei consumatori, allora una scala produttiva più piccola non solo può essere sufficiente, ma in molti

casi può costituire la chiave del successo.

Nel nostro Paese non si fa molta ricerca industriale, ma numerose piccole imprese sono riuscite a introdurre brillanti innovazioni nei processi produttivi e nei prodotti utilizzando l'esperienza di altri. Non è un demerito in sé: l'assenza della grande industria e la mancanza di consolidate strutture di ricerca avrebbero dovuto costituire uno svantaggio, e in parte è stato così. Ma questi limiti sono stati superati grazie all'abilità dei piccoli imprenditori nell'utilizzo di tecniche produttive e commerciali provenienti dall'estero.

Insomma: per lungo tempo siamo stati noi i cinesi!



Pietra Rivoli

Una grande cesta piena di t-shirt era collocata vicino all'uscita di un emporio Walgreen situato nei pressi della spiaggia. La cesta era posizionata in modo da catturare

l'attenzione degli acquirenti mentre uscivano dal negozio, e funzionava: quasi tutti quelli che vi passavano accanto frugavano nella cesta, anche solo per un minuto. La cesta conteneva centinaia di magliette, vendute a 5,99 dollari l'una (10 per due). Tutte erano stampate con qualche tema che ricordava la Florida: conchiglie, pesci brillanti, palme.

Mi avvicinai e tirai fuori una t-shirt. Era bianca con l'immagine di un pappagallo dai colori sgargianti e la scritta "Florida" sottostante. Pagai alla cassa poi uscii sotto il sole e guardai la

maglietta attraverso l'incarto:

“Sei proprio tu!”, pensai.

Tornata a Washington tirai fuori la maglietta dalla borsa e guardai l'etichetta.

“Sherry Manufacturing,” diceva, e sotto: “Made in China.” Digitai “Sherry Manufacturing” nel mio motore di ricerca. Alcuni minuti dopo avevo già raggiunto Gary Sandler, presidente della Sherry, al telefono. “Certo,” mi disse, “venga pure a trovarci. Non riceviamo molti visitatori da Washington.”

[...] La mia t-shirt viene dalla

Cina. Probabilmente è partita da Shanghai ed è arrivata nel porto di Miami alcune settimane dopo. Tutto sommato, la maglietta è costata a Sandler 1,42 dollari, compresi i 24 centesimi di tasse doganali. L'articolo fa parte dei 2,5 milioni di t-shirt di cotone che sono potuti entrare negli USA [in un anno] in seguito al sistema delle quote di importazione dalla Cina. Il viaggio di questa maglietta [...] testimonia la potenza che le forze economiche hanno nel superare gli ostacoli: per arrivare fino a qui, la t-shirt ha combattuto le industrie tessili americane, i deputati del

Congresso provenienti dal Sud e un sistema di dazi e di quote così labirintico che è difficile immaginare perché qualcuno debba prendersi la briga di affrontarlo. Ma Gary Sandler si prende questa briga. Nonostante gli sforzi migliori del Congresso, degli industriali e dei lobbisti, nonostante le quote e i dazi e la burocrazia cinese possiede le magliette migliori al prezzo migliore.

P. Rivoli, *I viaggi di una T-shirt nell'economia globale*, Apogeo, Milano 2008, pagg. 13-14 e 16.

Tutto cambia!

Tutto questo ha retto, e retto bene, fino agli inizi del decennio Novanta, quando nel mondo si sono visti gli esiti del processo di globalizzazione cominciato negli anni precedenti. Fino ad allora le valutazioni in termini di competitività venivano fatte su logiche di piccola scala: un'impresa guardava le altre aziende sue concorrenti nello stesso territorio e, di conseguenza, adeguava le sue strategie. Ma già la competizione su scala nazionale, e non più locale, rende tutto più complicato, immaginate poi

quanto possa essere difficile confrontarsi con imprese situate in Paesi o addirittura in continenti diversi! Inoltre la scala globale comporta inevitabilmente l'adeguamento delle produzioni locali alle caratteristiche del luogo di destinazione: un'impresa italiana che voglia vendere in Medio Oriente deve ovviamente fare riferimento ai gusti dei consumatori arabi, al loro potere d'acquisto, alla legislazione locale che permette o vieta certi comportamenti di consumo.

La globalizzazione è una vera rivoluzione, al pari di quanto lo è stata quella industriale, si è detto. Ma mentre quest'ultima è avvenuta nel corso di un

secolo, i processi di globalizzazione si verificano sotto i nostri occhi, modificano il nostro modo di vivere mentre stiamo vivendo: un paio di decenni ed è tutto cambiato! E che succederà nei prossimi venti anni?

Anche se i no-global probabilmente non sono disposti ad ammetterlo (o comunque non lo considerano un vantaggio), con la globalizzazione è aumentata enormemente l'efficienza dell'economia nel suo complesso e la concorrenza su scala planetaria, prima confinata a pochi settori dominati da grandi imprese, si è consolidata fino a diventare la regola che governa i mercati e ne condiziona gli sviluppi.

Qualcuno è riuscito a adeguarsi, cambiando il suo destino economico: Paesi fino a pochi decenni fa ai margini del progresso, oggi sono potenze mondiali e stanno ridisegnando la geografia economica del pianeta. Ma non tutti ce l'hanno fatta: parallelamente all'evoluzione e alla crescita di alcuni, altri sono rimasti al palo o sono addirittura arretrati. Il Giappone sta vivendo una lunghissima fase recessiva; l'Africa, salvo alcuni Paesi in crescita tumultuosa, appare sempre più un "continente perduto". Anche l'Europa si presenta in chiaroscuro: vi sono Paesi che crescono, e lo fanno bene, come quelli dell'area baltica; la Germania, insieme all'Olanda, guida l'avanzamento

continentale; altri sono in difficoltà, come per esempio Francia e Italia.

Quel che succede ai Paesi può succedere anche ai settori industriali: alcuni nascono, altri si rafforzano, altri ancora si indeboliscono. E ve ne sono alcuni che, purtroppo, scompaiono.



Il triste destino dei biliardi liguri

L'ardesia è un minerale la cui estrazione è concentrata in poche aree del pianeta. È facilmente lavorabile e ha molteplici usi: dai tetti delle case liguri, dove sostituisce spesso le comuni tegole, agli scalini e pavimenti. È un materiale da costruzione molto apprezzato: le sue tonalità, che vanno dal grigio ferro al nero, lo rendono gradevole e la sua resistenza agli agenti atmosferici ne consente un uso efficiente nell'arredo urbano.

Ma l'ardesia ha soprattutto due impieghi principali: il materiale meno nobile serve a produrre le comuni lavagne, mentre quello migliore e più compatto viene impiegato per i piani dei tavoli da

biliardo. Infatti, la qualità del materiale, la sua “risposta balistica”, è fondamentale per il giocatore e, nei decenni scorsi, chi voleva un biliardo di buon livello doveva acquistarlo con la base di ardesia ligure, prodotta nell'immediato retroterra di Lavagna, in Val Fontanabuona.

Nel giro di pochi anni cambia tutto! Minor richiesta di tavoli da biliardo? Esaurimento dei giacimenti delle miniere liguri? Niente di tutto questo: semplicemente sono arrivate sul mercato prima le lastre brasiliane, poi i biliardi completi provenienti dalla Cina. Senza dubbio la qualità è peggiore: la “risposta balistica” è inferiore e le

micro-impurità dell'ardesia brasiliana o cinese rendono la traiettoria della palla meno precisa.

Tutto vero. Ma è vero anche che i costi di produzione, e conseguentemente il prezzo di vendita, sono molto più bassi. Ed è questo che, alla fine, fa la differenza: dopotutto nella maggior parte dei casi alla gente non serve un biliardo perfetto, ma uno di qualità accettabile, che possa servire a passare in allegria qualche serata invernale. Di fronte a un biliardo Made in China, il cui prezzo di vendita spesso non arriva alla metà di quello prodotto con l'ardesia ligure, molti acquirenti non hanno dubbi, scegliendo quello più a buon mercato.

Questo ha inciso profondamente sul territorio del distretto, sia in termini di riduzione drastica del fatturato (che è passato dai 60 milioni ai 5 milioni!), sia in termini di perdita di posti di lavoro: gli occupati sono calati di circa due terzi rispetto ai tempi d'oro (da 270 a 80-100 lavoratori). Questo è probabilmente il lato più oscuro della globalizzazione: la chiusura di un'impresa, la scomparsa o il drastico ridimensionamento di un distretto, la fine di una filiera produttiva hanno, sempre e inevitabilmente, conseguenze sull'occupazione. I lavoratori sono le prime, e forse le principali, vittime dei processi di globalizzazione.

Il fatto che esistano ammortizzatori sociali quali la cassa integrazione o i sussidi di disoccupazione, non deve trarre in inganno: niente sostituisce il lavoro e l'orgoglio di produrre. Quando un territorio è colpito da alti livelli di disoccupazione si instaurano processi di degrado sociale, di perdita di identità collettiva che vanno ben al di là della, pur importante, mancanza del salario. Per di più, sostenere il reddito attraverso provvedimenti quali la cassa integrazione ha un costo notevole che ricade fatalmente sui cittadini e rischia di aggravare il già precario disavanzo pubblico.

Il lavoro che prima veniva eseguito in

Val Fontanabuona ora viene svolto, a costi molto più bassi, nei Paesi emergenti. E questo non vale solo per l'attività nelle catene di assemblaggio a scarsa specializzazione, la cui produzione si è spostata da tempo verso aree geografiche dove i salari sono molto contenuti e le tutele (sindacali, ambientali ecc.) sono minori o inesistenti: anche mansioni che richiedono competenze elevate, l'uso del computer o conoscenze ingegneristiche vengono sempre di più presidiate da forza lavoro di Paesi che fino a poco tempo fa erano poco più che "espressioni geografiche".

Che fare?

È forse ora di rendersi conto che sul pianeta esiste una forza lavoro competitiva, volenterosa e in grado di svolgere le stesse mansioni a un costo molto inferiore rispetto a quello dei lavoratori dei Paesi ricchi. E in futuro è probabile che la tendenza allo spostamento di interi settori produttivi verso nuove aree del mondo, rispetto a quelle tradizionali, costituirà un processo dalle dimensioni crescenti. Non solo nel settore manifatturiero ma anche in quelli che forniscono servizi, la globalizzazione impone le sue regole: per esempio si calcola che circa 4000

lavoratori giamaicani siano collegati via satellite con gli USA e adempiano a mansioni di medio livello quali prenotazioni aeree, emissione di biglietti, numeri verdi e inserimento di dati per le compagnie aeree statunitensi.

Un buon numero di imprese italiane, soprattutto del Nord, finita la giornata lavorativa, trasferisce per via telematica i dati amministrativi in Bangladesh o in India per l'aggiornamento dei libri contabili. Contando sulla differenza di fuso, alla riapertura dell'azienda la mattina successiva, l'imprenditore si troverà i dati aggiornati e organizzati secondo le regole di contabilità italiane.

Data questa situazione, è comprensibile che i lavoratori dei Paesi più avanzati sollevino grosse obiezioni a questo gigantesco trasferimento di lavoro, specializzato e non, all'estero. Ma, occorre riconoscere, i governi dei Paesi avanzati possono fare ben poco per arginare questa tendenza produttiva: supponiamo che il governo italiano cerchi di limitare il flusso di lavoro all'estero, per esempio vietando alle imprese nazionali di delocalizzare la produzione in Paesi con costi più bassi. Sarebbe un modo per proteggere il proprio mercato nazionale, ma le imprese che vi operano rischierebbero di perdere competitività a livello

internazionale e sarebbero destinate alla chiusura. Oppure si potrebbe vietare l'importazione da Paesi quali la Cina o il Brasile: già, ma siete disposti a comperare una *t-shirt*, oggi prodotta in Cina, Vietnam o in Turchia, a un prezzo dieci volte superiore a quello che pagate adesso?

Ovviamente il problema esiste e soluzioni facili non sembrano essercene: prima di tutto, però, meglio lasciar perdere chi propone rimedi che adombrino l'uso di strumenti protezionistici, che peraltro non è possibile applicare perché i Paesi colpiti adotterebbero lo stesso provvedimento nei nostri confronti.

Nonostante questo, alcune strategie sono possibili, anche se non garantiscono un successo certo.

Torniamo in Val Fontanabuona per fare qualche riflessione: perché il distretto dell'ardesia è scomparso? In primo luogo perché le imprese del territorio non sono state in grado di innovare le loro tecniche produttive: contando sull'innegabile qualità della materia prima e sulla maestria dei lavoratori, non si sono mai poste il problema di innovare le tecnologie, mantenendo un sistema di tipo artigianale che garantisce sì l'alta qualità del prodotto, ma anche il suo alto costo di produzione. Inoltre le imprese del distretto si sono dimostrate

incapaci di “fare rete”: il tentativo di lanciare un marchio comune è rimasto sostanzialmente sulla carta. Presentarsi sui mercati potendo fare riferimento a un consorzio di qualità, o anche solo contando su sinergie commerciali, avrebbe potuto costituire una carta vincente. Non è facile superare le paure e le gelosie dei singoli imprenditori, ma se le imprese del distretto dell’ardesia lo avessero fatto, oggi non si troverebbero nella situazione drammatica descritta prima.

Le poche imprese che sopravvivono devono comunque mantenere un alto standard di qualità: competere con brasiliani e cinesi sui costi di

produzione è inutile. Che in Brasile o in Cina si facciano pure biliardi di bassi livelli qualitativi: le imprese del distretto possono, forse, ritagliarsi una nicchia di mercato in grado di soddisfare i clienti più facoltosi ed esigenti. Può essere una strategia vincente anche in tempi di crisi: la domanda dei clienti più ricchi non diminuisce, o diminuisce meno, nei periodi di difficoltà economica. Certamente gli spazi di manovra sono ristretti e le tecniche commerciali devono essere aggressive e intelligenti, ma quel poco che resta del distretto dell'ardesia può ancora reggere allo scontro globale.

Lo stesso vale per imprese che operano in altri mercati, anche quelli che oggi appaiono in buone condizioni di salute. Le imprese, i distretti, i Paesi e i governi devono ricordare alcuni concetti chiave: i cambiamenti delle condizioni di mercato sono spesso improvvisi, non sono facilmente controllabili e possono incidere in modo determinante sulle sorti di un territorio.



Bit, atomi e le piccole sventure del vostro economista

Mentre scriveva queste pagine il vostro autore ha avuto un problema con il suo telecomando Sky: bloccato! Nonostante la sua scarsissima perizia aveva comunque accertato che l'inconveniente non era sul decoder, i cui comandi manuali funzionavano regolarmente, ma era proprio sul telecomando, che non trasmetteva gli impulsi.

Armato di questa incrollabile certezza, derivante dalle sue approfondite conoscenze in materia, ha telefonato al

numero dell'assistenza tecnica indicato sulla documentazione Sky. Ci vuole molta pazienza quando si chiamano questi numeri di assistenza: funzionano attraverso dei risponditori automatici che vi impongono di scegliere fra varie opzioni digitando un numero sulla tastiera del telefono. Se siete fortunati e imbriocate il numero che corrisponde *esattamente* al vostro problema siete a posto, ma se non lo avete correttamente diagnosticato allora sono guai!

Il vostro autore è stato fortunato: tra le varie possibilità era prevista proprio quella di malfunzionamento del telecomando: perfetto! In realtà, anche in questo caso era richiesto di districarsi

fra ulteriori scelte. Nonostante ciò, imbalanzito dall'esito positivo delle prime digitazioni, egli non si è perso d'animo e ha continuato nell'operazione di selezione. Finalmente, dopo qualche minuto trascorso a digitare in allegria numeri su numeri, una voce registrata annuncia che la telefonata sta per essere passata al centro di assistenza. Ma prima che si possa pronunciare "eureka", la registrazione prosegue informando che il call center con cui si sta per parlare si trova in Albania. Immaginando lo sconcerto del cliente, la voce si affretta a precisare che il costo della telefonata non varia: pericolo scampato!

Dopo alcuni squilli risponde una persona che in buon italiano chiede quale sia il problema. Con dovizia di particolari (del tutto inutili) il vostro autore spiega la natura della questione, sfoggiando quelle competenze tecnologiche di cui sopra. Alla fine del monologo l'albanese dall'altra parte della linea informa: "Ho provveduto ad aprire una pratica con il vostro codice cliente: non dovete fare altro che recarvi a un centro di assistenza Sky con il telecomando difettoso e vi verrà cambiato. Grazie per esservi rivolti a Sky".

A questo punto il vostro autore si è armato di pazienza, ha preso l'auto e si è

diretto al centro di assistenza Sky più vicino per il cambio. In realtà deve confessare che era anche curioso di verificare se davvero la pratica era stata aperta contestualmente alla telefonata o se erano previsti i tempi morti cui tutti noi siamo tristemente abituati.

Abitando leggermente fuori città, per raggiungere il centro di assistenza è necessario almeno un quarto d'ora di auto. Altri dieci minuti per trovare un parcheggio e poi altri sette-otto minuti di attesa del proprio turno. Dunque, dalla fine della telefonata era passata circa mezzora. Poi tutto si è accelerato: il commesso ha verificato il codice cliente, ha trovato la segnalazione della

pratica al computer e ha cambiato il telecomando (quello difettato è finito in un cesto di materiale da riciclare). Dopo venti minuti la buona novella: tutto funziona!

Una piccola storia. Può insegnare qualcosa? Forse sì.

Viene in mente la distinzione operata venti anni fa da N. Negroponte, allora direttore del Media Lab del MIT di Boston, fra economia dei bit ed economia degli atomi: siamo ormai decisamente passati da un tessuto economico fondato sulle “cose”, sugli atomi, a uno che trova la sua ragion d’essere essenziale nell’intangibile, i bit

appunto. Non che gli atomi siano scomparsi: continuiamo a mangiare atomi ben cotti, ci vestiamo con atomi colorati, viaggiamo su atomi veloci ecc. Lo sappiamo noi e lo sapeva Negroponte quando lo scriveva. Ma, rifletteteci: quel che è cambiato è l'ordine di importanza tra gli atomi e i bit. Solo pochi decenni fa l'intangibile era limitato a ben poco: contavano gli oggetti concreti, gli atomi. Ora questi sono gli ultimi anelli della catena: prima ci sono i bit. E gli atomi rischiano di essere gli anelli deboli, quelli che fanno perdere valore al “prodotto”.

Torniamo alla nostra storia: per definire il problema del telecomando sono stati

sufficienti pochi minuti di bit stando comodamente seduto sul divano. L'ultima parte della telefonata, bit che viaggiano nelle due direzioni, ha permesso all'operatrice in Albania di trasmettere un comando per l'apertura dell'ordine, bit che viaggiano dall'Albania all'Italia. Il problema sorge dopo, quando per rendere efficace l'andirivieni di bit il vostro autore ha dovuto spostare la sua pesante massa di atomi; prendere l'auto, altri atomi; viaggiare fino al centro di assistenza più vicino, consumando atomi di carburante; attendere il proprio turno, ritirare il nuovo telecomando e rifare il percorso per tornare a casa.

Uno degli aspetti più importanti della globalizzazione è probabilmente questo passaggio dagli atomi ai bit: anzi, si può dire che essa ha avuto una decisiva accelerazione grazie alla smaterializzazione delle “cose”. Nel bene o nel male, tutta l’economia finanziaria è oggi fatta di bit. E del resto, proprio l’economia finanziaria è sempre stata costituita da “segni”: logico che sia stata la prima a rendersi completamente virtuale.

Quel che sembra meno evidente è il fatto che il valore degli atomi che mangiamo, con cui ci vestiamo o ci spostiamo dipenda sempre di più dai bit: non è l’hardware che conta, ma il software.



N. Negroponte

Ho visitato recentemente la sede centrale di una delle cinque maggiori aziende americane produttrici di circuiti integrati. All'ingresso, mentre firmavo il registro dei visitatori, mi fu chiesto se avevo con me un computer portatile. Certo che ce l'avevo. Dovetti allora

specificare quale fosse il modello, il numero di serie e il suo valore. “All’incirca tra uno e due milioni di dollari,” risposi. “Non è possibile, signore – replicò l’addetta alla ricezione – me lo faccia vedere.” Le mostrai allora il mio vecchio PowerBook, che lei valutò circa 2000 dollari. Riportò questa cifra nel registro e solo allora mi fu concesso di entrare. Il fatto era che mentre gli atomi (cioè la macchina) non valevano molto, i bit (cioè le informazioni contenute) erano per me quasi inestimabili.

Non molto tempo fa partecipavo a

un seminario residenziale per dirigenti della PolyGram in Canada, a Vancouver. Lo scopo era di migliorare la comunicazione tra queste persone e dare a ciascuna di esse una panoramica del nuovo anno, presentando anche musiche, filmati, giochi e video di prossimo lancio sul mercato. Questo materiale doveva essere spedito per corriere, sotto forma di CD audio, videocassette e CD-ROM, ossia materiale fisico imballato, con tanto di peso e ingombro. Per sfortuna, una parte del materiale fu trattenuta in dogana. Quello stesso giorno,

dalla mia stanza d'albergo, attraverso Internet, io avevo scambiato senza problemi bit con il MIT e altri vari destinatari nel mondo. I miei bit, a differenza degli atomi della PolyGram, non erano stati trattenuti in dogana.

N. Negroponte, *Essere digitali*, Sperling & Kupfer Editori, Milano 1995, pagg. 1-2.

***Lavorare in epoca
global***

In genere i processi di globalizzazione vengono dipinti come una minaccia per l'occupazione, almeno per la parte di mondo in cui il costo del lavoro è nettamente superiore a quello dei Paesi emergenti. Ovviamente è vero che molte attività con bassi livelli di specializzazione presentano costi del lavoro che possono essere affrontati solo in Paesi poveri, nei quali il salario è molto più basso che in quelli ricchi, ma non bisogna esagerare dipingendo la situazione in modo più drammatico di quanto in realtà sia. Le indagini più accreditate dimostrano che nei paesi ricchi esistono ampie possibilità di occupazione per quei lavoratori che nel

corso dei loro studi, e durante l'attività professionale, sono stati in grado di orientarsi verso competenze che nei Paesi emergenti non sono ancora sufficientemente presidiate (anche se probabilmente lo saranno in futuro).

Ogni anno l'Unione delle Camere di Commercio Italiane presenta un articolato rapporto su quanto viene richiesto dal mercato del lavoro, sia in relazione alla forza-lavoro "italiana" sia in relazione a quella "immigrata": vi sono professioni, mestieri e competenze che si presentano come difficilmente reperibili. In altre parole vi sono lavori per i quali le imprese cercano dipendenti adeguati alla mansione ma

non li trovano o li trovano con difficoltà!

E non si tratta sempre di mansioni che prevedono alti livelli di studio e titoli molto specialistici. Certamente, gli ingegneri aeronautici si caratterizzano per un'offerta da parte dei lavoratori inferiore alla domanda da parte delle imprese, ma i punti di maggior tensione fra offerta inadeguata rispetto alla domanda sono anche gli informatici aziendali, gli infermieri (che infatti l'Italia "importa" dall'estero), i termoidraulici e i tecnici della tutela ambientale.

I processi di globalizzazione hanno

avuto effetti dirompenti sulle caratteristiche del mercato del lavoro, spostando interi settori produttivi da un punto all'altro del pianeta, con conseguenze negative imponenti sulle dinamiche dell'occupazione. Ma, insieme a tali conseguenze negative, si sono aperte prospettive positive per Paesi come l'Italia: prodotti e servizi con un elevato contenuto specialistico o molto legati al territorio di origine (si pensi al "Made in Italy"), non possono essere delocalizzati all'estero solo perché il costo del lavoro è diverso e, altrove, inferiore.

Certamente si tratta di "inventarsi" nuove specializzazioni e competenze, ma

anche di riqualificare quelle tradizionali. Ne è un esempio quanto oggi richiesto dal settore turistico, che per l'Italia rappresenta un importante punto di forza, per un'attività al suo interno che potrebbe considerarsi dequalificata e secondaria: quella dei camerieri e degli altri addetti ai servizi di sala nei ristoranti. In particolare nelle zone maggiormente caratterizzate da un flusso turistico proveniente dall'estero, appare sempre più importante la conoscenza non elementare di (almeno) tre lingue straniere e, in generale, una cospicua attenzione alle esigenze del cliente da parte della figura che rappresenta il "ponte" fra il cliente stesso e l'impresa di ristorazione. Le

caratteristiche dei turisti, quanto ad aree di provenienza, sono poi in via di cambiamento rispetto a un passato pure recente: in corrispondenza con le modifiche della geo-economia mondiale, le nostre spiagge e le nostre città d'arte si riempiono di frotte di cinesi e di russi che fino a pochi anni fa rappresentavano un'eccezione nell'ambito dei flussi turistici prevalenti, per tradizione costituiti da europei (inglesi e tedeschi soprattutto) e americani. Occorre saper rispondere in modo adeguato a tali modifiche, anche perché si tratta di un profilo di viaggiatori economicamente interessante: “nuovi” ricchi con una forte propensione di spesa e

spiccatamente interessati a “consumare” l’Italia.

Inoltre, la globalizzazione non va considerata solo come un modo per “importare” lavoratori a bassa qualificazione e con esigenze salariali modeste, ma anche come un’occasione per “esportare” le proprie competenze: vi sono numerosi ambiti nei quali le aziende estere ricercano lavoratori con alte specializzazioni e provenienti da Paesi come l’Italia. Le imprese che si occupano del mercato culturale, per esempio, richiedono figure professionali che si sono formate in aree del mondo nelle quali questi aspetti sono storicamente ben presidiati: i musei e i

teatri cinesi sono disposti ad assumere, con livelli retributivi di tutto rispetto, scenografi e *performance specialist* provenienti da Paesi culturalmente avanzati come il nostro. E, soprattutto, preferiscono i giovani. Si tratta di opportunità che si sono aperte con la globalizzazione e che sarebbe saggio non perdere: quegli stessi giovani non avrebbero possibilità sul mercato interno, troppo “piccolo” per assorbirne in quantità, e finirebbero per fare i precari a vita. Un lavoro all'estero rappresenta una opportunità di crescita professionale e personale cui non conviene rinunciare, anche se ovviamente non è facile trasferirsi dall'altra parte del mondo, in Paesi con

culture e stili di vita molto lontani da quelli cui siamo abituati. Sono scelte difficili ma, in prospettiva, promettenti: anche le imprese italiane hanno imparato ad apprezzare chi all'inizio della propria vita professionale ha deciso di affrontare i rischi di un'esperienza all'estero e un *curriculum vitae* nel quale siano presenti riferimenti a attività di questo genere rappresenta un elemento a favore dell'aspirante lavoratore.



La crescita dei Paesi emergenti danneggia i Paesi industrializzati?

Sin dai primi anni Novanta, molti osservatori iniziarono a preoccuparsi del fatto che la crescita di alcune economie emergenti, in particolare in quei Paesi che negli anni successivi sarebbero diventati i BRIC, potesse minacciare la prosperità dei Paesi

avanzati, Italia compresa. A molti sembrava una previsione dettata dal puro buon senso: costi di produzione bassi, lavoratori altamente produttivi, assenza di protezioni sindacali erano tutti elementi che facevano pensare al peggio (per i Paesi avanzati). Timori giustificati? A prima vista sì: i Paesi emergenti hanno conquistato un enorme spazio industriale e commerciale; molti settori produttivi sono ormai in mano di operatori cinesi, brasiliani, indonesiani, persino vietnamiti.

Quel che è successo è presto detto: i lavoratori e le imprese dei settori tradizionali nei Paesi industrializzati sono diventati non competitivi a

vantaggio dei Paesi emergenti. Dunque: disoccupazione in aumento, imprese che chiudono, altre che vengono comperate ecc.

Quindi chi se la prende con la globalizzazione ha ragione? Ha la stessa ragione di chi se la prende con l'acqua perché bagna: può anche sbraitare contro i cinesi cattivi, tanto "loro" non se ne curano e continuano a togliere spazio alle imprese dei Paesi avanzati. Ma c'è una ragione sostanziale che impedisce di condannare senza appello i processi della globalizzazione: nei Paesi emergenti, grazie ai grandi spostamenti di investimenti verso di essi, si stanno formando ceti di lavoratori con buone

prospettive di reddito che sono già diventati consumatori per molte imprese dei Paesi avanzati.



Opinioni infondate sul commercio internazionale

“Perché acquistare beni dall'estero e distruggere posti di lavoro nel nostro Paese?” Chi non ha sentito, e magari condiviso, una simile opinione? In effetti

questa è una delle tante preoccupazioni espresse a proposito di una politica di libero scambio. Tuttavia simili timori si basano su argomentazioni che non superano un'analisi accurata della realtà. Qui ne elenchiamo quattro che ci sembrano particolarmente rilevanti.

“Bisognerebbe ridurre le importazioni perché pregiudicano il nostro tenore di vita: con le importazioni il denaro va all'estero, invece di essere speso all'interno dell'economia nazionale.”

Sbagliato: le importazioni vengono consumate e dunque contribuiscono direttamente ad accrescere il benessere dei consumatori. Inoltre, sono

controbilanciate dalle esportazioni, sebbene non necessariamente nella stessa proporzione. Quindi si genera un deflusso di denaro, compensato però da un afflusso proveniente dall'estero. C'è da aggiungere che, grazie al libero scambio, ogni Paese può specializzarsi in quello che sa fare meglio, rendendo così maggiormente competitiva la propria produzione.

“È necessario proteggere il Paese dalla forza-lavoro a basso costo occupata in altri Paesi.”

Sbagliato: l'importazione di beni *low cost*, poniamo dall'Indonesia o dalla Cina, permette di incrementare i

consumi. Per acquistare questi beni il Paese importatore, per esempio l'Italia, impiega una quantità minore di risorse di quelle che utilizzerebbe per produrre gli stessi beni all'interno. È però vero che alcuni lavoratori potrebbero essere penalizzati dalle importazioni, se i loro posti di lavoro andassero perduti a causa della concorrenza estera.

“Le politiche protezionistiche riducono la disoccupazione.”

Sbagliato: se si proteggono alcuni settori produttivi dalla concorrenza estera, è possibile che i lavoratori occupati in questi settori mantengano il loro posto di lavoro. Ma se una nazione importa meno

beni dai Paesi esteri, questi ultimi non saranno più in grado di acquistare a loro volta i beni prodotti da quella nazione. Probabilmente questo sarà causa di disoccupazione nei settori esportatori del Paese che ha attuato le politiche protezionistiche.

“Il dumping è sempre negativo, quindi un Paese dovrebbe limitare e persino annullare le importazioni sussidiate.”

Sbagliato: in effetti il dumping (cioè la vendita all'estero di una merce a prezzi inferiori rispetto a quelli praticati nel Paese di origine) è una pratica sgradevole e contraria alla logica del libero mercato, ma il Paese importatore

potrebbe comunque trarne qualche vantaggio. Se le pratiche di dumping non vengono utilizzate per escludere dal mercato i produttori interni e creare un monopolio estero, i consumatori hanno comunque tutto da guadagnare dalla tendenziale riduzione dei prezzi.

Dalla “grande divergenza” alla “grande convergenza”

Da che cosa è dipeso lo sviluppo delle economie mature? Che cosa ha provocato la “grande divergenza” di

sviluppo tra Occidente e Oriente nel corso dei secoli passati? E quali sono le peculiarità dell'emersione di economie fino a poco tempo fa caratterizzate da bassi livelli di reddito e scarsa rilevanza sui mercati mondiali?

Proviamo in primo luogo ad affrontare queste domande da un punto di vista prevalentemente quantitativo, che metta in evidenza il quadro d'insieme delle dinamiche dello sviluppo economico.

Prima di tutto: quali sono gli attori dell'economia mondiale? Certamente lo sono ancora gli USA, probabilmente il Giappone, forse l'Europa (ma non tutta). Ma che dire di Cina o India? E quali Paesi, oggi poco più che comparse sulla

scena geo-economica mondiale, sono destinati a diventare protagonisti o comprimari? Dovete ammettere che si tratta di belle domande, anche perché all'interno di questi scenari c'è anche l'Italia con il suo destino...

Il concetto di “grande divergenza” serve a spiegare il processo che nel corso dei secoli, dal 1600 a gran parte del 1900, ha allontanato aree un tempo ricche come la Cina dai Paesi più industrializzati, USA in primo luogo, ma anche gran parte dell'Europa. Negli ultimi decenni questo processo divergente si è invertito e si assiste a una spettacolare rimonta di alcuni Paesi in termini di PIL e, in misura minore, di

crescita del benessere individuale.

Dall'inizio del Novecento e per circa sessanta anni, il ristagno del PIL cinese e l'incremento tumultuoso di quello americano sono stati alla base della "divergenza" e del crescente primato economico degli USA. Il PIL cinese comincia ad aumentare, dapprima lentamente poi in misura più decisa a partire dal 1960 e, sebbene anche gli USA crescano, la divergenza comincia a ridursi. Oggi la produzione dei due Paesi è quasi eguale e si stima che nel corso del presente decennio il PIL cinese supererà in valore quello americano.

Certo il mondo non è composto solo da USA e Cina e, comunque, le condizioni di vita dei cinesi non sono neanche lontanamente paragonabili a quelle degli americani. Verissimo! E per darvi ragione vi mostriamo un grafico interessante: quello relativo al PIL pro capite di Cina, India, Usa e dell'area europea ([Figura 22.1](#)).

Niente di sconvolgente ovviamente: gli Stati Uniti sono da molti anni il Paese i cui cittadini se la passano meglio seguiti a una certa distanza dagli Stati opulenti dell'Europa (Italia compresa, benché debba purtroppo considerarsi la Cenerentola del gruppo). Schematizzando, la situazione è questa:

- ✓ USA ed Europa presentano un andamento di crescita del PIL pro capite regolare, sebbene con qualche rallentamento corrispondente alle fasi congiunturali negative;
- ✓ Cina e India, i due giganti del continente asiatico, presentano andamenti analoghi e analoghi valori del reddito pro capite fino a circa la metà degli anni Ottanta; da questo periodo in poi la Cina si stacca dall'India e inizia una fase di crescita che per ora non sembra arrestarsi.



M. Wolf

Redditi convergenti e crescita divergente: ecco la storia economica dei nostri tempi. Siamo assistendo all'inversione del fenomeno verificatosi durante il XIX secolo e all'inizio del XX. Allora, le popolazioni dell'Europa Occidentale e le loro ex colonie di maggior successo

acquisirono un enorme vantaggio economico sul resto dell'umanità. Oggi questo vantaggio si sta capovolgendo più velocemente di quanto si fosse creato. È un fenomeno inevitabile e desiderabile. Ma nello stesso tempo crea grandi sfide globali.

[...] Oggi la Cina si trova nella stessa posizione che occupava il Giappone nel 1950, rispetto ai livelli degli Stati Uniti dell'epoca. Ma il suo prodotto pro capite è molto più alto in termini assoluti, dato che lo stesso livello statunitense si è triplicato. Oggi il Pil reale cinese

si situa approssimativamente al livello di quello giapponese della metà degli anni Sessanta e di quello sudcoreano della metà degli anni Ottanta. La posizione dell'India è quella in cui si trovavano il Giappone all'inizio degli anni Cinquanta e la Corea del Sud all'inizio degli anni Settanta. In breve, la divergenza degli attuali tassi di crescita tra le economie emergenti di successo e le economie ad alto reddito riflette la velocità della convergenza dei loro redditi. La divergenza della crescita è impressionante.

[...] Per i Paesi emergenti la “grande recessione” è stata una bazzecola. Per i Paesi ricchi, una calamità. La grande convergenza è un fenomeno che cambierà il mondo. Oggi in Occidente, che nella nostra definizione comprende l’Europa occidentale e le sue “propaggini coloniali” (USA, Canada, Australia e Nuova Zelanda), vive l’11% della popolazione mondiale. Ma in Cina e in India ne vive il 37%. L’attuale posizione del primo gruppo di Paesi non è destinata a durare. È un prodotto della grande divergenza. Finirà con la grande

convergenza. Questo scenario presuppone che il fenomeno della convergenza continui, anche se non necessariamente alla velocità recente. La migliore risposta agli scettici è: perché no? Potenti forze tecnologiche e di mercato stanno diffondendo il capitale della conoscenza a livello mondiale. Non vi è alcun dubbio che i cittadini cinesi e indiani sapranno metterlo a frutto. Sono altrettanto intraprendenti e motivati di quelli occidentali. Anzi, essendo più poveri, sicuramente lo sono molto di più. Fino a poco tempo fa gli ostacoli di natura politica, sociale e

strategica erano decisivi. Per diversi decenni non è stato così. Perché dovrebbero diventarlo di nuovo? Certo, saranno necessarie molte riforme affinché la crescita continui, ma probabilmente la crescita stessa porterà a cambiamenti sociali e politici nelle direzioni richieste. Certo, né la Cina né l'India riusciranno a superare il prodotto pro capite statunitense: non c'è riuscito neanche il Giappone. Ma oggi sono molto lontane. Perché non dovrebbero riuscire a raggiungere, mettiamo, la metà della produttività degli USA? È il

livello del Portogallo. La Cina può raggiungere il Portogallo? Senza dubbio. Naturalmente può sempre verificarsi una catastrofe. Ma colpisce il fatto che persino le guerre mondiali e le depressioni economiche siano riuscite solo a interrompere la crescita dei primi Paesi industriali. Se escludiamo una guerra nucleare, sembra improbabile che qualcosa possa fermare l'ascesa dei grandi paesi emergenti, anche se potrebbe benissimo ritardarla. La Cina e l'India sono abbastanza grandi per ricavare la crescita dai mercati interni, se dovesse instaurarsi il protezionismo. Anzi

sono abbastanza grandi per stimolare la crescita anche in altri Paesi emergenti. Negli ultimi secoli, l'Europa prima e l'America poi, da terre periferiche si sono trasformate nel centro dell'economia mondiale. Oggi, le economie che erano diventate a loro volta periferia, stanno riprendendo un ruolo centrale. E ciò cambierà il mondo intero.

M. Wolf, "Il centro del mondo? Lo trovate in periferia", *Il Sole 24 Ore*, 5 gennaio 2011.

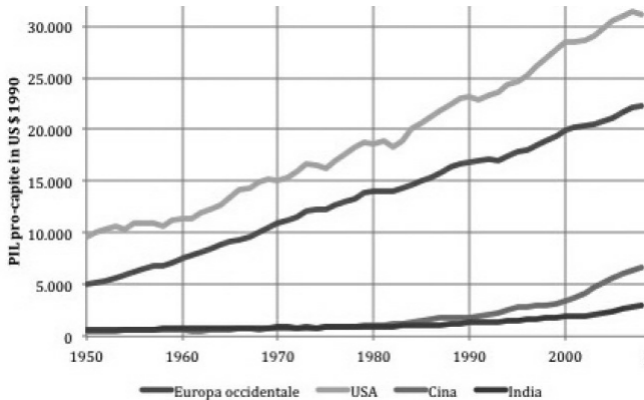


Figura 22.1 Andamento del PIL pro capite di alcuni Paesi e dell'area europea tra il 1950 e il 2008.

Ovviamente la crescita di Cina e India, a partire in particolare dagli anni Novanta, non può nascondere la consapevolezza che i cittadini dei due

Paesi hanno tuttora un reddito che non si discosta troppo da quello di sopravvivenza, e resta comunque nettamente distante da quello dei Paesi “ricchi”. Non è molto, ma neppure troppo poco...

Vecchie e nuove periferie

Un indicatore in grado di farci capire cosa stia succedendo a livello globale, obbligandoci a rivedere il modo di considerare il mondo, è costituito dalla quota di PIL attribuibile alle diverse aree del pianeta come percentuale del

PIL mondiale. La situazione, che del resto abbiamo già preso in considerazione, è rappresentata nella [Figura 22.2](#).

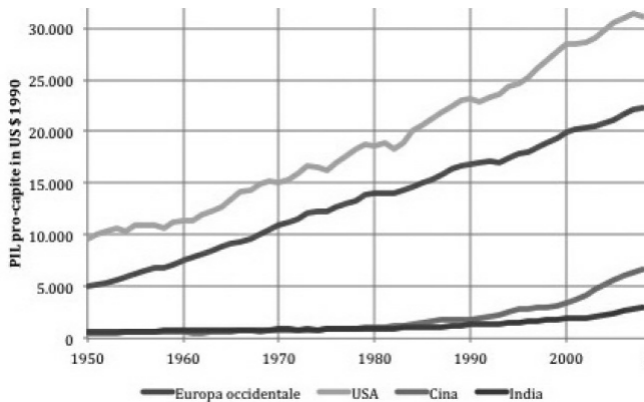


Figura 22.2 Quota di PIL attribuibile ad alcune aree o Paesi.

Quello che emerge è che la distribuzione dei pesi in termini di contributo al PIL mondiale è profondamente cambiata nel corso del tempo, in particolare dopo gli anni Settanta del Novecento: da questo cambiamento ha tratto vantaggio quasi esclusivamente l'Asia a danno di Europa e USA. Si tratta di un dato ormai ben noto, ma forse vederlo reso in forma grafica fa qualche effetto in più.

Che cosa significa? Semplice: significa che la “cura dimagrante” di Europa e Stati Uniti comporta una perdita di centralità di queste aree a vantaggio di chi è aumentato di peso, particolarmente della Cina. È la globalizzazione, ovviamente, e c'è ormai poco da fare

per contrastarla: i giganti del mondo vedono la presenza di economie considerate fino a non molto tempo fa “terzo mondo”. In definitiva: si è “democratizzata” l’economia mondiale? Finalmente l’oligopolio si è spezzato?

Osservate la [Figura 22.3](#) e fate qualche riflessione. Presenta la percentuale di PIL mondiale attribuibile al “resto del mondo”, cioè all’insieme di Paesi e aree diverse da USA, Europa, India e Cina.

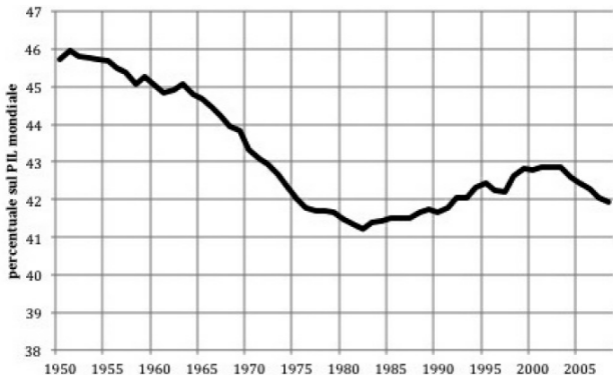


Figura 22.3 Quota di PIL attribuibile al “resto del mondo” rispetto a Europa, USA, Cina e India.

Pensate davvero che le cose siano migliorate? Certamente no! Al contrario il peso percentuale del resto del mondo è diminuito. Non di molto, ma siamo

comunque abbondantemente sotto la metà, nonostante l'aumento che si è registrato durante gli anni Ottanta e Novanta. Il mondo è cambiato dagli anni Cinquanta a oggi, ma se ne sono avvantaggiati soprattutto i due giganti asiatici, mentre tutti gli altri (*quasi* tutti) hanno perso posizioni.

Capitolo 23

G8, BRIC, MIKT ecc.

In questo capitolo

- ▶ Chi sono i BRIC
 - ▶ Chi sono i MIKT
 - ▶ I Paesi emergenti di fronte alla crisi
 - ▶ Perché la globalizzazione è un bene
-

Emergenti ed emersi

I BRIC

Osservate la *Figura 23.1*.

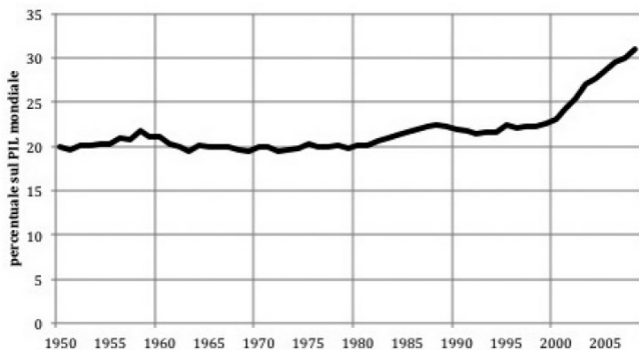


Figura 23.1 Contributo al
PIL mondiale dei Paesi
BRIC.

Si tratta del contributo al PIL mondiale fornito dai Paesi BRIC, una sigla che ormai tutti conoscono (va bene: non tutti! Si tratta delle iniziali di Brasile, Russia, India, Cina). Insieme contavano poco oltre il 20% sino a tutti gli anni

Novanta: una quota non trascurabile, ma trattandosi di Paesi molto popolati e molto estesi, il loro apporto non poteva dirsi eccezionale. In poco tempo, più o meno allo scoccare del nuovo millennio tutto è cambiato: in una decina d'anni hanno "guadagnato" più di dieci punti percentuali e, per quanto vi sia stato un rallentamento di recente, non sembra accennino a perdere posizioni.

Anche fra di loro, i BRIC non sono tutti

uguali: la Cina fa la parte del leone, l'India la segue a una certa distanza, il Brasile ha tassi di crescita della metà di quelli cinesi, mentre la Russia è alle prese ancora oggi con una difficile transizione economica. Se non ci fosse la Cina la situazione sarebbe ben diversa, ma questo non può consolarci: la Cina c'è! E non ha nessuna intenzione di rallentare il suo processo di crescita.

I MIKT

La sigla BRIC ha conquistato l'attenzione dei media e degli osservatori: per alcuni la loro crescita è un vero e proprio incubo perché sottrae

forza al “club” dei ricchi, di cui anche l’Italia fa (ancora) parte. Molto meno conosciuta è la sigla MIKT (Messico, Indonesia, Korea, Turchia). Questo gruppo di Paesi non ha certo la forza dei BRIC, ma ha tassi di crescita interessanti e di tutto rispetto.

Sono Paesi più piccoli rispetto ai giganti demografici e geografici che compongono i BRIC, ma sono solidi e promettono di crescere ancora e di diventare protagonisti dello sviluppo mondiale, anche se in posizioni di rincalzo rispetto ai fratelli maggiori. Qualche dato vi consentirà di comprendere la dimensione dei Paesi di questo gruppo, a cominciare dal loro

contributo al PIL globale.

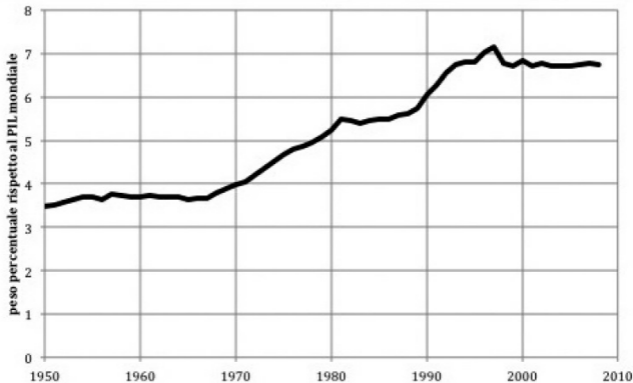


Figura 23.2 Contributo al
PIL mondiale dei Paesi
MIKT.

Ovviamente i MIKT pesano meno dei BRIC sul piano del loro apporto al PIL mondiale, ma dal Dopoguerra a oggi hanno raddoppiato il loro contributo, il che dimostra un'eccezionale capacità di

crescita per Paesi caratterizzati da
profonde contraddizioni interne e
perennemente alle prese (Korea esclusa)
con notevoli instabilità politiche.

***Aiuto! Il mondo sta
cambiando (e io non
posso scendere!)***

Cosa sta succedendo al mondo? Certo:
piaceva a tutti noi un'economia
planetaria dominata dagli USA, in cui
l'Europa aveva un ruolo di comprimario
e l'Asia significava solo Giappone. La
cattiva notizia, almeno per noi, è che non

è più così. E *quasi* non c'è una buona notizia! Quasi perché i Paesi che si sono affacciati sulla scena mondiale come produttori sono anche forti consumatori: tutto sommato possiamo aspettarci qualcosa di positivo per il futuro.

Quel che è certo è che la geo-economia mondiale sta cambiando (in realtà è già cambiata): i pesi percentuali attribuibili alle diverse aree del pianeta sono molto differenti rispetto al passato. Fino a poco tempo fa il gruppo dei Paesi leader poteva considerarsi il G7, ma si trattava di una costruzione più politica che economica: convivevano nel G7 gli USA, un gigante economico, con la nostra piccola Italia. E d'altra parte, per

molto tempo, India e Cina, pur essendo ai primi posti nel livello complessivo di PIL, sono state quasi ignorate ed escluse dalla leadership mondiale.

Cosa si può dire sinteticamente della nuova geo-economia globale?

- ✓ Poco meno dell'80% del PIL mondiale è attribuibile ai primi venti Paesi (G7, BRIC, MIKT e poco altro);
- ✓ il 65% del PIL mondiale è attribuibile ai primi dieci Paesi, mentre gli altri dieci si distribuiscono il rimanente 15%;

- ✓ il G7 ha visto ridurre il suo contributo al PIL mondiale di circa dieci punti percentuali nell'arco di un ventennio;
- ✓ il gruppo dei BRIC ha aumentato il suo peso di circa il 10%, grazie soprattutto al contributo di India e Cina.

È emerso un nuovo, esclusivo, club economico, composto da due soli membri: il G2 di USA e Cina! Per di più, il contributo americano è in diminuzione, mentre è in aumento quello cinese. Intorno al G2 gravita un universo fatto di satelliti, alcuni dei quali dalle dimensioni economiche ragguardevoli:

l'India, che sta modernizzando a passi da gigante la propria economia industriale puntando sull'informatica e sui servizi; la Germania, leader europeo e campione nell'export; il Giappone, alle prese con una crisi ormai ventennale ma pur sempre un Paese moderno e dinamico; il Brasile con un'economia dalle dimensioni più modeste, ma al tempo stesso caratterizzata da una crescita regolare, sebbene a ritmi non troppo elevati.



Come ti demolisco la nave

Alang è una città lungo la costa occidentale dell'India. La sua attività industriale primaria è la demolizione delle grandi imbarcazioni non più in navigazione: vecchie carrette semi-arrugginite o imponenti navi danneggiate da un naufragio, o semplicemente obsolete vengono arenate vicino alla spiaggia di Alang e lì quantità incredibili di indiani si mettono

all'opera armati soltanto di fiamma ossidrica. In poco tempo la nave viene "spolpata" di ogni più piccolo pezzo metallico o di qualsiasi altra parte che possa essere riciclata.

Si tratta di un lavoro rischioso. Rischioso e altamente inquinante: non esistono precauzioni particolari a tutela dei lavoratori e spesso i residui di carburante finiscono in mare o sulla spiaggia. Agli occhi di un occidentale è uno spettacolo che grida vendetta. In effetti, verso la fine degli anni Novanta, l'associazione ambientalista Greenpeace si propose di far chiudere l'attività di Alang. Senza peraltro riuscirvi: troppi interessi in gioco, compresi quelli dei

poveracci che si guadagnano una ciotola di riso grazie al loro sporco lavoro.

La demolizione di grandi navi metalliche è un vero e proprio settore industriale: si tratta di smontarle del tutto e recuperarne le parti per renderle nuovamente utilizzabili nei cicli industriali più diversi. Originariamente erano imprese dei Paesi sviluppati ad occuparsi di questa attività che richiede forti investimenti e lavoratori specializzati. In conclusione: un ramo ad alta intensità di capitale.

Ad Alang tutto si può dire ma non che si tratti di imprese che adottano investimenti in tecnologie sofisticate o

che occupano lavoratori specializzati. Gli incidenti sono all'ordine del giorno e il rischio ambientale è molto forte. Ma, proprio perché si tratta di un'attività praticata senza particolari regole e protezioni è altamente competitiva. D'altra parte, se venisse ancora eseguita, come in origine, da imprese del Nord del mondo, con le cautele ambientali e umane che un simile lavoro esigerebbe, i costi sarebbero così elevati da non rendere possibile affrontarli: le navi verrebbero lasciate arrugginire o affondate in mare aperto.

Alang e altri luoghi simili possono apparire come gironi danteschi dove si verifica tutto il peggio che possa

accadere in un settore industriale, ma in realtà se non vi fossero quei lavoratori e quelle imprese nessuno potrebbe svolgere la stessa funzione e i danni ambientali e umani potrebbero essere, se possibile, ancora maggiori.

La crisi, i Paesi emergenti e noi...

D'accordo, penserete: ma la crisi avrà colpito anche questi BRIC, MIKT ecc.! Anche questi Paesi avranno subito un rallentamento: se tutti vanno più piano di prima le distanze non aumentano, il che può essere considerato come il classico

bicchiere mezzo pieno! No, il bicchiere è mezzo vuoto, anzi vuoto quasi del tutto! Perché per Paesi come la Cina o il Brasile la crisi è stata poco più di una puntura di spillo: essendo esportatori, il calo della domanda internazionale ha avuto, è vero, qualche effetto, ma limitato e di breve periodo.

Inoltre la crisi si è coniugata con tassi di crescita di lungo periodo (ventennali) molto diversificati. Nei quali, aggiungiamo, l'area dei Paesi del G7 non ha fatto certo la parte del leone. Osservate la [Figura 23.3](#) e ne avrete una triste conferma.

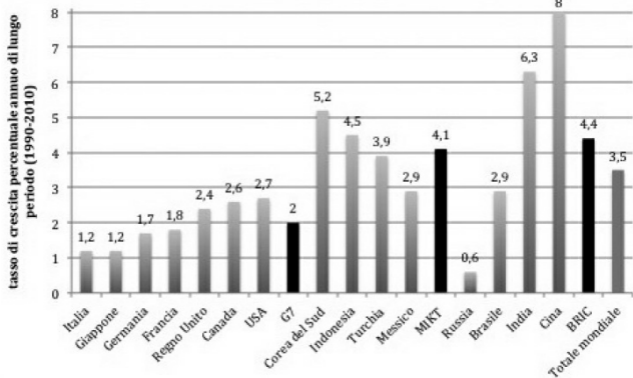


Figura 23.3 Tassi di crescita di lungo periodo dei più importanti Paesi.

I tassi di crescita annui segnalano in percentuale quanto aumenta il PIL di un Paese. Si tratta ovviamente di una media e come tutte le medie è un'approssimazione, ma mette comunque

in evidenza quello che è successo nelle diverse aree del pianeta. Cosa?

Semplice: alcuni hanno corso, altri hanno camminato, altri ancora sono rimasti quasi fermi. Dove si trovi l'Italia, e in compagnia di chi, lo potete vedere facilmente dal grafico.

Nel complesso: il tasso di crescita di lungo periodo dei Paesi dell'area G7 è meno della metà di quello dei Paesi BRIC e MIKT. Se la situazione resta questa, il divario in termini di reddito è destinato ad annullarsi o a attenuarsi nel giro di poco tempo. Attualmente il PIL pro capite cinese è pari al 20% rispetto a quello USA: la differenza è notevole, ma quando furono avviate le riforme

economiche in Cina, intorno al 1980, il reddito su cui ogni cinese poteva contare era pari solo al 4% di quello di un americano: un progresso c'è stato, e anche notevole!

In particolare l'industrializzazione della Cina è stata di un'ampiezza e di una rapidità senza precedenti: nello spazio di venticinque anni il suo PIL si è decuplicato. Tanto per fare qualche confronto: la Gran Bretagna, che pure poteva contare su un vasto impero, ha impiegato settanta anni nel corso dell'Ottocento per quadruplicare il suo PIL.



Un nuovo leader economico in Africa?

Molti di noi sono abituati a pensare al Sudafrica del dopo-apartheid come il leader economico dell'Africa. In effetti si tratta di un errore di prospettiva: questa nazione ha compiuto passi da gigante dagli anni Novanta in poi, ma ora

l'economia emergente dell'intero continente si avvia a essere la Nigeria. Il tasso di crescita del PIL nigeriano è circa tre volte quello sudafricano: 6% annuo contro il 2% annuo e si prevede che resterà più o meno a questi livelli fino al 2018. Sempre secondo le previsioni, entro il 2020, la Nigeria supererà il Sudafrica per quanto riguarda il PIL generato. Resteranno gravi problemi sociali, dovuti principalmente alla presenza di etnie in conflitto fra loro e alla ineguale redistribuzione del reddito, ma certamente questa

nazione è il Paese più promettente dell'Africa, almeno dal punto di vista economico.



Ascesa e declino dei *maquiladora*

Durante gli anni Novanta del Novecento molte imprese USA delocalizzarono in

Messico: parte delle loro produzioni venne spostata in stabilimenti situati lungo il confine fra i due Paesi. Queste *maquiladora* (che in spagnolo significa pedaggio), agli inizi degli anni Duemila impiegavano poco meno di un milione e mezzo di lavoratori, che venivano occupati nell'assemblaggio di componenti di prodotti americani. Una volta assemblati, questi semilavorati venivano rispediti negli Stati Uniti per concludere il ciclo produttivo ed essere venduti come prodotti finali.

Per quale ragione le imprese americane si sono sobbarcate le spese di installazione di nuovi impianti nella nazione confinante e sostengono quelle

di trasporto dagli USA verso il Messico delle materie prime e poi, in senso inverso, dei semilavorati? Lo avete già capito: i costi di produzione sono più bassi, molto più bassi che da loro. In media un lavoratore messicano ha un salario pari a un sesto di quello americano, a parità di mansione. Inoltre, sulla base di un trattato del 1965 fra i due Paesi, il governo messicano permetteva che questi componenti entrassero in Messico in esenzione di dazi.

Benché i sindacati USA protestassero che le *maquiladora* sottraevano posti di lavoro agli operai statunitensi, le imprese che avevano delocalizzato, e

quelle che progettavano di farlo, replicavano che senza approfittare del basso costo del lavoro messicano sarebbero state poco competitive sui mercati globali. La scelta, sostenevano, era fra far assemblare in Messico componenti prodotti negli USA, oppure trasferire l'intero processo produttivo all'estero, perdendo così tutti i posti di lavoro manifatturiero.

Verso la metà degli anni Novanta tutto questo cominciò a cambiare con l'entrata in vigore del NAFTA (*North American Free Trade Agreement*). L'accordo eliminava gradualmente ogni restrizione commerciale esistente fra USA, Messico e Canada e, a partire dal

2001, toglieva alle *maquiladora* lo status esclusivo di aziende che operavano in regime di esenzione di dazi doganali: il risultato fu che nel giro di un paio d'anni, circa la metà delle *maquiladora* aveva chiuso i battenti e molte attività produttive vennero delocalizzate altrove, in altre regioni messicane o in Paesi con salari ancora più bassi, come Cina o Vietnam.



La produzione di iPod

La maggior parte delle persone ritiene che il commercio internazionale consista essenzialmente nell'importazione o esportazione di prodotti finiti. Il che, ovviamente, non è sbagliato, ma coglie solo una parte della realtà dell'economia globale. In effetti, le transazioni internazionali spesso comprendono molte fasi di trasformazione delle materie prime in prodotti finiti. In ognuna di queste fasi, i beni intermedi vengono assemblati per costituire solo una parte del prodotto completo.

Consideriamo un iPod. Se guardate il

retro dovrete trovare una indicazione di questo genere: “Progettato da Apple in California. Assemblato in Cina.” Già questa annotazione la dice lunga sul modo in cui oggi si sviluppano i processi produttivi. Tuttavia questa informazione, doverosa per legge, rappresenta soltanto la testa e la coda del processo produttivo di questo apparecchio: la sequenza è ben più lunga. Un elenco parziale lo trovate nella [Tabella 23.1](#).

Tabella 23.1**Componentistica nella produzione di un iPod**

<i>Componente</i>	<i>Impresa produttrice</i>	<i>Luogo di produzione</i>	<i>Prezzo (\$)</i>	<i>Percentuale del prezzo di vendita</i>
Progettazione e disegno del prodotto	Apple (USA)	USA	79,85	26,7
Memoria di massa	Toshiba (Giappone)	Cina	73,39	24,6
Schermo	Matsushita & Toshiba (Giappone)	Giappone	20,39	6,8
Processore video	Broadcom (USA)	Taiwan o Singapore	8,36	2,8
Processore Centrale	PortalPlayer (USA)	USA o Taiwan	4,94	1,7
Assemblaggio	Inventec (Taiwan)	Cina	3,70	1,2
Tutte le altre parti (ca. 450)	--	--	33,62	11,2
Parti totali	--	--	144,40	48,3
Distribuzione e vendita	--	USA	74,75	25,0
Prezzo di vendita finale	--	--	290,00	100,0

Come si vede il ciclo produttivo di un iPod è complesso: vi sono imprese americane che si servono di fornitori esteri, i quali a loro volta fanno produrre le parti da imprese di un altro Paese!

Questo “smembramento” della produzione consente alle imprese di utilizzare al meglio le differenze di costo da un Paese a un altro, ed è stato reso possibile dal miglioramento della tecnologia delle comunicazioni e dall’abbassamento dei costi di spedizione. Ne deriva che Apple cerca il fornitore che gli garantisce i costi più bassi anche se si trova dall’altra parte del mondo!

Notate un’ultima cosa: le parti fisiche rappresentano meno della metà del prezzo di vendita di un iPod. Come accade per la maggior parte dei beni, è necessaria una complessa serie di servizi per progettare, sviluppare,

realizzare e distribuire un iPod.

Capitolo 24

L'economia internazionale e i cambi

In questo capitolo

- ▶ I mercati internazionali
 - ▶ Il sistema dei cambi tra valute
 - ▶ Valute, import ed export
-

Il mercato delle valute

Ormai lo hanno capito anche i sassi: viviamo in un mondo globale e il commercio internazionale ha dimensioni planetarie. Prima di stracciarvi le vesti, pensate per un attimo al fatto che molti beni, il cui basso prezzo è determinato da bassi costi di produzione, ora sono alla vostra portata. E che dire dei voli *low cost*? Oggi è possibile viaggiare negli USA dall'Italia a meno di 500 euro andata e ritorno. Oggi si vende di tutto online, dai libri, alle t-shirt e persino alle prelibatezze gastronomiche: potete ordinare una confezione di *foie gras* francese direttamente da Fauchon, una

delle maison culto della gastronomia parigina, e farvela spedire per la cena del prossimo fine settimana.

In fondo non c'è nulla di nuovo sotto il sole. Le logiche sono ancora le stesse: c'è qualcuno che compera e qualcuno che vende. Sempre la domanda e l'offerta! Cosa cambia? Tra gli altri aspetti la dimensione del mercato, che si è ormai allargato a livello planetario. Eppure, a ben guardare, c'è qualcosa di diverso: ogni mercato comporta il trasferimento di un bene da chi lo vende a chi lo compra e un trasferimento di moneta da chi compra a chi vende. Siete autorizzati a pensare che non è una grande scoperta. Perché in effetti non lo

è.

Pensateci un momento: un mercato internazionale esige un passaggio in più perché comporta lo scambio di moneta di un Paese con moneta di un altro.

Dunque entra in ballo un nuovo mercato, quello delle monete, che si affianca a quello del bene in questione. Questo è dovuto al fatto che nei rapporti di scambio fra Paesi diversi (che adottano monete diverse) non esiste uno strumento di pagamento dotato di potere liberatorio illimitato, manca cioè una moneta legale obbligatoriamente accettata in tutti i Paesi.

Vediamo di chiarire: immaginate di

volervi recare a New York come turista. Avete bisogno del volo, ma questo lo prenotate online e lo pagate (almeno apparentemente) in euro. Ma prima di partire dovrete procurarvi preventivamente una certa quantità di dollari per far fronte alla spese. Negli USA, infatti, ben pochi accetterebbero i vostri poveri euro: non l'hotel dove alloggiate, non il fast food dove pranzate, né il tassista che vi trasporta. Dunque, dovete cambiare euro contro dollari. Nessun problema: dovete solo recarvi presso gli sportelli della vostra banca e acquistare dollari pagandoli in euro. Diciamo, tanto per facilitare i calcoli, che cambiate 1.000 euro ricevendo 1.000 dollari. Il tasso di

cambio è dunque pari a 1 euro contro 1 dollaro. Al vostro ritorno in Italia, se vi sono rimasti dollari, li cambierete di nuovo in euro. Ovviamente il turista americano che volesse passare qualche giorno in Italia dovrebbe fare un percorso valutario opposto: cambierà dollari contro euro.

L'intera faccenda è riassumibile in uno schema ([Figura 24.1](#)) dalla semplicità disarmante, se tenete presente che il turista italiano è Rossi e quello americano è Smith (l'avreste mai supposto?).

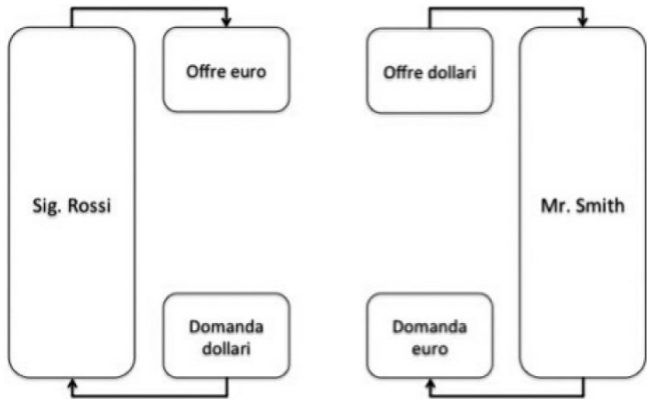


Figura 24.1 Uno schema della domanda di euro e dollari da parte di due consumatori.

In sostanza il sig. Rossi per comperare dollari deve pagare un prezzo in euro: nel nostro caso deve pagare un euro per ricevere un dollaro. Mr. Smith dovrà

fare la stessa operazione ma in senso opposto: per comperare un euro dovrà pagare il prezzo di un dollaro. Facile no? Il “prezzo” di una moneta espresso nell’altra è il *tasso di cambio*. Dove si svolgono tutti questi passaggi?

Ovviamente sul *mercato valutario*, dove avvengono gli scambi di monete e dove dunque si incontrano l’offerta e la domanda di valuta estera.

L’esempio di Rossi e Smith ci permette di fare un passo avanti interessante:

- ✓ la domanda di dollari (o di qualsiasi altra moneta estera) cedendo euro riflette le importazioni di merci verso

l'Italia e i trasferimenti di capitale dall'Italia verso gli USA e il resto del mondo;

- ✓ l'offerta di dollari (o di qualsiasi altra moneta estera) acquistando euro riflette le esportazioni di merci dall'Italia e i trasferimenti di capitale dall'estero verso l'Italia.

Anche in questo caso un semplice schema può aiutare ([Figura 24.2](#)).

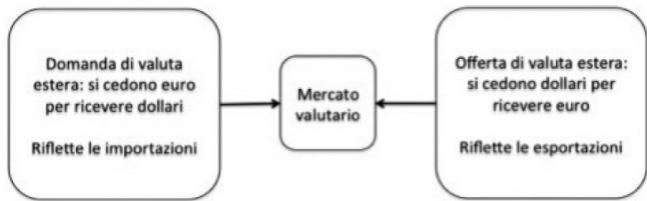


Figura 24.2 Il mercato valutario.

Questo significa che più un Paese è importatore tanto più domanda moneta estera, mentre quanto più esporta tanto più offre moneta nazionale. Sul mercato dei cambi agiscono soggetti diversi: importatori ed esportatori di beni e servizi, turisti, investitori che eseguono cambi per effettuare pagamenti nonché speculatori che operano cercando di trarre profitto dalle variazioni di prezzo fra le monete.

Dicevamo sopra che quando avete deciso di partire per New York, per

procurarvi i dollari siete andati presso lo sportello della vostra banca che vi ha cambiato euro contro la moneta USA. Le banche sono l'intermediario più importante dei flussi monetari in entrata e in uscita. E sono esse stesse soggetti attivi sul mercato: ovviamente gli istituti di credito si scambieranno tra di loro le monete detenute in eccedenza. Per esempio, una filiale in una città d'arte italiana, visitata da molti turisti americani potrà trovarsi in cassa molti più dollari di quanti ne debba avere a disposizione per far fronte alle richieste. In questo caso troverà conveniente cederli alla banca di una città industriale che ne ha necessità per le esigenze di dollari da parte di qualche importatore.

Visto che abbiamo tirato in ballo le banche, accenniamo al ruolo svolto dalle banche centrali riguardo al mercato delle monete: ne riparleremo, ma per ora tenete solo presente che esse intervengono, e anche pesantemente, con lo scopo di influire sul tasso di cambio della propria moneta rispetto alle altre.

Avrete, dunque, capito che il mercato delle monete non è poi differente da qualsiasi altro mercato: vi è una domanda e un offerta di una moneta estera e il prezzo viene espresso in valuta nazionale. Se di un mercato si tratta, allora si determinerà un prezzo di equilibrio, risultato del comportamento

di compratori e venditori. Considerato che il grafico della domanda e dell'offerta non lo trattiamo da tempo e che sicuramente ne avrete nostalgia, ve lo riproponiamo in relazione al mercato valutario ([Figura 24.3](#)).

Prezzo: quantità
di moneta
nazionale (p.e. €)

Cambio
(prezzo) di
equilibrio

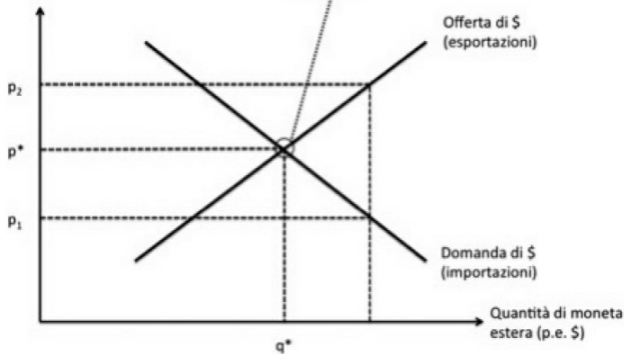


Figura 24.3 Domanda e offerta di moneta.

La domanda di moneta estera (\$) cresce al diminuire del tasso di cambio (prezzo in €), mentre, in questo stesso caso, diminuisce l'offerta. L'aumento di domanda di moneta estera fa invece

salire il cambio, mentre un eccesso di offerta lo fa diminuire. Il cambio di equilibrio è, ovviamente, quello in cui domanda e offerta di moneta sono eguali.

Le variazioni dei tassi di cambio influenzano notevolmente gli scambi internazionali e sono alla base della forza e della debolezza di un Paese nei confronti degli altri. Cerchiamo di spiegare questo importante concetto con un semplice esempio. Prendiamo come modello le relazioni commerciali fra due Paesi, USA e Italia: immaginiamo che l'Italia importi dagli Stati Uniti computer ed esporti abbigliamento, e che i secondi importino abbigliamento

ed esportino computer.

Come abbiamo detto nel caso del viaggio turistico negli USA, gli acquisti si fanno con la valuta del Paese da cui si acquista, per cui: per comprare computer gli italiani avranno bisogno di dollari, mentre per comprare abbigliamento gli americani dovranno procurarsi euro.

Ora, se il tasso di cambio sale significa che occorrono più euro per acquistare dollari. Quindi i computer risulteranno più cari per gli italiani, i quali ridurranno le importazioni dagli USA. In questo stesso caso, però, i capi di abbigliamento italiani saranno meno cari

per gli americani, che potranno procurarsi gli euro necessari con una somma inferiore di dollari: essi incrementeranno dunque i loro acquisti in Italia, facendo crescere le esportazioni italiane.

Dunque: la variazione in aumento del cambio fa aumentare il prezzo dei beni importati (computer) e fa diminuire quello dei beni esportati (abbigliamento) e di conseguenza fa diminuire le importazioni e fa crescere le esportazioni. Si registrano naturalmente effetti opposti in caso di riduzione del tasso di cambio. Dalla [Figura 24.3](#) potete osservare che un aumento del tasso di cambio (da p^* a

p_2) favorisce le esportazioni (rappresentate dalla curva dell'offerta di moneta estera) e fa diminuire le importazioni (rappresentate dalla curva della domanda di valuta estera). La variazione del tasso in diminuzione (da p^* a p_1) produce effetti opposti.

Vi sembra complicato? No, non lo è, ma per sbrogliare la matassa vi proponiamo uno schema riassuntivo nella [Figura 24.4](#).

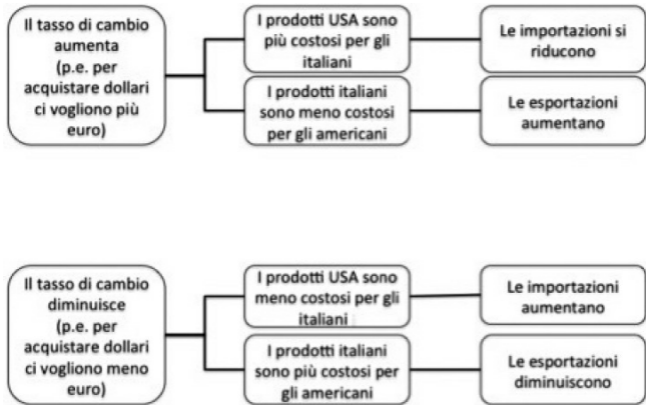


Figura 24.4 Gli effetti della variazione dei tassi di cambio.

La speculazione sulle monete

Le oscillazioni del tasso di cambio fra le monete sono una vera pacchia per gli speculatori, i quali acquistano e vendono valute nella speranza di trarre profitto dalle variazioni del loro valore reciproco. Per esempio, lo speculatore compera 1.000 dollari a un tasso di cambio di un dollaro contro un euro e li rivende sul mercato quando il cambio è salito a 1,10 euro, guadagnando così 10 centesimi di euro per ogni dollaro acquistato. Fin qui tutto bene: è evidente, però, che se lo speculatore non prevede correttamente le variazioni future del cambio dollaro/euro va incontro a una perdita.

Chi specula sul cambio fra le monete?

Gli speculatori, ovviamente. Che no, non sono diavoli. In genere si tratta di onesti signori che lo fanno per conto di banche internazionali. Ma in fondo lo può fare chiunque: chi deve pagare in valuta estera, infatti, se prevede che il tasso di cambio salirà, cercherà di affrettare il pagamento, mentre, al contrario, cercherà di ritardarlo quanto più possibile nel caso preveda un ribasso. Chi deve ricevere un pagamento cercherà di mettere in atto comportamenti opposti.

La speculazione è in grado di produrre effetti sul tasso di cambio di una moneta sia nel senso di stabilizzarlo che di destabilizzarlo: se gli speculatori,

convinti di un prossimo rialzo (si chiamano rialzisti), acquistano la valuta quando il tasso di questa sta diminuendo, o è comunque a un livello che giudicano basso, l'incremento della domanda determinato dai loro acquisti fa salire il tasso, o comunque ne frena la diminuzione. Tutto ciò ha effetti stabilizzanti sulle dinamiche del tasso di cambio. Se, al contrario, gli speculatori sono convinti che il tasso di cambio sia destinato a scendere (sono i ribassisti), vendono la valuta determinando un incremento dell'offerta che contribuisce ad abbassare ulteriormente il cambio, con effetti destabilizzanti.

Interventi delle autorità monetarie sul mercato delle monete

Avrete compreso che il mercato dei cambi è molto importante, e non solo per gli speculatori: le sue variazioni possono avere ripercussioni sulla produzione di un Paese e, in definitiva, sulla sua economia. Per queste ragioni esso è sottoposto a stringenti controlli da parte delle autorità monetarie e in particolare da parte della Banca Centrale.

Uno dei compiti fondamentali che questo

istituto mantiene strettamente sotto il suo controllo è la definizione del tasso di cambio ufficiale fra la valuta del Paese e quelle estere (la *parità ufficiale*, come viene definita). Questa parità ufficiale è un indicatore molto critico: al valore fissato, la Banca Centrale si impegna a cambiare tutta la valuta che le verrà presentata. In linea generale, le autorità monetarie intervengono sul mercato acquistando o vendendo valuta con lo scopo di stabilizzare i tassi, mantenendoli sul livello della parità ufficiale. In che modo? Quando il tasso tende a salire, perché si verifica un'elevata domanda di moneta, le autorità monetarie venderanno valuta prelevandola dalle riserve valutarie

ufficiali che detengono proprio a questo scopo. Le riserve valutarie ufficiali sono costituite dall'insieme di tutti i mezzi di pagamento detenuti dalla Banca Centrale che consentono agli operatori di effettuare pagamenti internazionali: oro e valute pregiate come il dollaro.

Quando, al contrario, il tasso diminuisce le autorità monetarie acquistano valuta e in questo modo incrementano le riserve valutarie.

Dunque tutto a posto? La Banca Centrale e, in genere, le autorità monetarie hanno a disposizione strumenti sufficienti per evitare tempeste valutarie? No, non è proprio così: non sempre sono in grado di utilizzare in modo adeguato le riserve

per tenere sotto controllo l'andamento dei cambi. Quando tutto va bene, gli interventi "ordinari" delle autorità monetarie sono sufficienti; ma quando il gioco si fa duro, occorre che i duri comincino a giocare: gli interventi in questo caso devono essere coordinati e di maggiore incisività e la politica economica deve mettere in campo strumenti che non agiscano soltanto a livello valutario, cioè sul valore del cambio monetario. In questi casi saranno indispensabili politiche di contenimento della spesa pubblica, o altri interventi antinflazionistici, o ancora modalità che riducano i costi di produzione. Potrebbe essere utile, anche se difficile da attuare, una politica commerciale di tipo

protezionistico. Si tratta di scegliere: nessuno di questi interventi è indolore. La riduzione della spesa pubblica potrebbe comportare una diminuzione dei servizi che lo Stato rende ai cittadini, il protezionismo in genere provoca ritorsioni da parte dei partner commerciali, l'abbattimento dei costi di produzione si potrebbe tradurre in una compressione dei salari a parità di lavoro ecc. Per di più occorre riconoscere che gli interventi correttivi delle autorità non sempre riescono a mantenere stabili (e favorevoli) i tassi di cambio.

Facciamo un altro piccolo passo avanti. Le variazioni dei tassi di cambio

portano alla definizione di nuovi rapporti fra le monete che determinano il deprezzamento o l'apprezzamento della valuta del Paese. Per esempio, se prima con un euro potevate acquistare un dollaro e adesso per acquistare un dollaro vi serve 1,1 euro, questo significa che l'euro ora vale, in termini di dollari, meno di prima. Cioè si è *deprezzato* rispetto alla valuta americana e contemporaneamente il dollaro si è *apprezzato* nei confronti dell'euro. Se ciò vi sembra poco importante avete torto, perché in realtà determina conseguenze notevoli sul potere d'acquisto di ciascuna moneta.

Cerchiamo di comprenderne le ragioni:

supponete di partire per gli USA con un cambio 1:1; prima di partire cambiate 1.000 euro, ricevendo ovviamente 1.000 dollari. Durante la vostra trasferta la parità di cambio passa a 1,1: cioè per acquistare 1 dollaro vi serve 1,1 euro. Adesso ipotizzate che durante il vostro viaggio negli USA vogliate comperare qualcosa: vi recate presso una banca locale e chiedete di cambiare altri 1.000 euro in dollari, immaginando di ricevere come prima 1.000 dollari... Sbagliato! Ne otterrete soltanto 909! Se avevate in mente di affrontare una spesa di 1.000 dollari dovrete rassegnarvi a cambiare più dei 1.000 euro che avevate messo in preventivo: improvvisamente, viaggiare negli USA è diventato per voi più

costoso, mentre per un americano spassarsela in Europa è più conveniente!

Svalutazione e rivalutazione

In base a quanto detto nel paragrafo precedente, un deprezzamento della moneta nazionale non è poi un cattivo affare come sembrerebbe, o meglio, lo è per metà: per il turista italiano che viaggia in USA il deprezzamento è certamente una cattiva notizia; ma, per ragioni opposte anche se analoghe, è un'ottima notizia per il turista americano, perché viaggiare nell'Europa

dell'euro per lui è più conveniente rispetto a prima.

Riflettete su cosa significa questo aspetto: la decisione di modificare il tasso di cambio può produrre effetti economici significativi. Come si fa a incrementare l'industria turistica nell'area euro? Si può rendere più conveniente viaggiare nell'eurozona! Come? Abbassando i prezzi degli hotel o dei ristoranti? Certo, si può fare anche questo; ma in un'economia di mercato non è così facile. Piuttosto si può agire sul cambio monetario provocando un deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro (o allo yen, la sterlina, il franco svizzero ecc.).

Avrete intuito che si tratta della *svalutazione*, una misura di politica monetaria che in Italia è stata adottata di frequente quando la moneta era la lira. In caso di svalutazione le autorità stabiliscono una nuova parità a un livello superiore a quello precedente: per esempio, non più 1 euro contro 1 dollaro, ma 1,1 euro contro 1 dollaro. Cioè per avere lo stesso dollaro dobbiamo pagare più euro. La *rivalutazione* è il caso opposto, con la fissazione della nuova parità a un livello inferiore, per esempio 0,8 euro contro 1 dollaro.

Ma come si attuano simili politiche? È sufficiente una decisione delle autorità

monetarie? Sì e no. Non sarebbe sufficiente in sé, ma quello che accade è semplice: in pratica, le autorità monetarie si dichiarano disponibili a scambiare quantità illimitate di valuta nazionale (euro) secondo la nuova parità. In altre parole: chi vuole euro deve comperarli al nuovo prezzo!

Perché un Paese decide una svalutazione? Perché produce effetti positivi sull'economia: dà impulso alle esportazioni in quanto i prezzi delle merci prodotte all'interno risultano più convenienti per gli operatori esteri. Per esempio: se inizialmente un abito in Italia costa 100 euro, con un tasso di cambio 1 contro 1 a un americano

quell'abito costerebbe 100 dollari. Se si verificasse una svalutazione, il rapporto di cambio passerebbe a 1,1 euro contro 1 dollaro: nella nuova situazione l'abito verrebbe a costare 90 dollari circa, per la gioia del nostro fortunato statunitense.

Dunque svalutare conviene sempre? No, niente affatto: in genere la svalutazione ha anche effetti pesantemente negativi, perché fa costare di più i beni importati con il risultato di provocare inflazione. Nel caso dell'Italia, in particolare, il prezzo delle materie prime aumenterebbe e il vantaggio originariamente determinato dalla svalutazione verrebbe vanificato.



C. Astarita

Tutto in un panino. Ma non in uno qualsiasi. Nel Big Mac. Ci spiega chi è in crisi e chi no prendendo come unico riferimento l'andamento del suo prezzo. Con due grafici pubblicati da *The Atlantic*.

Da tempo gli economisti cercano

sistemi sempre più sofisticati per tenere sotto controllo l'andamento dei redditi, dei salari e del benessere complessivo delle economie del mondo. Ma le enormi differenze nei prezzi di prodotti e servizi e nella composizione del paniere di beni di consumo più diffusi ha sempre reso i confronti intercontinentali particolarmente problematici.

Fino a quando l'economista di Princeton Orley Ashenfelter non si è reso conto che esiste un bene consumato in 118 nazioni del mondo e che, di conseguenza, può essere utile per capire come e

quando gli emergenti si sono arricchiti e quale è stato l'impatto della crisi sul benessere della popolazione globale.

Stiamo parlando del Big Mac, il panino di McDonald's che *The Economist* utilizza da tempo per valutare, ogni anno, quali valute nel mondo sono sopravvalutate rispetto al dollaro.[...]

Orley Ashenfelter, invece, ha sfruttato il noto hamburger per creare una nuova unità di misura del benessere mondiale: il numero di panini acquistabili con il compenso di un'ora di lavoro.

E ha scoperto che se in tutti i paesi sviluppati si possono comprare due o tre hamburger con la paga prevista per un'ora lavorativa, in quelli in via di sviluppo la paga oraria permette sì e no di acquistarne un terzo.

Non solo: dai suoi calcoli è evidente che più una nazione si arricchisce e la sua popolazione ha più soldi da investire nei Big Mac, più il prezzo di quest'ultimo sale e con esso il costo orario dei lavoratori che li preparano. Ecco perché negli anni del boom economico di Cina, India e Russia la percentuale di "hamburger

acquistabili con il salario medio orario” è cresciuta in maniera esponenziale. Un cambiamento che, tra l’altro, dimostra anche che le conseguenze di una crescita del PIL senza precedenti hanno interessato una grossa fetta della società.

Infine, [...] Orley Ashenfelter ha illustrato con chiarezza l’impatto della crisi economica nel mondo. Dove con le sole eccezioni di Russia, Cina, Europa dell’Est e America Latina il numero di panini acquistabili con il compenso di un’ora di lavoro è crollato.

C. Astarita, “Big Mac, il panino che parla di economia”, Panorama.it

Il regime dei cambi e le oscillazioni del tasso di cambio

Il tasso di cambio fra le monete varia continuamente, si potrebbe dire istante per istante. Spesso queste oscillazioni sono sensibili. Che cosa le determina? In linea generale si può affermare che dipendono in buona parte dallo stato di

salute complessivo dell'economia della nazione cui la moneta si riferisce: un Paese con un'inflazione bassa (quindi con uno stabile potere d'acquisto della moneta), in cui i tassi di interesse sono relativamente alti (dunque con una buona remunerazione ai capitali investiti), con un sistema politico e giuridico saldo e affidabile (che garantisce una ragionevole sicurezza degli investimenti), vedrà con ogni probabilità aumentare la domanda della sua moneta e, di conseguenza, il suo valore di cambio.

Le oscillazioni dei tassi di cambio sono inevitabili. In certi casi per un Paese sono anche convenienti, se questo

produce un aumento delle esportazioni e una riduzione delle importazioni. Ma rappresentano anche un inconveniente per gli operatori economici. È, dunque, spiegabile la ragione per cui si cerca di attenuare le oscillazioni regolamentando il regime valutario attraverso misure di determinazione e controllo delle variazioni dei cambi.

Le autorità monetarie, di solito nell'ambito di accordi internazionali, possono fissare i rapporti di cambio fra le monete e impegnarsi a intervenire per mantenerli entro determinati limiti, oppure, al contrario, possono decidere di lasciare piena libertà d'azione agli operatori (e agli speculatori),

permettendo che il sistema monetario segua le regole di mercato. Tra un totale controllo e una piena libertà valutaria vi sono, ovviamente, le soluzioni intermedie più praticate:

- ✓ il regime a cambi fissi comporta che le autorità monetarie stabiliscano il rapporto di cambio della moneta nazionale con le altre valute; in questo caso si prevedono modalità di intervento o meccanismi automatici che mantengono fissa la parità o la fanno oscillare in una banda ristretta;
- ✓ il regime a cambi flessibili si

caratterizza per un tasso di cambio lasciato libero di oscillare al variare della domanda e dell'offerta di mercato, anche se in genere le autorità monetarie si riservano la possibilità di intervenire in caso di oscillazioni troppo forti e destabilizzanti per l'economia del Paese.

Vi ricorderete che abbiamo già fatto cenno all'esperienza quasi trentennale di un regime a cambi fissi inaugurato dopo la Seconda Guerra Mondiale, a seguito degli Accordi di Bretton Woods del 1944. Dopo la chiusura di questa esperienza, nel 1971, il sistema monetario internazionale è stato

caratterizzato da cambi flessibili, sia pure con l'importante eccezione dell'Europa, in cui vennero sperimentati sistemi monetari a cambi fissi fra le monete dei Paesi aderenti alla Comunità Europea.



Gli Accordi di Bretton Woods

Come abbiamo già detto, a Bretton

Woods, nel New Hampshire (USA) a poca distanza dal confine canadese, nel luglio del 1944 si svolse una conferenza internazionale che vide la partecipazione di delegazioni dei Paesi alleati e di quelli neutrali. Lo scopo era quello di cercare di disegnare il mondo una volta conclusa la Seconda Guerra Mondiale. Tra gli altri delegati vi era J.M. Keynes, che guidava la rappresentanza inglese.

Durante quell'incontro vennero effettivamente gettate le basi di un'organizzazione monetaria per la ripresa delle relazioni e degli scambi internazionali, fondata su una logica nuova rispetto al passato. A questo

scopo gli accordi prevedevano:

- ✓ il ripristino della convertibilità delle monete fra di loro;
- ✓ il ritorno al commercio plurilaterale e alla liberalizzazione degli scambi;
- ✓ la stabilità dei cambi fra le monete.

C'era un problema, però: in genere, prima della guerra, i cambi fissi erano stati garantiti dalla presenza di oro nei forzieri delle banche centrali, ma i Paesi non ne avevano quasi più. In quel momento era detenuto per la gran parte dagli USA, per effetto del pagamento in oro dell'apparato bellico che aveva

permesso alle nazioni europee di resistere al nazismo. Dunque, come fare a garantire cambi fissi senza “qualcosa” che sostenesse le valute?

La soluzione adottata fu tutto sommato semplice: solo il dollaro era direttamente convertibile in oro. In pratica la Banca Centrale USA si impegnava a cambiare in oro una determinata quantità di dollari secondo una parità fissa di \$ 35 contro 1 oncia d'oro (circa 33 grammi). Le altre monete, lira compresa, fissavano la loro parità rispetto alla moneta statunitense: per la lira la parità venne definita in 625 lire contro 1 dollaro. Al tempo stesso, le autorità monetarie di ciascun Paese si

impegnavano a intervenire per mantenere la parità stabilita attingendo in caso di necessità alle proprie riserve valutarie. Per una decina d'anni il congegno finanziario elaborato a Bretton Woods funzionò bene e consentì importanti vantaggi sia agli USA che agli altri Paesi.

Dobbiamo però raccontare la storia in modo più articolato: il sistema disegnato dall'Accordo prevedeva in maniera implicita una notevole dipendenza finanziaria dal dollaro e dall'economia americana. E non si può dire che questo fosse sgradito agli USA!

Insite nel meccanismo, però, vi erano

anche le ragioni che porteranno al suo fallimento: fino agli anni Cinquanta, a fronte delle ingenti spese sostenute dagli americani per far avanzare le economie dei Paesi europei, si registrava anche un notevole incremento delle esportazioni statunitensi. Ciò finiva per riequilibrare i conti: i dollari che affluivano ai Paesi europei come aiuti venivano principalmente spesi per acquistare beni provenienti dagli USA. In sostanza, i dollari donati ritornavano all'ovile americano!

Dalla metà degli anni Cinquanta in poi cominciarono a prendere consistenza due fenomeni che mutarono la condizione di equilibrio raggiunta fino a

quel momento. Da un lato, le economie europee (soprattutto quella tedesca) e del Giappone erano cresciute in misura considerevole, al punto da incrementare di molto le loro esportazioni a danno dell'economia americana. Dall'altro lato, le spese statunitensi erano lievitate in modo notevolissimo: forti della supremazia del dollaro e sicuri che la loro valuta non avrebbe ridotto il suo valore, in quanto garantita dall'oro e sarebbe stata accettata in ogni caso senza problemi, gli USA avevano continuato a emettere moneta.

È, questo, il periodo delle “opportunità illimitate” per gli americani: l'amministrazione USA spende milioni

di dollari per l'impegno nel conflitto in Corea deciso da H. Truman, dichiara "guerra alla povertà" con J.F. Kennedy e L. Johnson, partecipa da protagonista alla corsa allo spazio coprendo nel giro di un decennio il gap tecnologico con l'URSS fino a far sbarcare i primi astronauti sul suolo lunare e infine si perde nel disastroso pantano bellico del Vietnam.

Il fiume di denaro che esce dalle casse USA finisce per provocare una saturazione di dollari, un eccesso di liquidità e, sul finire degli anni Sessanta, qualcuno comincia a fare qualche elementare conto: gli USA sono sì il Paese che mantiene riserve auree

abbondanti, ma queste possono servire a garantire il cambio dollaro-oro solo per il 20% della valuta in circolazione! Si scatena il panico, a stento tenuto sotto controllo dalla Banca Centrale statunitense che assicura il cambio del dollaro in oro a chi ne fa richiesta.

Nel giro di poco tempo la situazione degenera e il sistema entra in crisi: così, nell'agosto del 1971, il Presidente R. Nixon dichiara l'inconvertibilità dei dollari in oro. Chi ha dollari deve tenerseli! Termina l'epoca dei cambi fissi congegnata a Bretton Woods e inizia quella dei cambi flessibili, certamente più caotica ma anche più "naturale" perché fondata sulle

dinamiche di mercato.

I sistemi a cambi flessibili

Nei sistemi a cambi flessibili non esiste una parità ufficiale stabilita dalle autorità monetarie sulla base di accordi internazionali: i rapporti di cambio tra le monete dipendono dalle contrattazioni che si verificano sul mercato. Da questo deriva l'ovvia conseguenza che il valore del cambio è in continua fluttuazione in base alle variazioni che influenzano la domanda e l'offerta di ciascuna moneta.

È il mercato che fa da padrone, come è naturale che accada nelle economie non regolamentate dall'alto, ma produce anche qualche inconveniente: le condizioni di incertezza sul futuro rendono difficile fare previsioni attendibili e, quindi, gli operatori internazionali vengono scoraggiati nei loro investimenti a causa della imponderabilità del valore delle monete. Per la stessa ragione vengono incoraggiati gli investimenti monetari puramente speculativi: chi ha disponibilità di valute “scommette” sulle loro variazioni per garantirsi abbondanti guadagni, ma al tempo stesso genera squilibri monetari che in qualche

caso possono rivelarsi drammatici per la valuta sottoposta alle spinte speculative.

Proprio a causa di questi inconvenienti il regime a cambi flessibili non è quasi mai completamente libero: in teoria la flessibilità libera, cioè affidata alle forze di mercato, sarebbe preferibile; ma in genere si è optato per una *flessibilità amministrata* (flessibilità *sporca*), dove le autorità agiscono sul mercato valutario in modo da condizionare la domanda e l'offerta di moneta. In pratica nei sistemi dove vige la flessibilità amministrata le regole della libera concorrenza vengono attenuate (a volte in modo notevole)

dall'intervento pubblico.

La bilancia dei pagamenti

Nei sistemi a economia aperta, che caratterizzano l'epoca della globalizzazione, il dato quantitativo dei rapporti economici internazionali è particolarmente importante per valutare lo stato di salute di un'economia e per calibrare nel modo più preciso possibile gli interventi di politica economica, valutaria, fiscale ecc. Lo strumento conoscitivo predisposto a questo scopo è la *bilancia dei pagamenti*, un

documento contabile in cui vengono registrate con modalità definite tutte le transazioni intervenute in un arco di tempo (di solito un anno) tra i residenti di un Paese e i residenti di tutti gli altri Paesi del mondo. Notate che non ha alcun peso il criterio di cittadinanza: vale solo il criterio della residenza, cioè la circostanza di operare economicamente in un determinato Paese.

Le autorità di governo prestano un'attenzione a volte spasmodica all'andamento della bilancia dei pagamenti. Ma hanno ragione: esso determina conseguenze importanti sull'economia del Paese, perché le

esportazioni presuppongono un'offerta di valuta estera e una domanda di valuta nazionale, mentre il contrario avviene per le importazioni. In effetti, ogni movimento reale, fatto cioè di beni o servizi, si accompagna a un movimento finanziario, che la bilancia dei pagamenti registra fedelmente.

Cerchiamo di capire meglio: se l'Italia importa computer dagli USA o petrolio dall'Arabia Saudita deve trasferire nel Paese da cui importa i dollari richiesti in pagamento (nel caso degli USA la domanda di dollari appare scontata, mentre si dovrebbero chiedere riyal sauditi per importare petrolio, ma in realtà gran parte degli scambi

internazionali viene effettuata in dollari USA). Al contrario, se i consumatori cinesi richiedono di acquistare capi di abbigliamento di Armani cambiano yuan in dollari e con questi ultimi pagano le esportazioni italiane verso la Cina.

Ne deriva un'ovvia conclusione: la bilancia dei pagamenti sarà in attivo (in avanzo) se le esportazioni superano in valore le importazioni, in pareggio (saldo nullo) se importazioni ed esportazioni sono eguali in valore, in passivo (in disavanzo) se le importazioni superano le esportazioni.

Proviamo a riassumere nella [Tabella 24.1](#) l'intera questione.

Tabella 24.1

<i>Entrate (+)</i>	<i>Uscite (-)</i>
Tutti gli scambi che comportano pagamenti da parte di residenti esteri. Per esempio:	Tutti gli scambi che comportano pagamenti a favore di residenti esteri. Per esempio:
Esportazioni di beni e servizi	Importazioni di beni e servizi
Trasferimenti unilaterali di denaro provenienti dall'estero	Trasferimenti unilaterali di denaro a favore di residenti esteri
Afflusso di capitali nel Paese	Deflusso di capitali
Cresce la disponibilità di valuta estera e di oro	Diminuisce la disponibilità di valuta estera e di oro

All'interno della bilancia dei pagamenti sono contenute diverse voci: il conto merci (la bilancia commerciale), il

conto servizi, il conto redditi e i trasferimenti unilaterali. Sono tutte voci di una certa importanza, ma quella che attira di più l'attenzione dei governi e degli osservatori economici è la prima: quella che normalmente viene chiamata bilancia commerciale, che registra in entrata le esportazioni di merci (che comportano, ormai dovrebbe esservi chiaro, un afflusso di valuta dall'estero verso l'interno) e in uscita le importazioni (che provocano un'uscita di valuta).

Perché è così importante il dato sulla bilancia commerciale? In fondo è solo una posta contabile: per quanto rilevante è solo una parte della bilancia dei

pagamenti. È giustificata l'attenzione che le viene riservata? Sì, perché il suo saldo segnala indirettamente il grado di competitività del sistema produttivo di un Paese rispetto agli altri: se la bilancia commerciale è in attivo significa che all'estero i beni del Paese sono richiesti. Il contrario avviene se la bilancia è in rosso (in passivo).



La bilancia commerciale

italiana

La bilancia commerciale italiana è stata per molti anni in passivo, a causa del fatto che l'Italia è priva di materie prime e deve dunque importarle dall'estero. Le esportazioni italiane sono invece costituite da prodotti finiti non essenziali per i Paesi stranieri: tipicamente i prodotti della moda e dell'artigianato, soggetti quindi alle incertezze dei mercati ed esposti alla concorrenza internazionale.

A partire dagli anni Novanta, comunque, si è registrata un'importante inversione di tendenza, con bilanci in saldo positivo. Questo cambiamento di rotta è

stato in parte originato dalle politiche di svalutazione che l'Italia ha adottato, finché ha potuto, prima dell'entrata in vigore dell'euro con la conseguente perdita della sovranità monetaria. L'adozione dell'euro ha però avuto anche effetti positivi sulla bilancia commerciale italiana perché ha reso più facili e convenienti gli scambi interni all'area euro.

Certamente il dato italiano è pesantemente condizionato in ogni momento dal prezzo del petrolio e delle altre materie prime energetiche, i cui consumi sono difficilmente comprimibili e che incidono negativamente sul saldo. Inoltre, nei periodi di crisi il commercio

estero mondiale riduce la domanda di prodotti del Made in Italy e di altri beni voluttuari. In effetti la crisi ha colpito pesantemente il commercio estero italiano, con un calo delle esportazioni e un aumento del saldo negativo.

In particolare, fino all'ottobre del 2011 le importazioni erano superiori alle esportazioni, poi il vento cambia e l'Italia esporta più di quanto importi. Questa è senza dubbio una buona notizia in riferimento al saldo della bilancia commerciale, se non fosse per un particolare di non trascurabile importanza: il saldo attivo è originato in prevalenza dal calo delle importazioni, mentre le esportazioni restano più o

meno stabili.

Che cosa significa? Significa che la crisi ha provocato una contrazione dei consumi che si è riflesso anche sui prodotti importati. Il saldo della bilancia commerciale è attivo, ma non perché vendiamo di più all'estero bensì perché comperiamo di meno dall'estero. E questa non è esattamente una buona notizia...

Il ruolo svolto dalle riserve valutarie

Dunque, le voci all'attivo della bilancia

dei pagamenti (come le esportazione di beni e servizi o l'importazione di capitali) fanno aumentare la quantità di valute estere e di oro che chi deve effettuare il pagamento trasferisce al Paese esportatore; al contrario, le voci al passivo (come l'importazione di beni e servizi o l'esportazione di capitali) fanno diminuire la quantità di valute estere e di oro.

Il saldo negativo o positivo è il risultato della differenza fra importazioni ed esportazioni. Ovviamente la situazione critica si ha quando il saldo è negativo: in pratica il sistema di scambi internazionali del Paese non è in grado di approvvigionarsi a sufficienza, per

esempio importa più di quanto esporta oppure è caratterizzato da una “fuga di capitali” verso altri Paesi e quindi non ha la quantità di valuta necessaria per far fronte ai pagamenti internazionali.

Che cosa succede in una situazione di questo genere? Il saldo negativo dovrà essere comunque coperto. Già, ma in che modo? Essenzialmente attraverso l'utilizzo delle riserve valutarie ufficiali a disposizione della Banca Centrale del Paese. Le riserve valutarie ufficiali sono l'insieme degli strumenti di pagamento comunemente accettati da tutti i Paesi negli scambi internazionali (oro, dollari e altre valute “forti”). La Banca Centrale deve fare molta attenzione quando si

avvale di queste riserve, ma nei momenti di saldo negativo può essere necessario utilizzarle. D'altra parte, nei periodi difficili, quando il Paese è scosso da ondate speculative che trasferiscono capitali all'estero, oppure è alle prese con un saldo negativo della bilancia commerciale, il ricorso alle riserve valutarie ufficiali può costituire la strada obbligata.

Detto così sembra tutto risolto. In realtà non si può dirlo a priori: se il disavanzo perdura le riserve valutarie ufficiali possono ridursi al lumicino, o addirittura azzerarsi e quindi il deficit della bilancia dei pagamenti non può più essere colmato attingendo da esse. In

questo, drammatico, caso il Paese deve ricorrere a prestiti internazionali da nazioni straniere o istituzioni internazionali. Un deficit permanente può creare seri problemi a chi ne è colpito: in effetti, i prestiti esteri vanno rimborsati prima o poi e il disavanzo non può continuare all'infinito.

Può apparire paradossale, ma anche i Paesi caratterizzati da saldi positivi incontrano dei problemi. Infatti un saldo attivo significa, per definizione, che importano meno di quanto potrebbero, creando dunque delle difficoltà a quelli che avrebbero la necessità di esportare. E questo non rende il Paese con un saldo positivo particolarmente simpatico agli

altri...

L'aggiustamento della bilancia dei pagamenti

Il deficit e il surplus della bilancia dei pagamenti rappresentano due situazioni di squilibrio che sarebbe saggio non sottovalutare e cercare di sanare riportando la bilancia in parità. Non è facile nelle economie di mercato, nelle quali le scelte fondamentali sono affidate alle libere decisioni di consumatori e imprese, e nelle quali i trasferimenti di capitali avvengono altrettanto liberamente. Non è facile, ma

può essere fatto essenzialmente attraverso due metodi:

- ✓ meccanismi automatici di aggiustamento: in quanto automatici, si innescano attraverso le regole di mercato e senza alcun intervento delle autorità economiche;
- ✓ politiche di aggiustamento: vale a dire per mezzo di specifici strumenti di politica economica diretti a correggere lo squilibrio.

Aggiustamento

automatico della bilancia dei pagamenti mediante i cambi

Come potete desumere senza difficoltà, gli aggiustamenti automatici sono affidati alle forze spontanee di mercato quali il movimento dei cambi o l'oscillazione dei prezzi. Cominciamo con l'esaminare il caso di un aggiustamento automatico attraverso il meccanismo dei cambi.

Partiamo da una situazione esemplificatrice in un contesto di cambi flessibili: supponiamo che il prezzo di

un bene negli USA sia di 10 dollari e di 10 euro in Italia. Se il cambio del dollaro scendesse a 0,8 euro gli importatori italiani avrebbero convenienza a importare il bene dagli USA, dove lo pagherebbero 10 dollari, che però al nuovo cambio varrebbero solo 8 euro. Se al contrario il cambio salisse a 1,10 euro contro 1 dollaro la convenienza finirebbe: per il bene ci vorrebbero sempre 10 dollari, ma per averli bisognerebbe cambiare 11 euro. In pratica è come se i prezzi dei beni americani fossero aumentati.

Ovviamente per gli statunitensi vale il caso contrario: per loro è come se i prezzi italiani fossero diminuiti e se prima con 10 dollari acquistavano beni

per 8 euro, ora acquisterebbero beni per 11 euro! Di questi 11 euro, ne impiegheranno 10 per acquistare il bene importandolo dall'Italia e resterebbe loro 1 euro: attraverso un'oscillazione del cambio di questo tipo le importazioni italiane diminuiscono, mentre aumentano le esportazioni e la bilancia tende a riassetarsi su saldi in pareggio.

Proviamo a chiarire meglio: se un Paese registra un saldo negativo nella bilancia dei pagamenti, la maggiore domanda di valuta estera, necessaria per esempio per pagare le importazioni, comporta un aumento del tasso di cambio (il cambio dollaro/euro passa da 1:1 a 1:1,10). Si

ha, dunque, una riduzione del valore dell'euro perché occorre dare 1,10 euro per acquistare 1 dollaro. Questo produce un duplice effetto:

- ✓ le esportazioni del Paese risultano favorite, perché i consumatori stranieri dovranno pagare un prezzo inferiore nella loro moneta per comperare lo stesso bene;
- ✓ le importazioni del Paese risultano sfavorite, perché i consumatori del Paese dovranno pagare un prezzo maggiore in moneta nazionale per importare lo stesso bene.

Tutto questo ha interessanti effetti:

l'incremento delle esportazioni e la diminuzione delle importazioni, conseguenza della situazione di saldo negativo, riporta gradualmente in equilibrio la bilancia dei pagamenti. Non avete capito a fondo il meccanismo? Seguite lo schema che vi proponiamo nella [Figura 24.5](#).



Figura 24.5 Le variazioni della bilancia dei pagamenti attraverso modifiche del tasso di cambio.

Semplice, pulito, quasi elegante! E pressoché indolore: niente male. C'è solo un problema: è un meccanismo che

funziona solo in regime di cambi flessibili, quando le forze di mercato sono libere di agire. Quando invece i cambi sono fissi, l'aggiustamento della bilancia dei pagamenti richiede un intervento, da parte delle autorità monetarie, di svalutazione o rivalutazione della moneta.

Aggiustamento mediante il movimento dei prezzi

Un secondo meccanismo automatico di riequilibrio dei saldi della bilancia dei

pagamenti, anche questo operante solo in regime di cambi flessibili, si basa sulle oscillazioni del livello generale dei prezzi. Anche in questo caso facciamone una breve analisi, supponendo che il Paese presenti un saldo negativo della bilancia dei pagamenti: per pagare il suo deficit è costretto a cedere oro (o valuta pregiata), il quale affluisce nei Paesi che sono in surplus. Ne consegue che nel Paese in deficit la circolazione monetaria si contrae, mentre, per lo stesso motivo, aumenta nei Paesi in surplus. Se la quantità di moneta in circolazione in questi ultimi aumenta, al loro interno aumenteranno i prezzi dei beni, mentre in quello in deficit i prezzi tenderanno a scendere: le merci prodotte

in quest'ultimo diventeranno maggiormente competitive sui mercati internazionali e le merci prodotte all'estero saranno più care e meno competitive. Questo processo riporta il saldo in pareggio! Anche in questo caso dovete ammettere che le conseguenze sono notevoli! Vediamo di chiarire il percorso con uno schema analogo al precedente nella [Figura 24.6](#).



Figura 24.6 Le variazioni della bilancia dei pagamenti attraverso modifiche dei prezzi.

Le politiche di aggiustamento

L'aggiustamento della bilancia dei pagamenti non sempre può avvenire in modo automatico: in casi ben determinati deve intervenire la politica economica. Non è per nulla facile farlo, anche perché quando si muove lo Stato rischia di fare danni come il classico elefante in un negozio di cristalli, ma a volte è un male necessario.

Come funziona? In primo luogo le autorità monetarie devono individuare le cause del deficit in modo da decidere quali siano gli interventi più appropriati

per ridurlo, senza dimenticare che, a differenza dei meccanismi spontanei, la reazione allo squilibrio non è immediata e può tardare anche considerevolmente, producendo effetti apprezzabili quando la situazione è ormai cambiata.

Quindi sarebbe consigliabile evitare un intervento pubblico sui cambi? Non è detto: in primo luogo perché, a determinate condizioni, gli effetti potrebbero essere positivi e, dunque, l'intervento rivelarsi efficace. In secondo luogo occorre tenere presente che l'equilibrio della bilancia dei pagamenti non è l'unico obiettivo che le autorità devono perseguire nel corso della loro azione: accanto a esso ve ne

sono molti altri, quali il raggiungimento della piena occupazione, la crescita economica, una accettabile distribuzione del reddito, il controllo dell'inflazione.

A complicare ulteriormente la faccenda è necessario considerare che si tratta di obiettivi che in genere devono essere perseguiti in modo congiunto, anche perché talvolta non è proprio possibile conseguirne uno senza al tempo stesso conseguirne altri. Pensate, per esempio, alla relazione che sussiste fra inflazione e bilancia dei pagamenti in equilibrio: un basso livello di inflazione è senza dubbio un obiettivo desiderabile, come lo è una bilancia in pareggio (o in moderato avanzo). Ma se l'inflazione

proviene dall'aumento dei prezzi delle materie prime, questo produce al tempo stesso anche un disavanzo nella bilancia dei pagamenti: per un Paese dipendente dai mercati esteri per quanto riguarda le materie prime diventa difficile contrastare sia l'alto livello di inflazione sia il disavanzo.

Altro esempio: la politica fiscale espansiva consiste nell'incremento della spesa pubblica e/o nella diminuzione delle imposte. Con una politica di questo genere si favoriscono la produzione interna, i consumi e l'occupazione, ma al tempo stesso l'incremento della domanda per beni e servizi fa aumentare anche le

importazioni e, dunque, può produrre un deficit o un aggravamento della bilancia dei pagamenti.

Le autorità politiche e monetarie hanno dunque una bella grana da risolvere: devono decidere quale condotta adottare per il raggiungimento degli obiettivi che valutano come prioritari, considerando al tempo stesso la presenza di eventuali effetti negativi e le reazioni dei soggetti economici che potrebbero vanificare quanto faticosamente deciso.



La crisi del peso argentino nel 2014

Il 22 gennaio 2014 il peso argentino ha subito la svalutazione più forte degli ultimi dodici anni rispetto al dollaro. Se volete vedere l'andamento disastroso della moneta argentina, date un'occhiata alla [Figura 24.7](#).

Nel giro di pochi anni, da inizio 2008 a fine 2013, il valore del peso rispetto al

dollaro USA si è dimezzato, passando da un cambio di poco più di 3 pesos contro 1 dollaro a uno di 8 pesos contro 1 dollaro. Il 22 gennaio 2014, le autorità argentine, dopo mesi nei quali avevano fatto finta di non accorgersi di nulla, hanno preso atto della situazione annunciando una svalutazione e fissando la parità peso/dollaro a 8 pesos.

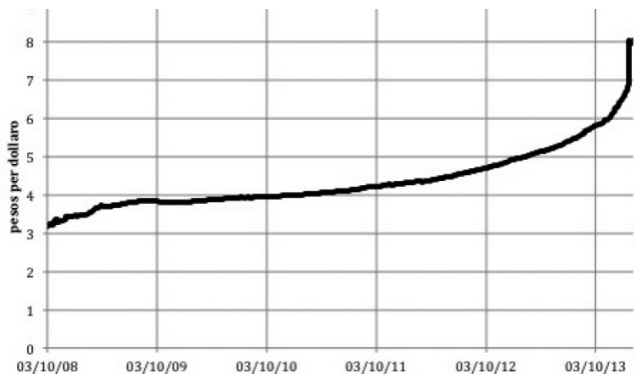


Figura 24.7 Il tasso di cambio dollaro/peso argentino.

Immediatamente dopo l'annuncio del programma di svalutazione, il 23 e 24 gennaio 2014, il peso argentino aveva continuato (anzi accentuato) la sua caduta e le autorità monetarie,

riscontrando lo stato delle cose, avevano annunciato la nuova parità. È indubitabile che le autorità monetarie e il governo si siano mossi in ritardo e con eccessiva timidezza di fronte a una situazione che, prevedibilmente, avrebbe dovuto portare a una svalutazione: non hanno preso le decisioni che il mercato si aspettava da tempo. Per tentare di correre ai ripari la banca centrale argentina ha dovuto attingere alle sue già ridotte riserve per frenare il deprezzamento del peso e bloccare il cambio a 8 pesos.

Di fronte alle incertezze del governo e ai dubbi sulla sua stabilità, gli argentini hanno scelto di detenere dollari e di

comprarli a qualsiasi prezzo: sul mercato parallelo (nero o ufficioso) la moneta USA, il 23 gennaio, era quotata 13 pesos. E non è detto che non batta ancora nuovi record. D'altra parte, come dar torto agli argentini: il potere d'acquisto del peso è da tempo fortemente eroso dall'inflazione e la bilancia dei pagamenti è costantemente in rosso. Una situazione davvero drammatica!

Parte 8

Pensare in prospettiva

**Il presente e il futuro
dell'economia, ovvero
come la crisi ha
cambiato il mondo**

Futuro. È il tempo in cui i
nostri affari prosperano, i
nostri amici sono sinceri e
la nostra felicità è
assicurata.

AMBROSE BIERCE

*In questa
parte...*

Scoprirete come è
scoppiata
l'attuale crisi
economica che
stiamo vivendo.

Approfondirete gli
effetti che la crisi
scoppiata in USA ha
sull'euro e
sull'economia
europea.

Capitolo 25

2007. E niente è più come prima

In questo capitolo

- ▶ Dalla bolla immobiliare USA all'attuale crisi economica
 - ▶ L'effetto della crisi sull'euro
 - ▶ L'effetto della crisi sul welfare
-

Introduzione

Inutile nasconderselo: gli ultimi anni sono stati caratterizzati da un diffuso pessimismo in campo economico. Le dimensioni della crisi iniziata nel 2007 con l'evidenziarsi della bolla immobiliare negli USA, e poi estesi a una parte del mondo, hanno prodotto come inevitabile conseguenza l'accentuazione delle previsioni fosche riguardo al futuro e agli stessi tempi di uscita. È comprensibile che in una simile situazione, insieme al pessimismo, vi sia un gran desiderio di vedere la luce alla fine del tunnel della recessione.

Considerando la crisi come la fase acuta di una malattia, seguirà probabilmente una lunga convalescenza, un periodo di fragilità e di rallentamento complessivo dell'economia mondiale, la cui profondità non è possibile al momento prevedere. Non si può dire che gli scenari post-crisi siano incoraggianti: una situazione come quella che stiamo tuttora vivendo il mondo non la vedeva dal Ventinove. E da quella precedente crisi si uscì solo nel giro di un decennio grazie a livelli di spesa pubblica che oggi non sembrano sostenibili da parte di nessun Paese.

Ora lo sappiamo bene: la crisi è iniziata negli USA con la devastante

deflagrazione della bolla immobiliare. La bolla si sta risolvendo, l'economia americana sta ripartendo con un buon ritmo, ma lascia sul campo morti e feriti in quantità. E molti di questi sono in Europa...

Euforia e panico

La storia è piena di sborne da euforia, seguite da più o meno pesanti crisi finanziarie. La bolla immobiliare USA non è altro che uno di questi episodi: nei primi anni Duemila i prezzi delle case negli Stati Uniti salivano a ritmi di due punti percentuali da un anno all'altro. Era difficile resistere alla tentazione di

indebitarsi fino al collo e comperare un immobile. Tanto più che i tassi di interesse sui mutui immobiliari erano ridicolmente bassi. Così, chi è salito sul treno della bolla immobiliare quando questa si gonfiava, comperando a debito una casa più grande o una seconda (o terza) casa, è riuscito ad arricchirsi a dismisura vendendola poco tempo dopo su un mercato in continua ascesa. Gli altri, i polli, tutti coloro che hanno cercato di imitare i primi furbi, si sono trovati con il classico cerino in mano, quando i prezzi delle case prima hanno smesso di crescere e poi sono crollati.

Il risveglio, dopo un periodo di euforia finanziaria, è simile a quello dopo una

sbornia. Cerchio alla testa, cattivo umore, depressione: i consumatori, a causa dei debiti contratti durante il boom sono timorosi; le banche i cui conti sono appesantiti da crediti inesigibili faticano a concedere prestiti. Infine, le imprese, senza consumatori a cui vendere i prodotti e senza le banche a cui appoggiarsi per sostenere i loro impegni, non riescono a reggere i costi di gestione e la concorrenza globale sempre più aggressiva. Figurarsi poi se sono incoraggiate a fare nuovi investimenti!

La storia economica insegna che dopo ogni crisi finanziaria la ripresa è molto lenta. Quella attuale non sembra fare

eccezione: invece di recuperare velocemente, gli USA ci hanno messo quattro anni prima di tornare al livello di PIL pre-crisi. La buona notizia è che questo livello è stato raggiunto e superato e gli Stati Uniti stanno consolidando la loro ripresa. È una buona notizia anche per il resto del mondo: se riparte la locomotiva americana tutti ne traggono vantaggio.

L'Italia, pur non essendo stata direttamente investita dalla bolla immobiliare, né dalla crisi dei titoli *subprime*, è fra quei Paesi che stentano di più a far ripartire la propria economia: il PIL è ancora inferiore a quello che era stato raggiunto negli anni

immediatamente precedenti la crisi. E il gap, di circa 7 punti percentuali (un'enormità!), si colmerà solo in diversi anni.



The Chihuahua Crisis

La California ha un problema. Bella scoperta, penserete: gli incendi boschivi? I terremoti? L'inquinamento del mare? No, niente di tutto questo! Il

problema sono i chihuahua: ne ha troppi. E molti di questi sono ospitati nei canili per animali abbandonati. Ce ne sono così tanti che le autorità sono state costrette a praticare una politica di “outsourcing canino”, trasferendo parte delle bestiole nei canili di altri Stati: Washington, Oregon, Arizona.

Tutto questo è accaduto nel giro di pochi anni: alcuni film, alquanto stupidi ma di gran successo, hanno convinto molte persone che avere un chihuahua fosse molto trendy. E poi: un cane così piccolo che problemi può dare? Invece no: il chihuahua è un animale delicato, le visite dal veterinario sono particolarmente care e l'alimentazione

non può essere a base dei comuni cibi per cani. Tanto meno può mangiare i residui del pranzo dei suoi padroni!

All'investimento iniziale per l'acquisto, già abbastanza impegnativo e non alla portata di tutti, seguono quindi continue spese e attenzioni. Volete mettere, però, sembrare Paris Hilton e passeggiare per Beverly Hills con un chihuahua al seguito! In molti devono aver fatto questo pensiero, decidendo per l'acquisto. Decisione per lo più poco meditata: dopo i primi entusiasmi, e soprattutto quando la crisi ha cominciato a costringere le persone a selezionare le proprie spese, il povero animale è diventato un peso. Magari nessuno lo ha

soppresso (speriamolo!), ma certamente in molti hanno optato per la soluzione del canile.

Tutta colpa della crisi! E che importanza può avere qualche disoccupato in più di fronte al dramma delle famiglie che devono disfarsi del proprio amato chihuahua...



Una breve, ma ahimè

necessaria, digressione storica

L'Olanda dell'inizio del Seicento era una grande potenza mondiale: a dispetto delle sue dimensioni, anzi forse anche per questo, era riuscita a diventare la nazione leader in campo finanziario e rivaleggiava con altri Paesi in ambito commerciale. Con i suoi US\$ 1.381 di reddito annuo pro capite (nello stesso periodo la Francia poteva contare su un reddito annuo pro capite di circa 800 dollari), l'Olanda era un Paese ricco e felice. Poi all'improvviso tutto cambiò: non per inondazioni o altri cataclismi naturali, ma “per colpa” dei... tulipani.

Intorno agli anni Trenta del Seicento i ricchi olandesi cominciarono ad apprezzare le tinte vivaci dei tulipani, che al tempo non venivano coltivati sul loro territorio ma importati dal bacino della Mesopotamia. Una mania innocente: le case e i balconi delle città olandesi si ornavano con i bellissimi fiori che davano colore ai grigi e freddi inverni del Paese.

A un certo punto, però, quella che era nata come un'infatuazione innocua si trasformò in una bolla speculativa: qualcuno si accorse che i bulbi di tulipano che venivano importati dai luoghi di origine erano venduti e rivenduti. A ogni passaggio il loro

prezzo saliva. Pochi erano interessati al fatto che il bulbo diventasse un fiore: la maggior parte degli acquisti era compiuta per scopi meramente speculativi, nella speranza di un guadagno derivante da puro e semplice aumento di prezzo del bulbo. Così, fatto 100 il valore di un bulbo di *Semper Augustus*, una delle specie maggiormente richieste, agli inizi di dicembre del 1636, due mesi dopo, agli inizi di febbraio del 1637, questo valeva 200! Per acquistarne uno era necessario spendere il controvalore di un paio di case signorili in centro ad Amsterdam: uno sproposito che non poteva continuare all'infinito.

Infatti, proprio a causa dell'aumento del loro prezzo, la loro domanda cominciò a rallentare la sua corsa fino a fermarsi: con i prezzi che avevano raggiunto non erano in molti a potersene permettere l'acquisto! A metà primavera del 1637 lo stesso bulbo di *Semper Augustus* valeva lo 0,5% del febbraio dello stesso anno: praticamente nulla!

Le bolle speculative sono così: spesso nemmeno se ne conoscono le ragioni che le hanno provocate. Sono *rumor* indistinti ma che inducono effetti a cascata che all'inizio arricchiscono i fortunati che hanno disponibilità finanziarie tali da permettere loro di investire nei prezzi crescenti. A un certo

punto la bolla scoppia e trascina con sé tutti coloro che si trovano in mano l'oggetto della speculazione, che siano bulbi di tulipano, azioni di grandi imprese, derivati.

Dal Seicento in poi, dalla tulipanomania fino ai giorni nostri, le bolle speculative hanno sempre obbedito agli stessi meccanismi: si dovrebbe credere che il mondo abbia imparato dai disastri che un uso spregiudicato dei meccanismi finanziari è stato in grado di provocare. Purtroppo no: all'euforia segue sempre il panico e ogni volta ci illudiamo che la "prossima volta sarà diverso: abbiamo imparato dagli errori del passato e non li ripeteremo".



La speculazione

Solitamente diamo al termine speculazione un significato negativo e lo speculatore lo raffiguriamo come una specie di mostro insaziabile che con l'inganno sottrae denaro a povere vecchiette. Liberissimi di pensarla in questo modo, ma il

termine speculazione ha origini più innocenti: deriva dal latino *specere*, guardare, e si collega etimologicamente a *specula*, che significa osservatorio. Era il punto più alto degli accampamenti romani, dove un uomo veniva posto di guardia per avvistare eventuali nemici. In origine dunque l'attività di speculare poteva riferirsi molto semplicemente all'atto di "guardare lontano".

L'inizio di tutto: la

bolla immobiliare negli USA

Abbiamo davvero imparato? Quasi certamente no! La tulipanomania risale al Seicento e da allora crisi speculative ce ne sono state in abbondanza, alcune più disastrose di altre, ma non sembra che il mondo abbia tratto qualche significativo insegnamento dai danni subiti a causa di speculazioni azzardate e di massa.

La crisi che convenzionalmente facciamo partire dal 2007, come ogni crisi che si rispetti, nasce prima, più o meno negli anni a cavallo del cambio di

millennio. E ha un punto di innesco: la bolla immobiliare negli USA. Osservate la [Figura 25.1](#): mostra il prezzo medio delle case (fatto 100 il prezzo del 2000) in 20 città americane. È un indice elaborato da due economisti, Karl Case e Robert Shiller (quest'ultimo è stato insignito del premio Nobel per l'economia nel 2013) e presenta l'andamento dei prezzi nel corso del tempo.

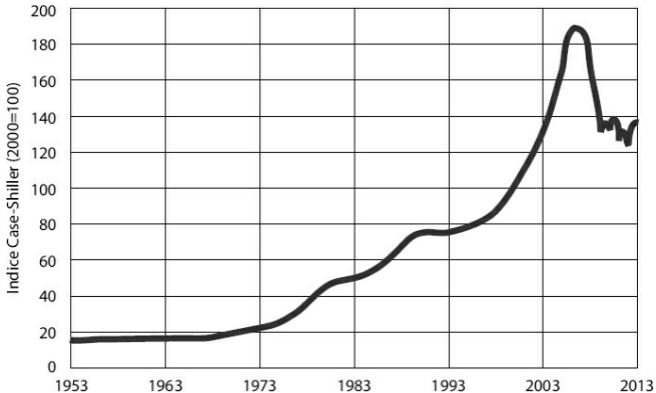


Figura 25.1 Il prezzo degli immobili a uso abitativo nel corso degli anni.

L'andamento dei prezzi degli immobili è in moderata ascesa sin dagli anni Settanta, ma mostra una crescita notevolmente più accelerata a partire dalla metà degli anni Novanta: la bolla

speculativa si gonfia. Che cosa la fa gonfiare in modo così forte? Se negli USA si fosse assistito a un boom demografico, la crescita dei prezzi sarebbe stata un fatto normale: le persone mettono su famiglia, fanno figli, si spostano dalle campagne alle città. Quando questo accade è ovvio che si registri una pressione sul prezzo delle case. Ma niente di tutto questo è accaduto durante gli anni Novanta e i primi Duemila: non un aumento del tasso di matrimonialità, né di fertilità e neppure si sono avuti flussi migratori verso le grandi città. Dunque la causa è da cercare altrove.

Per capirci qualcosa bisogna

ripercorrere quegli anni, ma prima occorre ricordare che la casa in proprietà è uno dei sogni americani e qualunque amministrazione cerca i modi per esaudirlo. Inoltre il settore immobiliare è fortemente *labour intensive* ed è in grado di assorbire ondate disoccupazionali anche di una certa entità. Comprendete dunque che la tensione al rialzo dei prezzi in un settore come quello degli stabili per abitazione può considerarsi una costante. E non solo negli USA.

Come dicevamo, oltre a fattori per così dire strutturali e di tipo sociale, almeno un altro elemento ha innescato i rialzi: l'accesso facile al credito immobiliare,

incoraggiato sia dall'amministrazione Bush Sr. sia da quella di Clinton ed ancora da quella di Bush Jr. Inoltre, Clinton si è trovato ad affrontare la crisi della bolla speculativa sui titoli delle società informatiche verso la fine degli anni Novanta, mentre Bush Jr. ha dovuto arginare il panico scatenatosi dopo l'Undici Settembre. Queste amministrazioni credettero di poter contribuire a ridurre l'impatto delle emergenze che dovevano contrastare facendo in modo che diminuissero le difficoltà per accendere un mutuo immobiliare.

Una buona idea tutto sommato:
comprensibile e persino condivisibile.

Ma i mutui vengono concessi dalle banche non certo dai governi: come mai hanno acconsentito a erogare prestiti anche a coloro che non avevano i requisiti di solvibilità e si presentavano quindi ad alto rischio come debitori? Erano impazzite le banche? Sapete sicuramente che non è così: le banche vivono sui prestiti andati a buon fine, con debitori che rispettano le scadenze. Le sofferenze bancarie devono essere ridotte al minimo, altrimenti anche il canale del credito rischia di rimetterci.

Dunque? Dunque le banche nel corso degli anni Ottanta e Novanta avevano strutturato prodotti finanziari che riducevano a un livello accettabile il

rischio anche in riferimento ai clienti *subprime*, quelli più pericolosi in una ordinaria gestione creditizia. Esse potevano così permettersi di fornire prestiti generosi a questi clienti perché il rischio a loro carico era limitato. E per un certo tempo il sistema sembrò funzionare...

Inoltre, le banche concedevano il prestito in cambio di un'ipoteca sull'immobile acquistato dal privato che otteneva il mutuo: in un contesto di prezzi in ascesa, in caso di insolvenza da parte del mutuatario, la banca ritornava in possesso della casa ipotecata e poteva rivenderla a un prezzo più alto. Un bel guadagno con

poco rischio!

Tuttavia il giocattolo si rompe nei primi mesi del 2007: i prezzi erano cresciuti fino al 2005, sfiorando il raddoppio rispetto al 2000; poi era iniziata una fase discendente, dapprima lenta nel 2006, poi accelerata tra il 2007 e il 2008. In pratica, chi aveva comperato una casa nel 2005, contando su mutui facili e su prezzi in ascesa, si è trovato con un immobile dal valore diminuito quasi all'improvviso di più di un terzo.

Comprendete bene che la situazione per molti si fece drammatica. Numerose banche si trovarono a mal partito con i loro bilanci gonfiati da crediti inesigibili, “garantiti” da immobili il cui

valore continuava a scendere giorno dopo giorno e che, nonostante questo, non si riuscivano a rivendere.

Gli effetti della crisi

Perché questa crisi ci fa tanta paura? Probabilmente ognuno ne percepisce l'acutezza, e il fatto che duri così a lungo la rende particolarmente drammatica: sembra a molti che non finisca più e tutti abbiamo la sensazione che gli effetti dureranno ancora.

Abbiamo ragione a essere pessimisti? Da vari punti di vista sì, abbiamo ragione: magari le cose volgeranno al meglio, anche se per ora non si

intravedono convincenti segnali che incoraggino una ragionevole fiducia. Ma dopotutto sperare non ha mai fatto male a nessuno...

Resta il fatto che due aspetti sono particolarmente critici e alimentano il pessimismo. Se è possibile considerare superata la bolla immobiliare negli USA, e dunque si può sperare in una rapida ripartenza dell'economia americana, sono i segnali più vicini a noi che restano orientati sul brutto tempo. In particolare la crisi ha prodotto effetti irreversibili sull'euro e sul welfare. Esaminiamo brevemente ciascuno dei due effetti, avvertendo che la materia è in progress e gli sviluppi

dipendono da così tante variabili da rendere ogni previsione poco attendibile.

Gli effetti della crisi sull'euro...

Gli effetti della crisi sull'euro sono stati senza dubbio rilevanti. Ovviamente a esserne colpiti sono stati prima di tutto i Paesi dell'Eurozona, ma tutto il continente trema di fronte alle conseguenze di quanto sta tuttora accadendo. È, però, bene dare a Cesare quel che è di Cesare: se la crisi dei mutui *subprime* va addebitata al mercato

e a una politica economica troppo accomodante nei confronti delle ondate speculative, della crisi dell'euro i primi responsabili sono da considerarsi i Paesi che lo hanno adottato e la cui politica economica si è dimostrata largamente deficitaria.

Attenzione: non soltanto la politica economica non è riuscita a evitare la crisi, ma è stata a guardare: quando l'euro venne introdotto, a partire dal gennaio 2002, vi era consapevolezza (benché non espressa in modo ufficiale) che la situazione avrebbe potuto degenerare e che prima o poi si sarebbe giunti a una condizione critica. Beninteso, non vi è stato alcun

complotto: l'idea era che l'inevitabile crisi avrebbe generato una pressione politica verso una maggiore integrazione. Una speranza che è andata delusa e che ha rischiato di trascinare l'euro nel baratro.

Perché una moneta unica funzioni, all'interno dell'area che la adotta, si devono verificare alcune condizioni stringenti, tra le quali:

- ✓ una forte mobilità dei fattori produttivi, in particolare il lavoro;
- ✓ efficaci meccanismi di trasferimento fiscale;

- ✓ shock, positivi o negativi, simili per durata, frequenza e intensità.

Nessuna di queste tre condizioni è presente nell'Eurozona: non è così semplice per i tedeschi spostarsi e andare a lavorare in Spagna, né per gli spagnoli emigrare in Germania. Ai problemi di lingua si sommano le differenze culturali e giuridiche, non essendo il mercato del lavoro soggetto a regole comuni. La scarsa (quasi al limite dell'inesistente) mobilità del lavoro rende difficile assorbire gli shock locali, che invece sarebbero attenuati qualora fosse possibile spostarsi senza troppi problemi da dove il lavoro manca a dove invece c'è.

D'altra parte, gli shock penalizzano in maniera differenziata i Paesi: agli inizi degli anni Duemila, lo scoppio della bolla Internet ha colpito molto più duramente la Germania rispetto alla Spagna, mentre del successo economico della Cina ha beneficiato molto più l'export tedesco che quello spagnolo.

È dunque difficile disegnare una politica economica e monetaria che possa funzionare ugualmente bene in contesti nazionali così differenti: la politica economica attuata all'epoca dell'introduzione dell'euro andava sostanzialmente a genio alla Germania, ma veniva considerata troppo inflazionistica per gli spagnoli. Quella

attuale è ancora vantaggiosa per i tedeschi, ma è troppo restrittiva e deflativa per la Spagna!

Le crisi locali sono una conseguenza inevitabile dei diversi tassi di crescita che caratterizzano aree diverse del pianeta. In ogni caso c'è una differenza sostanziale se le aree sono all'interno dello stesso Paese o meno: nel primo caso sono possibili efficaci trasferimenti anticiclici che nel secondo caso sono molto più complicati. Se per esempio negli USA il Texas ha delle difficoltà mentre la California ha un'economia che "tira", le maggiori entrate dei residenti californiani compensano quelle inferiori dei texani e possono servire a rilanciare

l'economia della "stella solitaria" attraverso sussidi alla disoccupazione o altre misure di supporto. In Europa, anche nell'Eurozona, questo non è possibile se non in minimo grado.

Non essendo possibili svalutazioni del cambio della moneta nazionale (che non c'è più) e non potendo contare su un sostegno da parte dell'Unione, se un Paese dell'Eurozona viene colpito da uno shock, come è stato con l'esplosione della bolla immobiliare in Spagna o la crisi del debito pubblico in Grecia o in Italia, si potrebbe tentare di risolvere i problemi utilizzando due meccanismi:

1. emigrazione della forza-lavoro al

di fuori dei propri confini;

2. riduzione dei salari reali.

Entrambi questi meccanismi, che sono peraltro le due facce di una stessa medaglia, possono funzionare, ma presentano costi sociali estremamente alti. Inoltre, sono in grado di dispiegare i loro effetti solo nel lungo periodo. Ma la gente mangia tutti i giorni. E vota piuttosto spesso...

... e sul modello di welfare

Le tensioni sociali generate dalle crisi

non è detto che siano sopportabili per un sistema politico e istituzionale, anche perché si accompagnano a una inevitabile riduzione delle entrate fiscali e, quindi, della capacità del sistema di assorbire le tensioni stesse attraverso gli strumenti di welfare che fino a pochi anni prima erano possibili. La storia recente, a partire dal Dopoguerra, sta a dimostrare che il consenso sociale si può raggiungere grazie a opportune misure di redistribuzione del reddito e all'aumento del benessere.

In effetti, in un periodo di crescita economica sostenuta e di dinamica demografica positiva, il sistema è in grado di funzionare passabilmente bene:

le spese di oggi sono sostenibili senza problemi domani e “si spalmano” su coorti generazionali numerose e via via più ricche. Quasi per definizione, il debito pubblico tende a scaricarsi sulle generazioni future, ma il peso si è rivelato in passato sopportabile perché le generazioni chiamate a pagarlo erano più ricche e numerose. Purtroppo il “trucco” non funziona più: la riduzione dei tassi medi di crescita economica e il contemporaneo crollo demografico, rendono impossibile scaricare sulle generazioni future l’onere del debito perché esse sono molto meno numerose dal punto di vista demografico e tendenzialmente meno ricche sul piano economico. Del resto, anche le

generazioni attuali sono costrette a pagare già oggi il debito contratto da quelle passate: questo rende difficile per i governi compensare gli effetti di shock negativi, come quelli generati dalla crisi economica, con politiche fiscali espansive. Anzi, al contrario, le autorità tendono ad aumentare la pressione fiscale al limite della sostenibilità economica e sociale.

Alla vigilia della crisi, USA e Regno Unito partivano da posizioni debitorie migliori e hanno potuto attenuarne gli effetti con politiche fiscali moderatamente espansive; ma di fronte al perdurare della recessione anche questi Paesi sono stati costretti a

cambiare rotta: il leader inglese Cameron ha dovuto imporre per necessità severi tagli di bilancio, mentre il braccio di ferro fra Obama e il Congresso USA nel 2013 ha dimostrato che la strada della riduzione delle spese è tutt'altro che facile ed è politicamente in salita.

Fin dall'inizio della crisi la situazione italiana è apparsa molto delicata: il Paese è gravato da un livello di debito pubblico che non ha permesso di fornire una risposta simile a quella americana o inglese. In particolare, l'Italia ha sofferto più pesantemente rispetto ad altri Paesi a causa del micidiale interagire fra crisi dell'euro e crisi

fiscale: la rigidità dell'euro ha ridotto il tasso di crescita italiano; questa riduzione, e ancor di più le scarse prospettive per il futuro, hanno messo in dubbio la solvibilità del Paese, minacciando la stessa sopravvivenza della moneta unica.

In questo scenario complessivo l'ipotesi più positiva è rappresentata da un lento e penoso processo di recupero, dove i motori saranno costituiti principalmente da Cina (ed emergenti in generale) e USA: i primi non hanno mai subito veramente la crisi, mentre i secondi sembrano essersela lasciata alle spalle. Certo la situazione può cambiare e peggiorare: la Cina per esempio ha

avuto un rallentamento nella sua crescita nel 2012 e anche gli altri BRIC sono alle prese con lo stesso processo.

D'altra parte le incognite più gravi vengono dall'Europa, e in particolare dall'Eurozona: gli elettori tedeschi potrebbero stancarsi di dover pagare per gli errori di altri e lasciare i paesi del Sud Europa al loro destino, benché una crisi dell'euro possa tramutarsi in un boomerang per le esportazioni della Germania. Probabilmente però il rischio maggiore proviene da una rivolta politica dei paesi in difficoltà: a inizio estate 2012 i partiti estremisti e antiausterità in Grecia hanno ottenuto complessivamente il 46% dei consensi

elettorali, e anche in Italia il confronto politico più recente ha messo in evidenza, soprattutto in occasione delle campagne elettorali, la presenza rilevante di un'opinione pubblica anti-euro. In prospettiva, con il prolungarsi della recessione, una analoga crisi di consenso potrebbe contagiare altri paesi, con conseguenze imprevedibili sulla stabilità dell'Unione.

Ne usciremo vivi?

Come uscirne? Una prima soluzione passa necessariamente per un aumento dei meccanismi di solidarietà a livello europeo. Da questo punto di vista

sarebbe utile introdurre un sussidio di disoccupazione europeo, ovviamente pagato con fondi comuni. Un simile meccanismo servirebbe a rendere da esogeni a endogeni gli shock sofferti da singoli paesi e aree. Si tratta di una soluzione che esige coraggio e determinazione politica che non sembrano essere presenti nel DNA di molti governi europei, ma in questo modo si attuerebbero meccanismi di trasferimento delle risorse di tipo “federale” che, forse, permetterebbero al sistema di evitare più gravi crisi recessive.

Nel caso italiano gli spazi di manovra sono, ancor più e con più forza, limitati

dal vincolo di bilancio. Da questo punto di vista non sembrano esserci troppe alternative: l'unica manovra possibile è una riqualificazione della spesa pubblica, accompagnata da un sensibile taglio del carico fiscale, in particolare sul lavoro. Per quanto di difficile realizzazione, questo tipo di misura consentirebbe una riduzione del cuneo fiscale, ovvero della differenza fra quello che un'impresa paga e quello che un lavoratore percepisce come salario netto: una simile manovra porterebbe a un aumento dei consumi e favorirebbe una più facile uscita dalla recessione.

Un'altra area critica nella quale occorre intervenire è quella del credito: oggi le

banche italiane non prestano nulla (o prestano molto poco) perché non hanno soldi per farlo. È vero che hanno beneficiato di consistenti iniezioni di liquidità da parte della BCE, ma si tratta di prestiti a breve, mentre l'accensione di mutui da parte di privati e imprese rappresenta sempre un impegno a lungo termine.

Non esistono ricette miracolistiche per uscire dalla crisi. Potremmo considerare già un miracolo il fatto che si comprenda ciò che questa crisi dovrebbe insegnare a tutti: le sbornie provocano, sempre, un gran mal di testa e notevoli difficoltà nel dopo-sbronza. Purtroppo non sembra che il mondo sia in grado di imparare

molto da questa esperienza. E neppure
da quelle del passato...

Parte 9

Dieci punti notevoli

*In questa
parte...*

Scoprirete come
negli anni
Cinquanta nella
disastrata Italia del
Dopoguerra si
realizzò un

“miracolo” ammirato
in tutto il mondo.

Familiarizzerete con
alcuni dei più
importanti distretti
industriali italiani,
vero perno
economico nazionale
del recente passato.

Approfondirete i testi
e le letture più adatte
per chi voglia
continuare a
frequentare il mondo
dell'economia.

Capitolo 26

Dieci distretti industriali. O il volo del calabrone

In questo capitolo

- ▶ Il miracolo economico italiano e i distretti industriali
- ▶ Calze, pennelli, divani, penne, giostre, prosciutto e parmigiano...

► Consorziarsi o restare indipendenti?

Voli e schianti del calabrone Italia

Qualche anno fa due economisti e giornalisti italiani, paragonarono il nostro Paese a un calabrone, il quale non dovrebbe poter volare stando alle leggi fisiche. Ma il calabrone di fisica ne sa poco o nulla. E quindi, allegramente e inconsapevolmente, vola...

Se vola il calabrone, può certamente volare l'Italia, e anche la sua economia.

In questi tempi di crisi forse vi sembrerà un'affermazione singolare, ma in epoche non troppo lontane il Paese ha dimostrato di avere le ali per poterlo fare. In molte occasioni, inoltre, il suo volo è andato al di là di ogni aspettativa: ha volato il calabrone Italia in periodi difficili sul piano internazionale e nonostante molto vi congiurasse contro.

La storia non si ripete e, quindi, ragionare sul passato come se questo fosse da solo sufficiente a replicare successi è un esercizio inutile: uno spreco di tempo e di energie mentali. E voi avete ormai capito che gli economisti aborriscono gli sprechi. Ma

qualche riflessione sulla natura del volo del calabrone non possiamo proprio risparmiarvela. Vedrete che sarà utile.

L'Italia non ha, né mai ha avuto, un complesso di grandi imprese come è invece accaduto in altri Paesi. Certo, c'è (o c'era?) la FIAT, c'è stata la Montedison, c'è tuttora l'ENI, e altre sono appena dietro questi, pochi, big. Ma per quanto importanti, si tratta davvero di pochi casi: in termini di occupati, se sommiamo insieme i lavoratori impegnati in imprese dai 250 dipendenti in su restiamo molto lontani dallo 0,1%. Se considerate che il 75% degli occupati è concentrato in imprese piccole o piccolissime (da 0 a 2

dipendenti), allora comprenderete facilmente le caratteristiche del tessuto industriale italiano.

In buona parte della letteratura economica l'insufficienza di grandi realtà industriali viene considerata come un ostacolo strutturale allo sviluppo. È un retaggio dell'esperienza dell'Otto-Novecento: la grande industria manifatturiera ha permesso che si sviluppassero le rivoluzioni industriali che hanno cambiato il volto del mondo. Ancora prima, A. Smith, nella sua opera dedicata alla ricchezza delle nazioni, aveva intuito l'importanza di quelle che più tardi verranno definite come economie di scala, cioè guadagni di

produttività legati alla dimensione dell'impresa. I primi anni del Novecento furono il trionfo della grande azienda di tipo tayloristico: la Ford modello T, prodotta con le prime catene di montaggio appariva, ed era, la concretizzazione tecnologica di quello che Smith aveva osservato centocinquanta anni prima. Ma il lavoro a catena è realizzabile solo a partire da dimensioni di impresa grandi o medio-grandi: gli investimenti in impianti e in tecnologia sono troppo alti perché l'applicazione dell'organizzazione tayloristica del lavoro sia possibile in quelle piccole.

Di nuovo: il calabrone non può volare

perché non ha ali sufficientemente forti per alzarsi in volo. Quindi un sistema industriale come quello italiano manca *strutturalmente* delle condizioni necessarie per avere uno sviluppo moderno e competitivo. Eppure l'Italia volava: uscita dalla Seconda Guerra Mondiale in condizioni quasi disperate, nel giro di pochi anni faceva meravigliare il mondo con una crescita tale da venir definita *miracolo economico*.

Un mistero? Non proprio: a leggere bene la stessa letteratura economica si scopre che almeno un autore aveva, sin dagli anni Venti del Novecento, individuato condizioni di crescita alternative. Non

contrapposte al modello fondato sulla grande impresa, ma complementari a esso. Ed altrettanto funzionali.

La “scoperta” cui facciamo riferimento si deve ad A. Marshall, che descrive nella sua opera più importante il funzionamento di quelle che egli definisce come *industrie localizzate*, ma che finiranno per essere chiamate, come dovuto riconoscimento al suo “scopritore”, *distretti marshalliani*. La sua osservazione è semplice: le imprese si sono localizzate in territori dove si presentavano condizioni complessivamente favorevoli al loro insediamento. Dove questo processo ha avuto completezza, non soltanto quei

territori sono diventati omogenei dal punto di vista strettamente produttivo, ma si è sviluppato anche un tessuto sociale coerente con il sistema produttivo stesso. Così, nei distretti, le diverse aziende competono, ma al tempo stesso collaborano. Favorite dalla prossimità fisica si creano filiere in cui ogni impresa trova facilmente quanto le serve per la sua produzione. La contiguità territoriale nel distretto marshalliano rappresenta la condizione per realizzare quelle economie di scala che la grande impresa realizza al suo interno.

È un economista italiano, Giacomo Becattini, a proporre per primo l'ipotesi

che lo sviluppo del nostro Paese fosse, almeno in parte, fondato sul modello studiato da Marshall. Notò che, in modo spontaneo e non guidato, molti territori italiani avevano sperimentato, soprattutto a partire dagli anni Cinquanta, delle esperienze industriali particolarmente competitive proprio grazie alle piccole dimensioni delle imprese. Ma anche in forza di un tessuto sociale coerente con tale sviluppo, che lo aveva accompagnato e che ne aveva permesso i grandi progressi.

Becattini ha rivelato che non c'è una sola condizione di sviluppo. E la crisi internazionale della grande industria, coincisa con gli shock petroliferi degli

anni Settanta e Ottanta, ha permesso di dimostrare che lo sviluppo può avvenire anche in assenza della grande impresa, purché si creino condizioni di omogeneità all'interno di un territorio, come è accaduto in Italia. Grazie alle sue osservazioni, i distretti industriali hanno avuto una riconoscibilità economica e una regolamentazione normativa. Benché colpiti dalla crisi, oggi essi rappresentano un'importante caratteristica del sistema d'impresa italiano.

Certo, non tutto è idilliaco nel mondo dei distretti: alcuni hanno avuto vita breve, altri soffrono della concorrenza dei Paesi emergenti, altri ancora

vivacchiano stentatamente senza trovare occasione di rilancio. Ma ve ne sono anche diversi che hanno saputo innovare la loro struttura, ricercare e cogliere opportunità di affermazione della loro competitività. Inoltre, grazie allo sviluppo delle reti telematiche, non è più strettamente necessaria la contiguità fisica delle imprese del distretto.

Attualmente sono censiti 101 distretti industriali in Italia. Qui ne descriviamo brevemente dieci: non si tratta di dieci successi imprenditoriali. In vari casi gli errori sono stati tali e tanti da rendere l'esperienza fallimentare. Ma alcuni di essi mostrano al contrario grande vitalità e riescono a far concorrenza

persino ai cinesi!

Il distretto della calza

Castel Goffredo è un paese nel mantovano, in piena pianura padana: un paese ricco di storia e di arte, oggi ben conosciuto per le sue tradizioni gastronomiche legate ai tortelli e agli gnocchi di patate. Gnocchi e tortelli a parte, questa cittadina è anche il centro del distretto della calza, o forse sarebbe meglio dire di quello che *era* fino a qualche anno fa il distretto della calza. Un distretto forte, in passato: fino ai primi anni Duemila l'Italia deteneva più del 30% della produzione mondiale di

calze da donna. E la gran parte era fornita dalla zona di Castel Goffredo.

Nel 2011 la quota prodotta nell'area si era dimezzata: non più del 18%. Non è poco a pensarci bene, ma certo una riduzione di tali dimensioni ha significato lacrime e sangue, soprattutto per i lavoratori del settore, che in questi ultimi anni è stato falciato dalle chiusure aziendali e dalle delocalizzazioni. Eppure le calze di Castel Goffredo hanno rappresentato una solida tradizione italiana fino a pochi anni fa: l'intera filiera, dal produttore di filo fino a quello delle macchine per la lavorazione, gravitava intorno al distretto e assicurava un'occupazione di

circa 10.000 unità.

Già prima della crisi del 2007, arriva il dramma: i venditori che prima si rivolgevano alle tante imprese del settore presenti nel distretto, si accorgono che possono spuntare prezzi molto più bassi comperando dai cinesi o dai serbi! Chiedono alle aziende del distretto di abbassarli a loro volta, ma queste sono costrette a rifiutare: sì, perché a monte della produzione di calze c'è quella dei polimeri usati, i cui produttori aumentano i prezzi di vendita di circa un terzo in pochi mesi.

D'accordo, penserete: ma la qualità?
Vero: le calze cinesi si smagliano

facilmente e non hanno la resistenza di quelle prodotte dalle imprese del distretto. Ma sono a buon mercato: al dettaglio non superano la metà del prezzo delle calze prodotte a Castel Goffredo. Il mercato delle calze si regge quasi esclusivamente su politiche di prezzo al ribasso, e in questo cinesi e imprenditori di altri Paesi emergenti possono sbaragliare facilmente il campo.

Notate i tempi: quella della calza è una crisi che precede la recessione iniziata nel 2007. Castel Goffredo ha cominciato a soffrire molto prima, a causa della concorrenza della Cina. Da qui le delocalizzazioni, per esempio la Golden

Lady in Serbia, e i licenziamenti o le richieste di cassa integrazione.

Con la crisi, poi, si sono ridotti i consumi, con il paradosso che ad accentuarne l'impatto c'è proprio la qualità del prodotto venduto: la calza confezionata in questo distretto non si smaglia facilmente e dunque dura di più. Questo dovrebbe essere un incentivo per la consumatrice media ad acquistare calze italiane, ma non in tempi di crisi, quando l'attenzione si concentra quasi esclusivamente sul prezzo. Se le acquirenti si convincessero a impegnare qualche euro in più per avere un prodotto più resistente, il distretto ripartirebbe. È più facile a dirsi che a

farsi e sembra che l'attenzione sul *low cost* sia diventata la regola anche nel mercato delle calze. Un mercato che, ovviamente, è anche soggetto ai cicli stagionali: quando si comperano le calze? Soprattutto in autunno-inverno! Che succede se il clima è estivo fino alla fine di ottobre, come è successo in Italia nel 2011? Facile: donne in giro senza calze per un mese abbondante in più e crollo drammatico delle vendite!

Il distretto del pennello

In molti probabilmente ricordano lo spot della Cinghiale, una delle imprese più importanti del distretto del pennello a

Viadana, nel mantovano: un imbianchino pedala nel traffico milanese con un enorme pennello sulla schiena. Un vigile lo ferma e gli chiede perché intralcia il traffico arrancando a fatica fra le auto. L'imbianchino risponde: "Devo dipingere una parete grande, mi ci vuole un pennello grande!" Il vigile prontamente ribatte: "Non ci vuole un pennello grande, ma un grande pennello!"

Lo spot andò in onda a partire dai primi anni Ottanta ed è famosissimo: sembra che il gioco di parole abbia funzionato a dovere fra il pubblico. Oggi viene trasmesso di tanto in tanto, ma il sapore vagamente rétro che ha acquisito ad anni

di distanza dalla sua produzione, lo rende ancora gradevole. Il problema è che il mercato della Cinghiale, e di molte altre imprese del settore, è in crisi da tempo.

Come dicevamo il distretto dei pennelli ha come centro produttivo Viadana. A pochi chilometri c'è Brescello, il paese di don Camillo e Peppone, ma di quei tempi non c'è più niente! Il distretto nasce alla metà dell'Ottocento, specializzandosi inizialmente nella fabbricazione di scope. Nel corso del tempo la produzione si sposta progressivamente verso i pennelli, che hanno un ciclo produttivo almeno in parte simile e possono contare

sull'abbondante fornitura di setole di maiale, componente fondamentale del prodotto finale.

Il settore è legato ai cicli dell'edilizia e il periodo della ricostruzione e quello del miracolo economico segnano il boom per la produzione: le imprese di Viadana si moltiplicano e si ingrandiscono, molta parte della produzione viene affidata a terzisti. Nel corso degli anni Settanta cambiano i materiali: via la saggina e il legno, entra la plastica. Ma le imprese più grandi, Cinghiale compresa, reggono l'urto e continuano a produrre pennelli di buona qualità senza soffrire troppo della concorrenza dei Paesi emergenti.

Quel che le imprese presenti nel distretto non erano in grado di prevedere né di controllare è stata la crisi a valle rispetto alla produzione: molti negozi di pittura e accessori chiudono a partire dagli anni Novanta, lasciando dominare il mercato ai grandi centri commerciali e alle catene di bricolage, che preferiscono rifornirsi dai produttori dei mercati emergenti, con i quali spuntano prezzi più bassi. Il settore non può contare molto sull'export e per di più le esportazioni sono tradizionalmente indirizzate verso sud, in particolare Africa, aree deboli e con bassa disponibilità di reddito. Ma i mercati più promettenti sono a nord, Germania e

Paesi scandinavi: lì l'imbianchino di Viadana, anche pedalando forte non riesce ad arrivare...

Il distretto dei bottoni

Avreste mai pensato che potesse esistere una specie di “button valley”, un distretto specializzato nella produzione di bottoni? No, vero? Eppure almeno fino a qualche anno fa, gran parte dei bottoni delle nostre giacche e delle nostre camicie era prodotta nella zona di Grumello del Monte, fra Bergamo e Brescia.

Oggi il distretto, semplicemente, non

esiste più: i pochi bottonieri rimasti sono confluiti nel settore del tessile-abbigliamento, anche se i processi produttivi delle due industrie sono ben diversi. Pochi produttori e fatturato in continua diminuzione, con un valore di circa duecento milioni di euro all'anno. Che non è poco, ma certo non è paragonabile ai volumi che il distretto era in grado di assicurare soltanto venti o trenta anni fa.

Quale è stato il problema? La produzione di bottoni è fortemente legata all'apporto di lavoro: come dicono quelli che sanno l'inglese, è spiccatamente *labour intensive* e quando si sono affacciati sul mercato i

produttori cinesi, turchi e spagnoli il distretto non ha retto e si è sbriciolato in poco tempo. Prima hanno chiuso i “piccoli”, poi la crisi si è estesa alle imprese più grandi. Il risultato è che resistono alcune realtà produttive, ma è difficile trovare un’impresa che si occupi esclusivamente della produzione di bottoni: chi non ha delocalizzato, oggi realizza chiusure lampo, cinture e, *anche*, bottoni.

Alcuni si sono salvati puntando sul *fashion* e sull’alta qualità, ma per forza di cose questi mercati sono caratterizzati da una domanda instabile e comunque relativamente esigua. Il mercato estero è sostanzialmente precluso dalla

concorrenza di produttori stranieri che vendono a basso prezzo, e il mercato interno non ha più la dinamica che aveva fino agli anni Novanta.

Con la pressione esercitata dalla domanda sulle imprese, si sono perse molte specializzazioni: oggi chi riceve un ordine deve cercare di rispettarlo, sia che si tratti di bottoni di corno, di madreperla, di resina poliestere, di metallo o di cuoio. Non ci si può permettere di perdere un cliente solo perché ha bisogno di bottoni di un certo tipo o materiale! Anche così il distretto (che non c'è più) soffre ed è difficile che si riprenda a ritmi soddisfacenti.

Il distretto della concia

Pecunia non olet, il denaro non ha odore, dicevano i latini. Fino a pochi anni fa ad Arzignano, in provincia di Vicenza, non era così: il denaro aveva odore eccome, anzi puzzava! Arzignano era, ed è tuttora, il centro principale del distretto della concia. Per molto tempo la cittadina, e in generale la lavorazione dei pellami, si sono portati dietro una fama non invidiabile: quella di essere un'attività sporca, fortemente inquinante, maleodorante. Un settore critico, magari ricco, ma che provocava grossi problemi ambientali.

Fino a una ventina di anni fa era tutto vero, ma gli anni Novanta sono stati quelli della svolta “verde”: le imprese conciarie del distretto hanno rivoluzionato i loro metodi di produzione e il depuratore delle acque, costruito a valle delle produzioni in parte con finanziamenti provenienti dalle stesse imprese, ha ridotto notevolmente l’impatto ambientale dell’attività.

Non è che Arzignano non abbia avuto i suoi alti e bassi: alcune produzioni di basso livello sono scomparse. Per esempio, non si fanno più guanti da lavoro, un tempo prodotti in gran quantità. Mentre venti anni fa le imprese del distretto fornivano il più classico

dei semilavorati, la *wet blue*, ora ne sono diventate importatrici. Il settore di punta, i pellami da arredamento, ha dimezzato la produzione: da circa quaranta milioni di metri quadri a poco più di venti milioni. Una contrazione sensibile, dovuta alla crisi del settore dei salotti e dei divani, specie nel Sud d'Italia.

È però cresciuto il mercato delle tappezzerie per auto, ma è un settore difficile: occorre essere in grado di produrre pellami dai colori adeguati, praticamente *just in time* e secondo le esigenze del costruttore di auto. Poche imprese riescono a farlo, ma quelle poche hanno margini abbondanti e

fatturati in continuo aumento.

Molte concerie hanno chiuso, ma quelle sopravvissute sono più grandi e sono in grado di stare su mercati globali sempre più aggressivi. In questo caso i cinesi non la fanno da padrone: Arzignano esporta più di quanto importi dalla Cina e dagli altri Paesi emergenti. Il distretto produce il 51% del fatturato italiano, il 32% di quello europeo e l'8% a livello mondiale. La Cina è il primo mercato di destinazione, seguita dall'Europa.

Il risultato è che su un fatturato di due miliardi e mezzo l'anno, poco meno di due miliardi sono realizzati all'estero. La situazione è comunque in

chiaroscuro. La zona industriale di Arzignano è punteggiata di capannoni deserti, che le agenzie specializzate cercano inutilmente di vendere, ma chi è riuscito a reggere i costi della ristrutturazione ambientale e della riconversione dei mercati, ha oggi ampi margini di crescita. Qui, la globalizzazione sembra aver avuto, nel complesso, effetti benefici.

Il distretto dei divani della Murgia

“Costa di più portare le merci da Matera a Gioia Tauro che da Gioia Tauro a

New York.” Magari esagerando un po’, fu questa la dichiarazione di un imprenditore, uno dei pochi ancora attivi nella produzione di divani nell’area murgiana, a proposito dello stato delle strade in una parte importante del sud. L’area fra la Puglia interna e la Basilicata è fra le più promettenti dal punto di vista della imprenditorialità, centrata in particolare sulla produzione di divani e salotti.

Ovviamente la fornitura di merci non può che essere condizionata dallo stato delle strade e più in generale dei trasporti: il Sud d’Italia non è mai stato ben servito da infrastrutture che potessero agevolare la logistica, ma le

cose sono andate peggiorando nel corso del tempo. Per esempio, manca la banda larga a fibra ottica, che è un complemento importante delle tradizionali forme della logistica: dopo che gli imprenditori della zona hanno sostenuto l'investimento di portare i cavi fin dentro gli stabilimenti, risolvendo a spese loro l'annoso problema dell'"ultimo miglio", hanno scoperto che le aste per attribuire il servizio a un gestore erano state viziate da un errore procedurale. A oggi il servizio è fermo!

Torniamo ai divani: una volta la produzione italiana di qualità era concentrata in Brianza. Era a Cantù e

dintorni che si produceva la gran parte dei divani e dei salotti destinati sia al mercato interno che a quello internazionale. Poi sono arrivati loro: gli imprenditori pugliesi, i quali grazie all'esperienza guadagnata sul campo nelle imprese artigiane del settore, hanno cambiato volto a una parte delle Murge, contribuendo a costituire il distretto dei divani, con centro a Santeramo in Colle, in provincia di Bari. Per i brianzoli che perdevano ordini, i cinesi erano loro: i Natuzzi, i Nicoletti, i Calia. Imprenditori venuti dal niente, ex operai nelle piccole botteghe artigiane del barese, diventati leader mondiali, in grado di garantire mobili di qualità a prezzi contenuti.

Quella dei divani, però, è una produzione che risente in modo determinante delle difficoltà infrastrutturali. Se produci a costi accettabili, ma poi la logistica costituisce il collo di bottiglia, i margini si assottigliano fino a scomparire: se il mercato è a New York, ma il problema è trasferire i divani da Matera a Gioia Tauro, allora viene messa in crisi tutta la filiera produttiva.

Il distretto è oggi in uno stato pre-comatoso: tutto è iniziato negli anni Novanta, quando molti dei nodi ancora non sciolti sono venuti al pettine. I processi di globalizzazione,

l'apprezzamento dell'euro, la crisi dei mercati, la concorrenza straniera, spesso sleale se non addirittura illegale in alcune aziende del settore (è stato accertato dalla magistratura che varie imprese si sono servite di lavoratori clandestini, in particolare cinesi), hanno inferto colpi durissimi al distretto, che fino all'inizio degli anni Duemila era in grado di segnare il 55% della produzione nazionale e l'11% di quella mondiale.

Sono rimasti ben pochi centri di produzione veri e propri: gran parte della fabbricazione avviene all'estero e ormai nella zona si svolgono funzioni prevalentemente commerciali e di

intermediazione. Naturalmente questo ha effetti a catena: cala la domanda di tessuti e pellami da parte del distretto murgiano e ne risente quello della concia ad Arzignano. Un *effetto butterfly* ben noto nelle scienze sociali...

Il “non distretto” della penna

La notizia è che a Settimo Torinese, che pure vanta una lunga tradizione di piumisti (così si chiamano i produttori di penne), non esiste un distretto della penna. Si sono sempre fatti la guerra fra

loro, i piumisti settimesi e non hanno mai trovato ragioni sufficienti per mettersi in rete costituendo un distretto industriale. Succede nel mondo reale. E non è detto che sia un dramma. O almeno: non lo è fin quando il mercato “tira”. Se le vendite crescono c’è posto per tutti, ma quando cominciano le difficoltà, un paracadute collettivo potrebbe servire. Si scopre però di non averlo.

Cosa è successo a Settimo Torinese e alle sue penne? Mentre i piumisti litigavano e si facevano la guerra commerciale, il mondo stava cambiando. Si pensa: ma chi non ha una penna o un pennarello? È vero, ma si

scrive sempre meno. Soprattutto gli adolescenti usano poco penne e pennarelli, preferiscono il tablet o lo smartphone, e la diffusione della posta elettronica, insieme alla scomparsa dei postini, fa venir meno anche la necessità di scrivere a mano. Certo, di penne se ne producono, e se ne vendono ancora, ma in volumi lontani da quelli d'altri tempi, quando il "non distretto" ne produceva milioni l'anno.

Anche qui, occorre aggiungere che, insieme alla rissosità dei piumisti di Settimo, i processi di globalizzazione hanno portato conseguenze drammatiche sul tessuto produttivo della città e dei dintorni. Non c'è storia: Cina e Paesi

del Far East hanno un costo del lavoro più basso e quindi possono garantire prezzi migliori. La produzione cinese, e più in generale asiatica, non è granché quanto a qualità, ma sono ben pochi quelli che badano a questo aspetto in un mercato del genere: una penna è una penna, verrebbe da dire!

In realtà non è esattamente così. I piumisti che a Settimo sopravvivono alla globalizzazione sono quelli che hanno compreso i trend del mercato e vi si sono adeguati: gli adolescenti non scrivono più e anche gli adulti seguono la stessa tendenza? Allora occorre rivolgersi ad altri mercati: la Universal Carioca si è orientata verso un nuovo

target, quello dei bambini al di sotto dei tre anni di età. Sembra l'uovo di Colombo, ma è tutt'altro che facile: occorre inventarsi prodotti nuovi, inchiostri completamente atossici, colori vivaci che possano piacere a bambini che prendono in mano un pennarello o una penna per la prima volta.

Anche i processi produttivi delle imprese sopravvissute sono cambiati: fino a una ventina di anni fa l'assemblaggio del refil, del tappino e del cappuccio, oppure del fermaglio e del refil con la molla, veniva realizzato da casalinghe e persino da bambini. Poi l'internazionalizzazione ha colpito, il mercato ha prima rallentato e poi si è

fermato per alcuni mesi. Tanto è bastato per spazzare via le imprese più deboli e sono subentrati i soliti cinesi, che in poco tempo hanno conquistato la produzione di basso livello. Poi anche loro si sono messi a fare prodotti di media qualità, assestando in questo modo un ulteriore colpo ai piumisti settimesi.

Così, il “non distretto” non esiste più: sopravvivono una ventina di imprese con qualche centinaio di occupati. Ben poca cosa rispetto al passato, quando le fabbriche attive erano centinaia e i lavoratori migliaia.

Il distretto delle giostre

Bergantino è un paese di poco più di duemila anime situato sull'argine sinistro del Po. La sua economia è fondata su poche produzioni: frutta e verdura, che gli agricoltori locali vendono sui mercati all'ingrosso del Polesine, e... le giostre. Più precisamente, Bergantino fa parte del distretto del divertimento itinerante. Appunto: giostre!

O meglio: *una volta* ne era la capitale. Oggi nella zona operano prevalentemente imprese di piccolissime dimensioni che lavorano

per conto terzi. Il paese, con il suo territorio, si è de-industrializzato, ma non ha sofferto troppo: anche se non produce più giostre, resta uno dei centri di maggior tradizione per le tecnologie legate al divertimento, e i produttori italiani e stranieri sanno di poter contare su questa esperienza.

Si pensa alle giostre e i ricordi corrono ai luna park dei paesi di provincia, con attrazioni modeste e sempre uguali. Chi non ha passato interi pomeriggi della domenica a divertirsi su piccole ruote panoramiche che nel punto più alto raggiungevano a stento i pochi metri da terra? Giusto? No, sbagliato! O perlomeno, la situazione attuale è molto

diversa. Il settore dell'intrattenimento ha avuto sviluppi e una crescita spettacolari negli ultimi anni e l'offerta si è adeguata a una domanda sempre più sofisticata. In molti casi ne ha guidato l'evoluzione.

Un'impresa italiana può considerarsi leader mondiale del settore. Non si trova a Bergantino, ma a un centinaio di chilometri più a est, ad Altavilla, alle porte di Vicenza: è la Zamperla S.p.A. Gran parte degli standard mondiali nella progettazione e produzione di sistemi di intrattenimento, fissi o itineranti, proviene da qui. Gli artigiani di Bergantino realizzano per Zamperla parti più o meno complesse di prodotto

che poi vengono assemblate altrove, ad Altavilla, ma soprattutto negli stabilimenti che l'impresa ha sparsi in diverse parti del mondo.

Il distretto ha dunque caratteristiche singolari: un'impresa leader che funziona da attrattore tecnologico e produttivo nei confronti di altre imprese, le quali non potrebbero vivere se non appoggiandosi al leader. E il sistema funziona! Zamperla produce interi parchi a tema che vende "chiavi in mano" a diversi committenti come Gardaland o Disneyland.

Ovviamente è cambiato il tipo di prodotto: oggi un sistema di

intrattenimento, la giostra di un tempo, è un concentrato di tecnologia e deve rispettare rigorosissimi standard di sicurezza. Inoltre c'è da fare i conti con una domanda sempre più sofisticata e selettiva. Pensate a un parco a tema come Gardaland: per assicurarsi un flusso costante di visitatori è necessario garantire loro novità che giustifichino una nuova visita da una stagione a un'altra. E non è facile.

Inoltre, occorre che il parco abbia sistemi di intrattenimento adatti a diverse fasce di età: è dunque necessario differenziare l'offerta in modo da incentivare la visita non solo di bambini, ma anche di adolescenti e

persino di adulti. Zamperla ha compreso tutto questo: progetta e realizza attrazioni diversificate, che spesso traggono ispirazione da film o da videogiochi di successo. In questo modo è in grado di offrire ai gestori del parco ragioni di investimento estremamente impegnative ma che possono assicurare un buon ritorno.

L'azienda delocalizza gran parte della sua produzione industriale nel sud-est asiatico: solo la "testa" progettuale e imprenditoriale resta nella piccola sede di Altavilla. È un altro caso di internazionalizzazione che vede un'impresa italiana protagonista. Ma allora si può?

Il distretto del prosciutto e del parmigiano

Si parla del prosciutto e il pensiero corre a Parma. Per il parmigiano l'associazione si sposta di pochi chilometri: Reggio Emilia. E non è un caso che il bacino di produzione di entrambi sia praticamente la stessa zona: da sole, queste due attività connotano un territorio che è ormai diventato un elemento essenziale e originale del Made in Italy. I due cicli di lavorazione sono complementari: il prosciutto non esisterebbe senza il parmigiano.

Come è ovvio, l'aspetto in comune è la conservazione di alimenti che per natura avrebbero vita utile molto breve. Il parmigiano nasce dalla necessità di non far inacidire il latte fresco, mentre il prosciutto da quella di proteggere la carne di maiale, in particolare la coscia, dall'irrancidimento.

Nelle zone di produzione di prosciutto e di grana, il sale, ingrediente fondamentale per la conservazione, non è mai mancato: per molto tempo le saline di Salsomaggiore ne assicuravano in quantità sufficiente alle necessità; anche se ora si utilizza solo sale marino per la sua maggiore capacità di penetrare e trasformare le caratteristiche

organolettiche della carne.

Tuttavia una buona parte dell'integrazione fra le due lavorazioni si deve ai processi legati alla catena alimentare. Già perché, per utilizzare al meglio il siero del latte, che costituiva il principale scarto della produzione di parmigiano, qualcuno ha avuto la buona idea di darlo come pasto ai maiali: nascono così le porcilaie, da cui la produzione di prosciutti. All'inizio, anni Cinquanta-Sessanta, la lavorazione è artigianale, casareccia. E la qualità finale non è un granché. Finché non si costituisce il Consorzio che detta regole severe in un disciplinare che tutti i produttori devono seguire se vogliono

fregiarsi della Denominazione di Origine Protetta.

Quello del prosciutto è un ciclo produttivo complesso e costoso: il maiale deve avere nove mesi di allevamento, 160 chilogrammi di peso prima della macellazione, un'alimentazione prevalentemente vegetale integrata con farina di pesce che ha rimpiazzato via via il siero di latte, diventato materia prima per l'industria alimentare *light* e per l'industria cosmetica. Concluso il ciclo produttivo, c'è la stagionatura: obbligatoriamente, da disciplinare, deve svolgersi in una zona estremamente limitata, in pratica è solo una parte della

provincia di Parma. Un'area dal microclima particolare, dove si realizza l'ultima fase della lavorazione della durata di, almeno, dodici mesi.

Non è facile la vita degli imprenditori del prosciutto di Parma: sulle regole della disciplina è praticamente impossibile transigere e, infatti, molte imprese non reggono e sono costrette a rinunciare al marchio DOP. Qualcuno vorrebbe che le maglie fossero più larghe e per esempio permettessero l'introduzione di maiali ibridi, incroci tra una delle tre razze autoctone del territorio e i suini del Nord Europa che, con qualche "aiutino" da parte della genetica, sono in grado di superare

facilmente il peso minimo imposto. Tentazioni legittime, legate al desiderio di allargare i mercati con un'offerta che non regge la domanda: in Italia si stagionano 35 milioni di prosciutti crudi, ma solo 11 milioni circa sono DOP. Le altre denominazioni sono diverse e spesso ingannevoli. Il risultato è che, stando alle stime, due prosciutti su tre sono italiani solo di nome, solo perché stagionati in Italia.

Il paradosso è costituito dal fatto che la crisi ha fatto diminuire i consumi interni di prosciutto crudo, mentre crescono quelli dei mercati esteri, soprattutto grazie alla distribuzione in vaschetta. I principali mercati di sbocco sono Stati

Uniti, Francia e Germania, ma si potrebbe vendere di più se aumentasse la capacità produttiva. Inoltre, con la parziale eccezione della Russia, il mercato dei BRIC è totalmente da aggredire: in Cina il prosciutto crudo è del tutto sconosciuto se si eccettua una limitata penetrazione a Hong Kong.

È pur vero che prodotti come i prosciutti sono difficili da esportare per le leggi sanitarie nazionali, che spesso nascondono manovre protezionistiche da parte dei Paesi importatori. Ma i mercati sono così...

Il distretto vivaistico a

Canneto sull'Oglio

Canneto sull'Oglio è un piccolo paese di quattromila abitanti circa, ben conosciuto negli anni passati per essere stato il distretto delle bambole.

L'industria cannetese delle bambole ha gravitato per circa un secolo, a partire dal 1870, intorno alla Furga, un'impresa che negli anni Settanta del Novecento era arrivata a occupare più di mille dipendenti, per la maggior parte donne. Poi c'era l'indotto: accessori per le bambole, pianoforti e chitarre giocattolo, cavalli a dondolo, produttori di stampi e di imballaggi per il confezionamento.

In quegli anni d'oro per il distretto cannetese delle bambole, intorno alle imprese che ne facevano parte, ruotava un'occupazione di circa 2.500 lavoratori, più della metà degli abitanti di Canneto. Poi è arrivato il dissesto: i gusti sono cambiati e la Furga non ha saputo adeguarvisi, ma il colpo di grazia è arrivato con l'entrata sul mercato dei cinesi (sempre loro!) con bassi costi di produzione. Da quel momento non c'è più storia: le residue speranze di rilancio del settore si sono dissolte e per il paese dei balocchi è cominciato un rapido e irreversibile declino.

La buona notizia è che i cannetesi non si sono persi d'animo. L'altro nucleo

economico del territorio è da sempre costituito dalla tradizione agricolovivaistica, che in queste zone ha avuto fasi di vera eccellenza. Dopo la fine delle bambole, a trainare, con fatica, l'economia locale è quest'altra attività, specializzata in un settore snobbato da altri produttori: quello della coltivazione di piante a foglie caduche, che vengono esportate in tutta Europa e sono arrivate persino in Turkmenistan.

Resta un limite importante, che la crisi, con l'inevitabile contrazione delle vendite, ha messo in drammatica evidenza: la struttura imprenditoriale tipica del vivaismo cannetese è piccola e poco integrata; l'imprenditore è al

tempo stesso contadino, manager e venditore: tutto è affidato al faida-te. Quindi non si può neppure dire che esista un vero e proprio distretto. Eppure le competenze tecniche sono di altissimo livello: come produttori di alberi da alto fusto, i cannetesi sono imbattibili e capaci di lavori incredibili. Sono stati loro a espiantare dal circuito automobilistico di Monza alcuni gelsi secolari e a rimetterli a dimora in un luogo più protetto.

Gli impianti di irrigazione a goccia sono stati progettati a Canneto, ma il problema resta: mancano le competenze di marketing e le imprese tendono a rifiutare ogni organizzazione a rete.

Inoltre non si fa ricerca commerciale. Le dimensioni ridotte di ciascuna impresa non consentono di esplorare le potenzialità dei mercati: si coltiva facendo leva sull'intuito individuale, sul "fiuto". Con il rischio però di trovarsi a fine stagione con un'alta percentuale di invenduto.

Molte imprese, poi, sono ormai sub-fornitori dell'altro distretto del vivaismo, quello di Pistoia: all'Expo di Milano si vedranno molte piante coltivate a Canneto, ma con il marchio di imprese pistoiesi. I toscani hanno in mano il mercato: sono loro a imporre i prezzi e per buona parte a decidere cosa produrre.

Il distretto della “blue economy”

Prima che la crisi libica sfociasse nella guerra civile e indebolisse le strutture militari del Paese africano, non era raro venire a conoscenza dalle cronache di pescherecci italiani catturati dalla guardia costiera libica. In qualche caso si erano avuti anche episodi drammatici di mitragliamenti e abbordaggi in mare con morti e feriti. Una gran parte delle imbarcazioni coinvolte in questi tragici incidenti proveniva dal porto di Mazara del Vallo, nell'estremo sud della Sicilia.

I pescherecci mazaresi battono

abituamente in lungo e in largo il Mediterraneo, spingendosi fino in prossimità delle coste africane o intorno a Malta, per cercare zone di pesca libere da vincoli e ricche di pesci. Una ricerca sempre più difficile e costosa: la concorrenza di altre marinerie non li aiuta, e così hanno costi di produzione molto alti a causa principalmente dell'incidenza del prezzo del carburante, tanto più se sono costretti a spingersi molto lontano per trovare zone di cattura.

Mazara del Vallo è un grosso paese dalla realtà complessa: circa un quinto della sua popolazione è composto da nord-africani, per la gran parte occupati

nella *blue economy*. E la marineria mazarese deve fare i conti con quella nord-africana che non sottostà alle regole dell'Unione Europea: gli africani pescano con reti a maglie strette, non permesse in Europa. Una specie di *dumping*, ma paradossalmente imposto proprio dall'Unione Europea a danno di imprese europee e a vantaggio di quelle extra-europee!

Nonostante tutto ciò, il distretto sopravvive e, inaspettatamente, fa ricerca sulle condizioni che permetterebbero alla pesca di progredire. I problemi, però, restano: qui i cinesi sono gli algerini e quel che rimane della flottiglia libica. Ma sono le

piccole dimensioni imprenditoriali della marineria mazarese che costituiscono il limite principale. Inoltre, gli alti costi di gestione dei pescherecci e la riduzione dei margini dovuta alla crisi, non permettono un rinnovo graduale della flotta che è fatta per gran parte da imbarcazioni obsolete.

Il distretto ora sta puntando alla certificazione del Gambero di Sicilia per farlo riconoscere come marchio DOP. Un buon progetto, ma non semplice da attuare. C'è anche l'idea di trasformare almeno una parte dei pescatori in guide marine, per il trasporto di subacquei nelle zone di immersione. Arrivare a una *Blue*

Economic Zone sembra essere
promettente, ma la strada è lunga.

Lectture consigliate

Non ne siamo certi, ma speriamo che quanto avete letto in questo libro vi abbia indotto a pensare che, in fondo (molto in fondo...), l'economia non sia poi così priva di interesse e meriti persino qualche approfondimento ragionato. Con questa speranza vi forniamo alcune indicazioni bibliografiche. Si tratta di volumi adatti a lettori non particolarmente esperti, ma che desiderano approfondire i temi che in questo volume abbiamo affrontato a grandi linee.

Innanzitutto segnaliamo qualche buon manuale: i manuali hanno il vantaggio di essere sistematici e permettono di esaminare la materia trattata in modo ordinato ed organizzato secondo una logica che in genere viene messa in evidenza dagli autori. La manualistica economica è sterminata e in genere di buona qualità, ma se vogliamo tener fede a quanto promesso poco sopra, dobbiamo necessariamente fare delle scelte che escludono i testi più strutturati.

Di microeconomia conviene leggere L. Becchetti, L. Bruni e S. Zamagni, *Microeconomia*, Il Mulino, 2011.
Un'ottima presentazione dell'economia

in generale è il volume di E. Gaffeo, L. Mittone e R. Tamborini, *Introduzione all'economia*, Zanichelli, 2011, mentre per avere un taglio più critico si può leggere S. Bowles, R. Edwards e F. Roosevelt, *Introduzione all'economia politica*, Springer, 2011. Una “breve introduzione”, come viene definita dallo stesso autore, l'economista anglo-indiano P. Dasgupta, è presente in *Economia*, Vita e Pensiero, 2008: non c'è tutto, ma, diviso per concetti che l'autore ritiene rilevanti, trovate molto dello stato del dibattito economico contemporaneo.

Lo avrete senza dubbio capito:
l'economista non può fare a meno dei

numeri e delle statistiche. I metodi quantitativi lo affasciano: è convinto che attraverso l'analisi dei dati si possa scoprire gran parte dei comportamenti economici. Che abbia ragione o torto è difficile a dirsi: forse dipende dalle finalità che vuole raggiungere e, soprattutto, dal modo con cui raccoglie, organizza e utilizza i dati. Una cosa è certa: occorre maneggiare con cura i numeri che si hanno a disposizione! La prima avvertenza è che possono far danni molto seri. Un utilissimo prontuario riguardo a questo aspetto è il prezioso e piacevolissimo volumetto di D. Huff, *Mentire con le statistiche*, Monti e Ambrosini, 2009: si tratta di un piccolo manuale di metodi statistici, che

al tempo stesso accompagna il lettore fuori dai trabocchetti che si incontrano nel lavorare con i dati. Dopo aver letto Huff altro non vi serve per una competenza di base.

Oltre che dalla conoscenza manualistica, utile ma forse un po' noiosa proprio per il suo carattere organizzato e disciplinato, la formazione economica può attingere da due tipologie di fonti storiche. La prima riguarda la storia del pensiero economico. L'impalcatura teorica di una disciplina come l'economia cambia di continuo perché cambia la struttura economica e sociale, per cui non c'è da aspettarsi un quadro omogeneo. Un testo ampio e ben

documentato è quello di A. Roncaglia, *La ricchezza delle idee*, Laterza, 2003, mentre un quadro più snello viene offerto da J.K. Galbraith, *Storia dell'economia*, Rizzoli, 2006. A.K Dasgupta ha scritto una breve rassegna de *La teoria economica da Smith a Keynes*, Il Mulino, 1985. Purtroppo si ferma a Keynes e quindi non prende in considerazione gli sviluppi del pensiero economico degli ultimi cinquanta anni, ma il libro è di notevole spessore teorico, pur restandone davvero godibile la lettura. È molto bello, anche se non completo essendo tratto dalle sue lezioni, *La misura del mondo: breve storia del pensiero economico*, Ponte alle Grazie, 2001, di L. Robbins, uno

studioso che ha attraversato la storia del pensiero economico di tutto il Novecento. Interessante è anche l'operazione editoriale curata da P. Savona per Egea sui "momenti d'oro" dell'economia: in una ventina di libretti, ciascuno dedicato a un autore e scritto da valenti studiosi del ramo, si affronta una fase del pensiero economico con il ruolo svolto da quell'economista. Per un quadro d'insieme conviene leggere P. Savona, *I momenti d'oro dell'economia*, Egea, 2006. Inoltre ci sia permesso di segnalare di R. Fini, *Economisti da Nobel*, Hoepli, 2013. D. Parisi ha scritto una *Introduzione storica all'economia politica*, Il

Mulino, 1986, che coniuga la storia degli accadimenti con l'evoluzione del pensiero economico.

La seconda fonte di carattere storico è quella che prende in esame gli accadimenti leggendoli con gli occhi dell'economista. In questo campo, più che specifici libri è d'obbligo segnalare un autore, C.M. Cipolla, che ha avuto il merito di rendere stimolante e persino piacevole la lettura della storia economica. Di Cipolla è bene leggere almeno *Storia dell'economia italiana dal Medioevo ad oggi*, Mondadori, 2010. Se riuscite a trovarlo in qualche mercatino dell'usato non mancate, poi, di acquistare di S. Ricossa, *Storia della*

fatica, Armando, 1974. Inoltre segnaliamo i monumentali lavori di F. Braudel sulla storia materiale: Braudel ha insegnato a studiosi e lettori come si analizzano le epoche storiche in modo innovativo e denso di conseguenze. Sul denaro è senza dubbio utile leggere di N. Ferguson, *Ascesa e declino del denaro*, Mondadori, 2009.

Rondo Cameron, uno storico economico inglese, ha scritto una bella *Storia economica del mondo*, edita da Il Mulino nel 1993. Sebbene a grandissime linee, la storia economica mondiale dall'inizio del Novecento viene tratteggiata anche in S. Pollard, *Storia economica contemporanea*, Il Mulino,

2012. Sul Novecento segnaliamo di P. Ciocca, *L'economia mondiale del Novecento*, de Il Mulino, 1998: un breve panorama che mette in luce non tanto gli accadimenti ma le riflessioni degli economisti su di essi. Lo sviluppo economico europeo è ben affrontato da K.G. Persson in *Storia Economica d'Europa*, Apogeo, 2011. Per la storia economica italiana un bel volume è quello di P. Ciocca, *Ricchi per sempre?*, Bollati-Boringhieri, 2007. Anche quello di P. Battilani e F. Fauri, *Mezzo secolo di economia italiana (1945-2008)*, Il Mulino, 2008 si segnala come un testo sintetico ma interessante.

Sulla scrivania del lettore curioso di

cose economiche converrà che sia a portata di mano un dizionario dell'economia per una rapida consultazione. La Garzantina di *Economia* è senza dubbio la scelta più opportuna. Di recente, a cura di F. Kostoris, è stato pubblicato il dizionario di *Economia e Finanza* edito da Treccani: una ponderosa opera collettiva che certamente sarebbe utile possedere.

Sull'istituzione centrale nell'economia, il mercato, si può leggere di L. Becchetti, *Il mercato siamo noi*, Mondadori 2011 e di G. Bertola, *Il mercato*, Il Mulino, 2010: tutte e due opere facili ma di notevole spessore

teorico. Riguardo alle dinamiche dei mercati “reali” è imperdibile il lavoro del padre della geometria frattale B.B. Mandelbrot in *Il disordine dei mercati*, Einaudi, 2005. Se girando per i mercatini o in Internet trovate il testo di J.R. Hicks, *Introduzione all'economia*, Einaudi, 1955, non lasciatevelo sfuggire: anche se è stato scritto decenni fa rimane un eccellente esempio di come rendere fruibile e ancora attuale la spiegazione delle basi dell'economia e dei suoi rapporti con la struttura sociale.

La crisi finanziaria mondiale ha scatenato una marea di pubblicazioni, non tutte meritevoli di particolare attenzione: in alcuni casi si tratta di

istant book anche utili, ma destinati a una rapida obsolescenza e dunque ne tralasciamo la menzione. In qualunque libreria, comunque, ne trovate per tutti i gusti e le tasche. Qui ci limitiamo a segnalare alcuni classici. Prima di tutto l'ormai basilare lavoro di C.P.

Kindleberger, *Euforia e panico: storia delle crisi finanziarie*, Laterza, 1981.

Piuttosto difficile da trovare è il volume di J.K. Galbraith, *Breve storia dell'euforia finanziaria*, Rizzoli, 1997: la piacevolezza della lettura, ma anche gli insegnamenti sulla stupidità umana quando si tratta di soldi, compensano la fatica della ricerca. Inoltre vale senz'altro la pena di leggere il più recente studio di C. Reinhart e K.

Rogoff, *Questa volta è diverso: otto secoli di follia finanziaria*, Il Saggiatore, 2010. Chi poi volesse farsi del male può leggere di H. Minsky il premonitore *Potrebbe ripetersi? Instabilità e finanza dopo la crisi del '29*, Einaudi, 1984: scoprirebbe che gran parte di quanto è successo dopo il 2007 era largamente prevedibile.

Sui temi della globalizzazione è stato scritto di tutto negli ultimi anni: per comprendere la necessità di un governo sovranazionale che si occupi di rendere più ordinati i flussi di beni che si spostano da un continente a un altro, conviene cercare il volumetto di P. Savona, *Il governo dell'economia*

mondiale, Marsilio, 2009.

Sull'economia dei Paesi emergenti è d'obbligo leggere l'inventore dell'acronimo J. O'Neill, *BRIC*, Hoepli, 2010. La casa editrice Carocci pubblica interessanti volumetti dedicati a singole economie nazionali: sul catalogo dell'editore il lettore può trovare i testi che lo interessano maggiormente. Sulle caratteristiche generali della globalizzazione consultate i primi due capitoli di D. Salvatore, *Economia internazionale*, ETAS, 2008; dello stesso autore vale la pena di leggere *Verso un'economia globale*, un agile volume sui temi più importanti dell'economia contemporanea. Le modalità concrete del commercio

internazionale sono ben esplorate in P. Rivoli, *I viaggi di una T-Shirt nell'economia globale*, Apogeo, 2006

Di recente è emersa con prepotenza la necessità di prestare maggiore attenzione alle dinamiche psicologiche che producono scelte diverse rispetto a quelle ipotizzate dagli economisti affezionati alla figura dell'*homo oeconomicus*. Anche in questo caso la bibliografia è abbondante. È importante il lavoro di N. Eber e M. Willinger, *Economisti in laboratorio*, Il Mulino, 2009: gli autori dimostrano che, entro certi limiti, l'economia può assumere una veste sperimentale. Segnaliamo il volume di D. Kahneman, *Pensieri lenti*

e veloci, Mondadori, 2012 che in appendice contiene anche gli articoli che hanno permesso all'autore di vincere il Nobel per l'economia. L'analisi economica guidata da basi non sempre razionali è affrontata invece da R. Shiller e G. Akerlof, entrambi premi Nobel, in *Spiriti animali*, Rizzoli, 2011. È interessante anche di D. Ariely, *Prevedibilmente irrazionale*, Rizzoli, 2008, che contesta l'assunto comune che pone alla base dell'economia l'individuo perfettamente razionale in quanto unico soggetto di cui è prevedibile il comportamento economico. In Italia i lavori di M. Motterlini gettano una luce stimolante sull'economia comportamentale. Di

questo autore segnaliamo almeno
Economia emotiva, BUR Rizzoli, 2006.

Indice analitico

•A•

Africa

agire economico

Akerlof, G.

alcolismo

Ames

animal spirits

Argentina

Ascesa e declino del denaro

asimmetrie informative

azzardo morale

Astarita, C.

automobili usate

autorità monetarie

rivalutazione

svalutazione

azzardo morale

•*B*•

Babe Ruth

Banca Centrale

Banca d'Italia

definizione

moltiplicatore bancario

perché è necessaria

politica monetaria

signoraggio

Banca d'Italia

Barbie

Barilla

Mulino Bianco

Baumol, W. *Vedere anche* sindrome di
Baumol

BCE

politica monetaria

SEBC

bellezza

beni

di club

pubblici

caratteristiche

tipologie

biciclette

Bierce, A.

bilancia dei pagamenti

aggiustamento

cambio

politiche

prezzi

Italia

biliardo

blue economy

bolla

catene informative

immobiliare

immobiliare USA

Bollywood

bottoni

Bradbury, R.

brain drain

Bretton Woods

BRIC

butterfly effect

•C•

caffè

calza

cambio

bilancia dei pagamenti

flessibile

oscillazioni

riserve valutarie

rivalutazione

svalutazione

tasso

campione

capital

intensive

saving

capitale

di innovazione
e lavoro
finanziario
reale
umano

bellezza

brain drain

globalizzazione

istruzione

stato di salute

utilità

Carlo Martello

Carlyle, R.

Cassis de Dijon

catene informative

ceisi economica (2007)

bolla immobiliare

Chihuahua Crisis

effetti

euro

welfare

Italia

prospettive

speculazione

Chihuahua Crisis

Cialdini, R.B.

Cipolla, C.M.

circolazione monetaria

Coase, R.

coeteris paribus

competitor

comunicazione

automobili usate

principio

della completa comunicazione
della non convenienza a simulare

concia

concorrenza

monopsonio

oligopsonio

perfetta

contestable market. *Vedere* mercato

contendibile

conti mentali. *Vedere* mental accounting

convenzioni grafiche

Crandall, C.

crescita economica

azione dei governi

benessere

Paesi emergenti

PIL

e prezzi

progresso tecnologico

crisi del Ventinove

crisi economica (2007)

animal spirits

bolla

immobiliare

catene informative

componenti psicologiche

double dip

framing effect

homo oeconomicus

Italia

Paesi emergenti

PIL

possibilità di previsione

scienze cognitive
crowding out

•D•

dati. *Vedere anche* strumenti matematici

De Beers

debito pubblico

cause

crowding out

e deficit

fallimento statale

politica monetaria

italiano

politica monetaria

Bretton Woods

problemi

default

 argentino

deficit

deflazione

 Italia

Defoe, D.

delocalizzazione

difesa nazionale

disoccupazione

 cause

 costi

 definizione

 tipologie

distretti industriali

 blue economy

 bottoni

 calza

concia

divani

giostre

Italia

parmigiano

penna

Italia

pennello

prosciutto

vivaistica

Italia

divani

dollaro USA

domanda

derivata

forze produttive

individuale

lavoro

petrolio

double dip

•***E***•

Easterbrook, G.

economia

animal spirits

aperta. *Vedere anche* globalizzazione

azione dei governi

bolla

campione

comportamentale

concorrenza

crescita

crisi

componenti psicologiche

possibilità di previsione

scienze cognitive

dati

medie

percentuale

valore assoluto

definizione

deflazione

dell'informazione

di atomi e di bit

disoccupazione

domanda

elasticità

equilibrio di mercato

e scienze cognitive

esterna

finanziarizzazione

framing effect

garbage in, garbage out

globale

Barbie

grafici

inflazione

intervento statale

prezzi

mercato

misure

modello economico

moneta

offerta

elasticità

risorse produttive

serie storiche

settori

straw poll

strumenti matematici

terziarizzazione

Edgeworth, F.Y.

elasticità

entertainment

equilibrio di mercato

errore

di composizione

Essere digitali

esternalità

diseconomia esterna

economia esterna

Facebook

Internet

soluzione

•*F*•

Facebook

fallimenti. *Vedere* market failure

fallimento statale

politica monetaria

fazzoletti di carta

FED

felicità

Ferguson, N.

fine tuning

flessibilità

amministrata

sporca. *Vedere* flessibilità

amministrata

Ford, H.

forze produttive

brain drain

capitale

umano

competitor

disoccupazione

domanda e offerta

globalizzazione

istruzione

killer application

livello salariale

luddismo

mercato del lavoro

NEET

remunerazione

rendimento

stato di salute

titolo di studio

framing effect

negativo

positivo

Friedman, M.

frontiera

fuga di cervelli. *Vedere* brain drain

Furore

•G•

Galbraith, J.K.

gap inflazionistico

garbage in, garbage out

Giffen, G.

giostre

globalizzazione

come reagire

elementi guida

entertainment

forze produttive

grande divergenza

iPod

lavoro

no-global

Paesi emergenti

PIL mondiale

grado di liquidità

grafici

convenzioni

dati

media

numeri indice

percentuale

selection bias

serie storiche

strumenti matematici

valore assoluto

grande convergenza

grande divergenza

PIL pro capite

Gunder Frank, A.

•*H*•

Hirschman, A.O.

H&M

Hollywood

Homer oeconomicus
homo oeconomicus
Hoover, H.

•I•

inflazione

aspettative

adattive

razionali

azione dei governi

Brasile

contrasto

della carriola

gap inflazionistico

Italia

McDonald's

informazione

asimmetrie. *Vedere anche* asimmetrie
informative

catene informative

comunicazione

innovazione

intervento statale

Banca Centrale

bilancia dei pagamenti

gap inflazionistico

prezzi

recessione

Stato minimo

iPod

istruzione

e variabili economiche

Italia

Banca Centrale

bilancia dei pagamenti

boom economico

concorrenza monopolistica

crisi economica (2007)

debito pubblico

distretti industriali

blue economy

bottoni

calza

concia

divani

giostre

parmigiano

pennello

prosciutto

economia globale

inflazione

PIL

PIL mondiale

stato di salute e reddito

tasso di disoccupazione

•**K**•

Kael, P.

Kahneman, D.

Kasparov, G.

Kauffmann, J.P.

Keynes

keynesiani

recessione

Keynes, J.M.

killer application

Krugman, P.

•**L**•

labour

intensive

saving

laissez faire

La Ricchezza delle Nazioni

La società a somma zero

lavoro

capital

intensive

saving

competitor

delocalizzazione

disoccupazione

costi

tipologie

domanda e offerta

e capitale

globalizzazione

informazione

innovazione

killer application

labour

intensive

saving

livello salariale

luddismo

remunerazione

rendimento

Le armi della persuasione

legge della domanda

livello salariale

domanda e offerta

l'oligopsonio

Lorenz, E.

luddismo

Ludd, N.

•*M*•

macroeconomia

azione dei governi

crescita

progresso tecnologico

deflazione

disoccupazione

costi

tipologie

epoche

anni Trenta

crisi del Ventinove

fine Novecento

Rivoluzione Industriale

stagflazione (anni Settanta)

gap inflazionistico

inflazione

aspettative

monetarismo

politica

fiscale

monetaria

recessione

stagflazione

strumenti

Mandelbrot, B.

maquiladora

Marienthal

market failure *Vedere anche* mercato,

fallimenti

Marshall, A.

Maruca, N.

McDonald's

media

Mediaset

mental accounting

mercato

autorità monetarie

bilancia dei pagamenti

concorrenza

perfetta

contendibile

deflazione

del lavoro

competitor

livello salariale

non concorrenziale

remunerazione

domanda

derivata

elasticità

elasticità

equilibrio di

fallimenti

inflazione

aspettative

intervento statale

libero-concorrenziale

monopolio

Microsoft

monopsonio

non concorrenziale

offerta

elasticità

oligopolio

oligopsonio

oncorrenza monopolistica

risorse produttive

valuta

mercato del

lavoro

delocalizzazione

innovazione

Merton, R.K.

microeconomia

concorrenza

domanda

elasticità

equilibrio di mercato

mercato

non concorrenziale

offerta

elasticità

pesce

petrolio

prezzo

Microsoft

MIKT

miracolo italiano

misure

modello economico

coeteris paribus

moltiplicatore bancario

moneta *Vedere anche* valuta

autorità monetarie

bancaria

Bretton Woods

cartacea

circolazione monetaria

dollaro USA

grado di liquidità

merce

peso argentino

rivalutazione

scopo transazionale

speculazione

svalutazione

tosatura

monetarismo

monetaristi

recessione

monopolio

Microsoft

monopsonio

morbo di Baumol. *Vedere* sindrome di

Baumol

Mujica, J.

Mulino Bianco

Murgia

Muro di Berlino

•N•

nail polish index

nasometria

NEET

Negroponte, N.

no-global

numeri indice

•O•

offerta

elasticità

forze produttive

individuale

lavoro

Okun, A.

oligopolio

Olimpiadi

oncorrenza monopolistica

O'Neill, J.

•P•

Paesi emergenti

Africa

BRIC

crisi economica (2007)

maquiladora

MIKT

parità ufficiale

parmigiano

penna

pennello

percentuale

Persico, N.

pesce

peso argentino

petrolio

shock degli anni Settanta

Piccole cronache

Pigou, A.C.

pil

Italia

PIL

benessere

e crescita

e prezzi

globale

mondiale

Olimpiadi

peso percentuale

pro capite

*Plan for the Establishment of a
National
Bank*

politica

fiscale

monetaria

Banca Centrale

BCE

Bretton Woods

fallimento statale

SEBC

prezzi

correnti

costanti

intervento statale

prezzo

dinamiche

pesce

petrolio

vaniglia

Principi di Economia

principio

della completa comunicazione

della non convenienza a simulare

processo produttivo

capital

intensive

saving

competitor

killer application

labour

intensive

saving

Procter & Gamble

profitto

prosciutto

Putnam, H.

•R•

recessione

gap inflazionistico

keynesiani

monetaristi

reciproco riconoscimento

regime dei cambi

rendimento

rendita

Ricardo, D.

risorse produttive

rivalutazione

Rivoli, P.

Rivoluzione Industriale

Robinson Crusoe

Robinson, J.

Ruanda

•S•

salario

domanda e offerta

livello

rendimento

scarsità

frontiera

scienze cognitive

scopo transazionale

SEBC

selection bias

Sen, A.

seppie

serie storiche

settori economici

Shiller, R.

shock petrolifero

signoraggio

sindrome di Baumol

Sky

Smith, A.

speculazione

spiriti animali. *Vedere* animal spirits

stagflazione

stati nazionali

stato di salute

Stato minimo

Steinbeck, J.

stern chase

Stiglitz, J.E.

stipendio

straw poll

strumenti matematici

media

numeri indice

percentuale

serie storiche

Summers, L.

svalutazione

•*T*•

tasso di cambio

defnizione

oscillazioni

taxi

Taylor, F.W.

Teoria dei sentimenti morali

Teoria e Struttura Sociale

terziarizzazione

Thurow, L.C.

titolo di studio

tosatura

trend mondiali

butterfly effect

eventi esterni

globalizzazione

Muro di Berlino

PIL pro capite

stati nazionali
terziarizzazione
vaniglia
voli aerei
tulipani

•U•

Undici Settembre

•V•

valore assoluto
valuta. *Vedere anche* moneta
autorità monetarie
Bretton Woods
regime dei cambi

speculazione

tasso di cambio

vaniglia

*Viaggi di una T-shirt nell'economia
globale*

vivaistica

Volcker, P.

voli aerei

low cost

•**W**•

Wolf, M.

•**Y**•

Yap

Yemen

Informazioni sul Libro

Che succede alle scelte del consumatore se il prezzo di un bene aumenta? Perché la deflazione può essere considerata una situazione peggiore dell'inflazione?

Quali sono le regole dei mercati globali? Perché un'impresa ha successo e un'altra fallisce?

Questo libro cerca di rispondere a questo tipo di domande, avendo come riferimento un lettore poco o per nulla esperto di cose economiche. Ma non

aspettatevi un manuale di economia: sul mercato ve ne sono di ottimi... Abbiamo invece un obiettivo più ambizioso: quello di rispondere ad alcune domande che chiunque si pone ascoltando un servizio in televisione. Non è detto che quello che abbiamo scritto esaurisca il campo di pertinenza dell'economia, ma certamente può considerarsi un buon inizio.