

# CAPITOLO I

## PENSARE DA ECONOMISTI

### 1.1. *La natura dell'economia e l'importanza del metodo*

Perché dovremmo interessarci di economia? E in che cosa consiste questa disciplina? In sintesi, l'economia è importante perché fornisce un insieme di strumenti concettuali per aiutarci a capire come gli individui agiscono in condizioni di scarsità, come possono migliorare il proprio benessere senza ricorrere alla violenza, e come affrontano condizioni e vincoli che li limitano o che comunque influiscono sulle loro scelte. In altri termini, l'economia spiega il comportamento e le interazioni delle persone quando queste non sono in grado di soddisfare tutti i propri desideri ed aspirazioni, devono scegliere tra opzioni diverse e valutare le opportunità offerte dalla cooperazione e dallo scambio.

DEFINIAMO  
L'ECONOMIA

Da questo punto di vista, l'economia è certamente una scienza sociale, poiché gli individui operano in un contesto definito dalle azioni degli altri individui e dalle norme in vigore. Inoltre, poiché l'osservazione e la comprensione della realtà non implicano giudizi di valore, l'economia può essere considerata una disciplina a-morale e dunque senza implicazioni normative. Comprendere come le persone agiscono non significa, infatti, sapere come gli agenti devono comportarsi, né essere autorizzati a imporre agli altri una condotta diversa da quella che spontaneamente e volontariamente adottano. Naturalmente, l'economista è libero di valutare il contenuto morale delle preferenze individuali, così come i risultati prodotti dalle interazioni. Anzi, l'economista deve essere consapevole del fatto che principi morali, cultura e tradizione, contingenze storiche e pregiudizi influenzano le preferenze individuali e quindi l'azione umana. Non dimeno, la comprensione e la spiegazione del comportamento umano non sono una questione morale. Se da una parte un buon analista economico dovrebbe avere una preparazione interdisciplinare che spazi dal diritto alla storia, dalla psicologia alla sociologia fino alla statistica, dall'altra dovrebbe anche aver ben presente che una solida visione econo-

L'ECONOMIA  
COME  
SCIENZA  
A-MORALE

LA QUESTIONE  
MORALE

IL BUON  
ECONOMISTA

mica è soprattutto un esercizio di logica e coerenza, non di etica o legittimazione. Ciò spiega l'importanza della correttezza metodologica, in quanto logica e coerenza discendono da un modo di ragionare rigoroso.

Sulla scorta di ciò, riteniamo opportuno dedicare i paragrafi introduttivi di questo libro alla discussione di alcuni aspetti metodologici chiave, aspetti che purtroppo tendono a essere trascurati in molti libri di testo e dibattiti. In particolare, inizieremo sottolineando la differenza tra politica economica ed economia (sezione 1.2), esamineremo poi l'individualismo metodologico (sezione 1.3), il ruolo dell'incertezza (sezione 1.4), i cosiddetti fallimenti di mercato ed il costo-opportunità (sezioni da 1.5 a 1.7). Il paragrafo 1.8 concluderà con un riepilogo.

## **1.2. Dall'economia alle scelte di politica economica**

Come si è detto, l'essenza del pensare da economisti consiste in un insieme di deduzioni coerenti basate su ipotesi circa il comportamento degli individui. In particolare, scopo dell'economia è spiegare l'agire individuale in condizioni di scarsità, senza esprimere giudizi di merito. LA POLITICA ECONOMICA bene utilizzi gli stessi strumenti concettuali dell'economia, invece, lo studio delle scelte di politica economica riguarda la creazione e l'attuazione di norme a opera di una élite, gli attori di politica economica. In particolare, si valutano i fini, le caratteristiche operative e i risultati prodotti da questi attori. Pertanto, lo studio della politica economica non può ignorare l'analisi economica, giacché le conseguenze delle norme dipendono dal comportamento umano; né può ignorare problemi metodologici specifici. In questa sezione menzioneremo brevemente due di questi problemi: il concetto di "interesse comune" e gli incentivi che guidano gli artefici della politica economica. Per quanto i prossimi paragrafi non costituiscano in alcun modo un resoconto esaustivo del dibattito su questi temi, crediamo che siano sufficienti per rendere il lettore consapevole delle insidie.

Poiché il motore dell'azione economica è l'aspirazione ad accrescere il proprio benessere (in gergo economico si direbbe "utilità"), il ruolo dell'interesse personale in senso ampio è evidente. LA NOZIONE DI INTERESSE COMUNE Al contrario, il motore delle scelte di politica economica è il benessere della comunità o il cosiddetto "interesse comune". Tuttavia, questa espressione manca di una definizione oggettiva e se ne può facilmente abusare. Si può certamente concordare sul fatto che certe azioni o certi fini sono di per sé desiderabili e quindi contribuiscono al benessere di una comunità. Ad esempio,

non c'è dubbio che, a parità di condizioni, una vacanza gratis in Riviera per i membri di una collettività sarebbe accolta con grande favore da tutti gli interessati. Nondimeno, in un mondo caratterizzato dalla scarsità, i componenti di questa collettività potrebbero avere opinioni diverse sulle priorità. Ad esempio, se la suddetta vacanza gratis fosse finanziata con un'imposta su altri beni, i consumatori di questi altri beni probabilmente esiterebbero a pagare un sovrapprezzo per regalare una vacanza al resto della popolazione. In altri termini, è facile che l'espressione "interesse comune" assuma significati diversi da persona a persona.

In mancanza di consenso unanime, quindi, l'attore di politica economica necessita di una giustificazione che lo legittimi a violare le preferenze di alcuni. Sfortunatamente la ricerca di tale giustificazione non ha prodotto risultati molto persuasivi. Di solito le società democratiche adottano un criterio operativo piuttosto semplice: prevale la volontà della maggioranza (o della maggioranza qualificata). Eppure, questo standard risulta essere una rozza forma di utilitarismo che trae gran parte della propria attrattiva dal populismo e dalla praticità, ma che difficilmente fornisce una garanzia di virtù o giustizia. Di conseguenza la prudenza è d'obbligo: l'osservatore/analista dovrebbe riconoscere che le scelte di politica economica frequentemente implicano ipotesi a priori tutt'altro che scontate, e che le scelte che ne derivano meritano di essere accolte con dovute riserve e sano scetticismo.

Purtroppo il problema della definizione dell'interesse comune in presenza di interessi contrastanti – nel gergo economico, la cosiddetta questione della "scelta sociale" – non è il solo peso che grava sull'attore di politica economica. Un'altra fonte di problemi deriva dal fatto che le politiche sono attuate da esseri umani: e che come tutti gli esseri umani i politici, i burocrati e perfino i magistrati tendono a perseguire i propri fini, a volte ispirati da un lodevole altruismo e a volte, invece, da avidità, vanità, sete di potere, pregiudizi ideologici. In altre parole, può accadere che gli attori pubblici agiscano nell'interesse della comunità che sono chiamati a servire, ma può anche accadere che questi attori vengano meno ai loro doveri e perseguano i propri interessi, con rischio basso o nullo di dover rispondere del proprio operato. È quindi opportuno prestare grande attenzione, soprattutto quando i politici non sono necessariamente i membri più virtuosi di una collettività.

LE SCELTE  
SOCIALI

### 1.3. *L'individualismo metodologico e la separazione tra micro e macro*

Nella sezione precedente si è sottolineato che la differenza di fondo tra economia e politica economica è nella diversità tra l'analisi di un'azione volontaria individuale (economia) e lo studio delle conseguenze di norme emanate nel nome dell'interesse comune (politica economica). Lo scopo di questa sezione è richiamare l'attenzione sul fatto che in entrambi i casi l'attore è comunque l'individuo. Questo punto è l'essenza di ciò che è noto come individualismo metodologico, e spiega perché l'osservatore economico dovrebbe sempre articolare il ragionamento in termini di comportamento individuale.

Nel parlare corrente e negli scritti accademici si è soliti distinguere tra le analisi riguardanti agenti individuali e quelle relative ad unità collettive come una comunità, un paese o un gruppo di paesi. Secondo questa impostazione, le prime apparterrebbero al regno della "microeconomia", mentre le seconde sarebbero l'oggetto della "macroeconomia". Ad esempio, seguendo il punto di vista tradizionale, lo studio di come un individuo interessato all'acquisto di un'automobile risponda all'incremento del prezzo delle automobili o del suo potere d'acquisto è una questione "micro". All'opposto, gli effetti di un aumento generalizzato della propensione al risparmio – magari a seguito di timori diffusi sulle condizioni economiche dopo la fine della vita lavorativa – sarebbero un problema "macro".

La distinzione tra micro e macro può essere utile se si vogliono separare le spiegazioni riguardanti i processi decisionali individuali dalle descrizioni di ciò che accade quando molti individui agiscono contemporaneamente, sono soggetti agli stessi stimoli, danno luogo a reazioni simili, e quando queste azioni hanno vasta rilevanza. Tuttavia, riteniamo che la dicotomia micro/macro sia spesso fonte di confusioni: spiegare e descrivere sono in realtà due processi diversi. In altri termini, le decisioni vengono prese dagli individui e non da entità astratte come "un gruppo di persone". Questo è evidente in assenza di vincoli: come liberi individui, operiamo delle scelte e ne subiamo le conseguenze. Ciò è vero anche quando l'azione è limitata da leggi e regolamenti, poiché è sempre l'individuo colui che decide se e come operare all'interno del perimetro definito dalle norme. Certamente, molti prendono decisioni su uno stesso argomento più o meno nello stesso momento, e tutte queste persone potrebbero essere considerate una "variabile macro". Nondimeno, il risultato di tali scelte quasi simultanee non è altro che la somma algebrica di

L'INDIVIDUALI-  
SMO METODO-  
LOGICO

LA MICRO E  
LA MACRO-  
ECONOMIA

una moltitudine di scelte individuali, anche quando gli individui si influenzano l'un l'altro tramite la persuasione o l'imitazione. In altre parole, quando diversi individui – spontaneamente o seguendo gli ordini provenienti da una qualche autorità come nel caso dell'imposizione fiscale – prendono decisioni simultaneamente, il risultato dipende da come ogni membro del gruppo agisce, il che è per definizione un fenomeno “micro”.

L'individualismo metodologico vale anche in circostanze in cui le decisioni sono formalmente prese da organi collegiali, quali comitati composti da funzionari governativi, consigli di amministrazione di imprese, o membri di un tennis club. Se un rappresentante opera in base ad un chiaro mandato conferito da un insieme di individui, allora il contenuto del mandato è definito dai deleganti (per esempio, da ogni membro del tennis club). In altri termini, una delega non è sufficiente a trasformare una decisione individuale in un problema macro. Per contro, se il mandato è ampio, indiretto o vago, allora le decisioni riflettono le preferenze dei componenti dell'organo decisionale e quindi, di nuovo, sono decisioni individuali (o micro). Ad esempio, un'autorità antitrust di solito deriva il suo potere dal legislatore, da rappresentanti eletti che raramente danno istruzioni dettagliate ai membri dell'autorità. Di conseguenza, le autorità antitrust finiscono per essere “indipendenti” e le loro decisioni di fatto riflettono le preferenze dei membri dei loro organi direttivi, eventualmente nel rispetto di qualche vincolo procedurale (gli organi collegiali solitamente decidono a maggioranza). Questi membri sono però individui, non astratti organi collegiali.

GLI ORGANI  
COLLEGIALI

Per evitare confusione nei termini, quindi, si deve essere consapevoli del fatto che esistono categorie di scelte che coinvolgono un novero di agenti relativamente piccolo: comprare o vendere un chilo di carne ne è un esempio. Altri insiemi di scelte, invece, riguardano un ampio numero di persone: è questo il caso delle politiche monetarie e fiscali. Si può certamente operare una distinzione e indicare questi due gruppi di decisioni con termini diversi. Nondimeno, la linea di demarcazione tra “micro” e “macro” è necessariamente arbitraria e – dal nostro punto di vista – dovrebbe essere eliminata a beneficio della chiarezza. Questo è quanto intendiamo fare in questo libro. Ci riferiamo così all'economia quando esaminiamo il modo di pensare da economisti (la logica del processo decisionale e dello scambio in generale); e all'economia del consumo, della produzione, della moneta, dell'imposizione fiscale ecc. quando applichiamo il pensiero economico a specifiche categorie di attività. Ci riferiamo invece alla politica economica e all'intervento pubblico quando

trattiamo delle conseguenze delle azioni coercitive poste in essere dalle autorità.

#### **1.4. Il tempo: statica, dinamica e incertezza**

Dopo aver esaminato la natura dell'economia e l'essenza dell'individualismo metodologico, possiamo ora procedere con un terzo argomento su cui gli economisti hanno scritto scaffali di libri e articoli: il ruolo del tempo. Il tempo influisce sul modo di pensare degli economisti da due diverse prospettive, prospettive da cui derivano la dicotomia tra statica e dinamica ed il dibattito sul ruolo dell'incertezza. Ci soffermeremo ora su questi punti.

LA VISIONE  
STATICA

L'analisi statica si riferisce a situazioni in cui tutto rimane costante: le preferenze individuali, la quantità di risorse disponibili, le tecniche di produzione, il contesto normativo. Un osservatore impegnato in un'analisi statica è quindi l'equivalente di qualcuno che guarda una fotografia e valuta se la sua composizione è accettabile e/o può essere migliorata: i consumatori stanno realmente spendendo i loro soldi nel modo migliore possibile? I produttori stanno usando le tecniche più efficaci a loro disposizione? E stanno producendo le merci che gli acquirenti desiderano comprare o quelle che l'eventuale pianificatore sociale vorrebbe che fossero prodotte? Ci sono risorse sottoutilizzate che potrebbero essere meglio impiegate? Le scelte individuali soffrono di distorsioni sistematiche?

L'analisi statica è utile qualora si vogliano esaminare le leggi generali del comportamento economico. Dopotutto, non c'è bisogno di sviluppare intuizioni particolarmente sofisticate per capire che l'aumento del prezzo di un fattore produttivo incoraggia gli imprenditori ad avvalersi di altri input o di nuove tecniche di produzione; o che, nel pianificare una vacanza, la scelta tra affittare un appartamento o alloggiare in un albergo a cinque stelle dipende da quanto vogliamo spendere, da quanto ci piace stare per conto nostro, o da quanto abbiamo voglia di dedicarci alla cucina ed alle pulizie.

Nondimeno, la realtà è lungi dall'essere statica. Inoltre, gli agenti operano valutando i possibili effetti futuri delle loro azioni. In altre parole, una fotografia non è una rappresentazione accurata del mondo reale, e le decisioni che in una prospettiva di breve periodo sembrano corrette potrebbero non essere più tali in una prospettiva di lungo periodo, o

viceversa. Un individuo potrebbe, ad esempio, ritenere redditizio investire tempo e denaro in formazione professionale se la sua vita lavorativa si estendesse su trenta o quaranta anni, ma potrebbe decidere diversamente se prevedesse di andare in pensione entro pochi mesi. Per questo l'aspetto dinamico – nel nostro caso, la tempistica della carriera lavorativa dell'individuo – è essenziale. In particolare, il ragionamento dinamico è imprescindibile in due ambiti: quando si è interessati ad esaminare fino a che punto il comportamento odierno influisce su opportunità e scelte future, e quando si è interessati a studiare il modo in cui il contesto potrebbe evolvere in conseguenza delle scelte odierne. Ad esempio, è probabile che decidere oggi di indebitarsi avrà conseguenze sulle spese di domani, poiché parte delle risorse disponibili in futuro sarà utilizzata per rimborsare il debito. Analogamente, decidere oggi di investire in imprese innovative, accelerando così il progresso tecnologico, potrebbe creare maggior ricchezza e nuove opportunità domani. In altre parole, tutti noi operiamo per stare meglio, oggi e in futuro. Il futuro è dunque importante nel ragionamento economico, benché ognuno di noi attribuisca al futuro un peso diverso.

LA VISIONE  
DINAMICA

In questa prospettiva, è opportuno sottolineare che il futuro non è solo una proiezione del passato basata sulle informazioni disponibili oggi. La nozione di tempo – e quindi la differenza tra presente e futuro – non è un esercizio volto ad estendere una tendenza passata (estrapolazione). La nozione di tempo include l'idea che il domani è intrinsecamente diverso dall'oggi: le nostre preferenze cambiano, la gamma di prodotti disponibili si evolve, le tecniche di produzione si sviluppano in modi inattesi, alcune imprese possono fallire ed altre nuove venire alla luce, si acquisiscono nuove conoscenze, e nuovi processi decisionali prendono forma. Anche il procedere per tentativi ed errori svolge un ruolo importante, perché così apprendiamo e scopriamo ciò che veramente vogliamo e come ottenerlo. Impegnarsi in un'estrapolazione del passato, invece, equivale a dire che non impariamo mai nulla e che non accade mai niente di nuovo.

I PERICOLI  
DELL'ESTRA-  
POLAZIONE

L'essenza del futuro è dunque la presenza dell'incertezza, non l'estrapolazione del passato. E poiché l'economia riguarda la scarsità, l'introduzione del tempo equivale a dire che la nozione stessa di scarsità cambia continuamente e che a volte il cambiamento non è prevedibile. La variabilità tipica dei mercati finanziari o dei tassi di cambio lo dimostra quotidianamente. In altre parole, non si può ignorare che il contesto in cui le attività economiche prendono forma cambia in continuazione: circa due secoli fa la mancanza di legname era considerato il vincolo principale per

L'INCERTEZZA

TEMPO E  
SCARSITÀ

il futuro del genere umano; agli inizi del XX secolo le stesse considerazioni valevano per il carbone, e circa quarant'anni fa per il petrolio. Tutte quelle previsioni sul futuro dell'umanità si rivelarono erranee, così come sarebbe erroneo ostinarsi a guidare un'auto guardando lo specchietto retrovisore e non attraverso il parabrezza.

Gli economisti non hanno una ricetta per neutralizzare l'incertezza, e – come tutti – devono imparare a vivere nell'instabilità. L'incertezza è un fatto della vita, ma non è sempre indesiderabile. Se l'incertezza fosse eliminata vivremmo in un mondo congelato: non vi sarebbe progresso e gli sforzi per migliorare il nostro benessere sarebbero vani. Per quanto riguarda la politica economica, quindi, il concetto di tempo implica che nemmeno la regolamentazione meglio progettata potrà condurre ai risultati sperati, poiché il contesto in cui quelle regole saranno applicate non sarà il contesto in cui sono state concepite. Ciò potrebbe essere meno importante quando si considerano norme derivanti da principi fondamentali quali il diritto alla proprietà privata o all'integrità fisica, ma potrebbe diventare fonte di spiacevoli sorprese in un contesto di legislazione ordinaria. Si pensi alla normativa bancaria, alla politica monetaria, alla spesa pubblica o al protezionismo. In tutti questi casi serve quindi prudenza: la legislazione può infatti provocare effetti imprevisi e indesiderati, influenzando negativamente l'evoluzione tecnologica e la crescita economica.

### ***1.5. I fallimenti: giustizia sociale, costi di transazione, esternalità***

Le conseguenze della ricerca delle rassicuranti sensazioni di stabilità e di perfetta pianificazione vanno oltre la negazione del tempo e dell'incertezza. Purtroppo gli economisti, con poche eccezioni, non hanno resistito alla tentazione di provare a disegnare sistemi economici ideali, di confrontare quegli ideali con la realtà, e di suggerire gli interventi che avrebbero colmato la distanza fra realtà e utopia, con beneficio di tutti. Questa tendenza si è peraltro accentuata in tempi recenti e, sfortunatamente, è stata accompagnata da una fede quasi illimitata nelle virtù dell'intervento pubblico. Il risultato è che l'economia contemporanea non è più tanto rivolta a comprendere il comportamento umano in presenza di vincoli di scarsità, quanto a suggerire interventi dall'alto finalizzati al miglioramento del benessere delle persone. Quali sono i fondamenti di questa propensione a regolamentare?



In un contesto caratterizzato da interazioni spontanee – il libero mercato – gli individui impiegano le risorse nel modo che essi ritengono migliore. Tuttavia, si ritiene che i meccanismi di mercato siano almeno in parte difettosi e che non sempre gli individui decidano nell’interesse loro e della collettività a cui appartengono. Ad ognuno di questi difetti – i cosiddetti “fallimenti di mercato” – corrisponde una giustificazione per l’intervento pubblico. In questa sezione discuteremo brevemente tre giustificazioni frequentemente menzionate. Rinviamo ai capitoli successivi richiami a ulteriori argomentazioni.

I COSIDDETTI  
“FALLIMENTI  
DEL MERCATO”

La prima critica all’economia di libero mercato è legata alla nozione di giustizia sociale. Secondo questa linea di pensiero gli individui non sono sufficientemente altruistici e quindi dimenticano che la giustizia riconosce a tutti i membri della società – anche i meno abbienti – il diritto di godere di un tenore di vita minimo in termini di alimenti, abitazione, sanità e istruzione. In altre parole, secondo i fautori della giustizia sociale la distribuzione del reddito generata dalle interazioni spontanee non corrisponde ai requisiti di un ordine sociale “giusto”, e pertanto la redistribuzione forzata del reddito e della ricchezza è desiderabile. Il dibattito sul significato di giustizia sociale è dunque cruciale, poiché il contenuto attribuito a tale concetto determina le caratteristiche della redistribuzione. Nondimeno, l’analisi della cosiddetta giustizia sociale appartiene alla filosofia, più che all’economia; e non ha condotto a risultati convincenti e definitivi. Ci sentiamo quindi autorizzati ad accontentarci di avvertire del problema il lettore, senza ulteriori commenti.

IL MITO DELLA  
GIUSTIZIA  
SOCIALE

Una seconda serie di critiche riguarda situazioni in cui gli individui desiderano sì cooperare e interagire, ma in cui i costi della cooperazione e dell’interazione si rivelano proibitivi. Quando ciò accade, si perdono opportunità per accrescere il benessere di tutti. Questi costi sono chiamati “costi di transazione”, termine usato per descrivere le spese necessarie per perfezionare una transazione, ma che non implicano un trasferimento di risorse dall’acquirente al venditore del bene o del servizio scambiato. I costi di transazione aiutano a spiegare perché alcuni scambi non hanno luogo nonostante la loro desiderabilità, e possono quindi giustificare interventi volti a conseguire il risultato che si sarebbe ottenuto se i costi di transazione fossero stati minori o nulli. Ad esempio, il costo per chiarire le responsabilità di prodotti difettosi potrebbe indurre gli acquirenti a rinunciare allo scambio. In questo contesto, un obbligo di responsabilità imposto dal legislatore a carico del venditore trasferisce l’onere su coloro che si presume siano meglio informati sulla natura del prodotto, ed elimina i costi di contrattazione.

I COSTI DI  
TRANSAZIONE

ECONOMIA  
ISTITUZIONALE ED  
ECONOMIA  
DEL DIRITTO

La ricerca dei risultati desiderabili è al centro di due sotto-discipline, che vanno sotto il nome di “economia istituzionale” ed “economia del diritto”. La prima si concentra sulla creazione di regole e norme appropriate al fine di ridurre i costi, mentre la seconda esamina come attribuire i diritti di proprietà affinché le transazioni non siano più necessarie e sia evitata almeno parte dei costi di transazione.

Le istituzioni e i diritti di proprietà hanno sicuramente una grande importanza: incidono sul comportamento economico e svolgono un ruolo cruciale nel definire la natura dell'intervento governativo. Tuttavia, la realtà è complessa e un invito alla prudenza metodologica è opportuno. Supponiamo che Giovanni voglia cenare in un certo ristorante di Buenos Aires, e che al momento Giovanni si trovi in Europa. Con ogni probabilità, il costo del volo oltreoceano e il tempo necessario per andare e tornare rendono la cena troppo costosa. Benché il proprietario del ristorante argentino incassi l'equivalente di 50 euro, il fatto che Giovanni debba spendere circa 3.000 euro – le spese per il volo e il valore del suo tempo, oltre al costo della cena vera e propria – significa che il prezzo sostenuto dal compratore differisce notevolmente da quello percepito dal venditore. Possiamo definire questa differenza “costo di transazione”? La risposta è negativa. Tale differenza, infatti, non riguarda la transazione, ma è dovuta al fatto che il compratore in realtà interagisce con altri venditori, compagnia aerea compresa. Il punto è che definire il prezzo richiesto da altri venditori “costo di transazione” è una rappresentazione distorta della realtà. Piuttosto, nel nostro esempio si dovrebbe dire che l'acquisto di una cena a Buenos Aires coinvolge diversi fornitori di servizi e quindi diverse fonti di costi.

IL RISPETTO  
DEI  
CONTRATTI E  
I FALLIMENTI  
ISTITUZIONALI

Cosa dire dei costi che emergono quando le transazioni non vengono completate perché almeno uno degli attori crede che la sua controparte potrebbe, ad esempio, truffarlo consegnando prodotti difettosi o non pagando il prezzo concordato? In altre parole, come si dovrebbero considerare i contesti in cui una debole o non credibile garanzia del rispetto dei contratti aumenta il costo atteso della transazione (citare qualcuno in tribunale è costoso, specialmente se il sistema giudiziario è lento) o riduce i vantaggi attesi? Sono veri costi di transazione? La risposta è un “sì con riserva”: una debole protezione del rispetto degli accordi contrattuali è effettivamente parte del costo in cui si incorre nel concludere affari e può essere considerata un costo di transazione. Si dovrebbe però osservare che questi costi non sono una caratteristica del processo di mercato. Come detto in precedenza, il sistema di mercato è un sistema di scambi volontari. Il rispetto di un accordo contrattuale è invece un aspetto che

riguarda il contesto istituzionale all'interno del quale ha luogo il processo di mercato. Di conseguenza, la mancata osservanza dei contratti è un fallimento istituzionale, non un fallimento di mercato. Per concludere: nelle società moderne i costi di transazione sono normali componenti dello scambio, come descritto nel paragrafo precedente, oppure la conseguenza di fallimenti istituzionali.

Una terza e forse più problematica causa di fallimento riguarda le transazioni che comportano conseguenze non intenzionali su soggetti estranei alle transazioni stesse. Queste conseguenze vengono tradizionalmente chiamate "esternalità" – positive o negative, a seconda che i soggetti estranei siano beneficiati o danneggiati. Ad esempio, quando qualcuno crea e lancia con successo sul mercato un motore di ricerca per internet, un motore che è alimentato dalla pubblicità ed è liberamente fruibile da qualsiasi utente, l'autore/innovatore sta sicuramente generando un beneficio per migliaia o milioni di persone. Al contrario, quando un imprenditore apre una nuova panetteria, i profitti delle panetterie già presenti nell'area potrebbero soffrirne. In entrambi i casi i terzi subiscono conseguenze prodotte dal mercato.

ESTERNALITÀ

La maggior parte degli economisti sostiene che tali conseguenze – le esternalità – dovrebbero essere oggetto di attenzione da parte degli attori di politica economica che aspirano ad accrescere il benessere di una comunità. Per esempio, secondo questi economisti, potrebbe essere opportuno erogare un sussidio per favorire la produzione delle merci e dei servizi che creano esternalità positive, mentre potrebbe essere opportuno tassare o limitare la produzione delle merci e dei servizi che causano esternalità negative. Tutto questo sembra intuitivamente plausibile. Eppure, non è semplice determinare l'ammontare del sussidio ottimale o della imposta ideale. Inoltre, possono emergere problemi quando il pianificatore sociale si trova a fronteggiare un'azione che causa effetti al tempo stesso positivi e negativi. Se una nuova panetteria riesce ad attrarre numerosi acquirenti e a prosperare, sta ovviamente creando benefici per almeno alcuni dei consumatori dell'area (i clienti), anche se i suoi concorrenti saranno danneggiati. È difficile dire quale dei due effetti prevalga e quantificare il segno del risultato netto in termini monetari; ed è ancora più difficile prevedere quali effetti redistributivi secondari potrebbero verificarsi a seguito di imposte e sussidi.

Insomma, che fare? La risposta è che non abbiamo una soluzione, essenzialmente perché l'economia non è attrezzata per formulare soluzioni convincenti all'interno di situazioni caratterizzate da valutazioni soggettive in conflitto fra loro. È però sicuro che le esternalità sono ovunque,

LE  
ESTERNALITÀ  
SONO UN  
PROBLEMA  
ECONOMICO?

che sono difficili da quantificare e che nella maggior parte dei casi la loro soluzione dipende da considerazioni più vicine alla filosofia del diritto che all'economia. Come dovremmo considerare l'agente A quando consuma una merce senza pagare un corrispettivo al produttore B, nonostante il produttore B non sia interessato a ciò che A sta facendo? In altre parole, il consumo gratuito da parte di A costituisce forse un danno per qualcuno? E come dovremmo considerare l'agente A quando si accontenta di uno stipendio relativamente basso e sottrae a B l'impiego che questi stava bramando e per il quale aveva contrattato per settimane? O quando un datore di lavoro non rinnova il contratto al fornitore B e lo sostituisce con il fornitore A, meno costoso e/o più puntuale? La concorrenza dovrebbe sottostare alla supervisione di un'agenzia, come se un posto di lavoro fosse proprietà dei lavoratori già impiegati o del primo che si propone? Vi sono poi altre situazioni, in cui le esternalità sono un falso problema, situazioni in cui i consumi gratuiti e gli effetti negativi sono in realtà violazioni dei termini contrattuali. L'inquinamento ne è un esempio. Inquinare le acque di proprietà altrui, fotocopiare un libro malgrado gli accordi sui diritti d'autore, o imbrattare un palazzo con graffiti non autorizzati non sono esternalità: sono violazioni di un diritto di proprietà o di un contratto, violazioni da cui discendono conseguenze economiche.

IL RUOLO DEI  
DIRITTI DI  
PROPRIETÀ

A parte la filosofia del diritto, quando si ha a che fare con le esternalità si deve quindi tracciare una linea di demarcazione fra ciò che costituisce una conseguenza desiderabile e ciò che rappresenta una violazione dei diritti di proprietà. Come menzionato in precedenza, la nozione di "desiderabilità" è necessariamente soggettiva ed appartiene al campo delle scelte di politica economica, piuttosto che dell'economia. Per contro, i diritti di proprietà svolgono un ruolo fondamentale in economia: poiché l'economia è essenzialmente una questione di scambi e cooperazione tra individui, è evidente che se i diritti di proprietà non vengono riconosciuti e protetti in modo efficace, si riducono le ragioni e i benefici degli scambi. Perché comprare un oggetto da un individuo che potrebbe non aver il diritto di venderlo? E perché si dovrebbe comprare un bene se quel bene può essere rubato, o se si devono impiegare risorse ingenti per difendersi da furti e abusi? Non sorprenderà, dunque, che la letteratura sui diritti di proprietà sia particolarmente vasta: primo, perché l'atteggiamento verso i diritti di proprietà è l'essenza di ogni contesto istituzionale; secondo, perché la maggior parte degli interventi governativi necessariamente interferisce con i diritti di proprietà, e non sempre è facile verificare fino a che punto queste interferenze sono legittime; terzo,

perché i diritti di proprietà privata sono un ingrediente-chiave di un'economia in crescita, e ripetute violazioni dei diritti di proprietà sono una costante minaccia all'interesse comune.

### **1.6. Scambio, costi-opportunità e surplus**

Come affermato in precedenza, le azioni hanno origine da scelte, a seguito delle quali hanno luogo gli scambi. Si sceglie in base alla scala di preferenze: preferiamo la merce X o la merce Y? Preferiamo lavorare e guadagnare oppure oziosi e godere di una vita contemplativa? Sicuramente non iniziamo le nostre giornate con un foglio di carta su cui abbiamo elencato un insieme di priorità immutabili. Scegliere è spesso il frutto di tentativi ed errori: scegliamo, seguiamo certe abitudini, imitiamo, cambiamo idea, e correggiamo le scelte passate. Poi, una volta che capiamo o crediamo di aver capito ciò che per noi è davvero importante, confrontiamo le nostre preferenze con quelle di coloro con cui potremmo cooperare ed eventualmente scambiare. Ad esempio, se la nostra priorità è aumentare i consumi, ci attiviamo per trovare le controparti con cui scambiare il nostro tempo e le nostre capacità, ottenendo così mezzi di pagamento (moneta) che ci permettono di comprare il prodotto del tempo e delle capacità di qualcun altro. Questo è quanto accade quando cerchiamo lavoro, guadagniamo soldi, e poi andiamo a far compere.

LA SCELTA E  
LO SCAMBIO

Insomma, scambiamo perché crediamo che commerciare ci permetta di stare meglio. Questo miglioramento segue due meccanismi: la divisione del lavoro (specializzazione) e lo sfruttamento dei diversi costi-opportunità.

Se lo scambio non fosse possibile, ogni individuo dovrebbe soddisfare i propri bisogni autonomamente. Invece, tramite la specializzazione (e, successivamente, lo scambio), l'individuo concentra le proprie energie e capacità su una limitata gamma di funzioni e raggiunge un insieme di obiettivi. Può così dedicare tempo e risorse per acquisire competenze in un ambito definito, raggiungendo livelli di produttività relativamente elevati con costi e tempi di apprendimento relativamente contenuti. Inoltre, specializzandosi e impegnandosi ripetutamente in un ridotto numero di operazioni, un lavoratore qualificato affinerà ulteriormente le proprie capacità, acquisirà nuove conoscenze e potrà contribuire più efficacemente all'avanzamento dell'organizzazione e delle tecnologie produttive. In altri termini, la specializzazione trasforma un lavoratore gene-

LA SPECIA-  
LIZZAZIONE

rico in una risorsa qualificata ad un costo relativamente ridotto. Il suo servizio lavorativo sarà quindi ricompensato con un maggior potere d'acquisto (uno stipendio più alto) rispetto ad un lavoratore con minori possibilità o desiderio di specializzarsi. In secondo luogo, quanto maggiori sono le dimensioni del mercato creato dalla specializzazione, tanto più facile è, per le imprese, aumentare le proprie dimensioni e ridurre i costi di produzione per unità di prodotto, con ulteriori benefici per tutte le parti coinvolte. Infine, i due effetti di cui sopra possono alimentarsi reciprocamente: ciò accade quando la produzione su ampia scala permette di ridurre il costo di produzione per unità di prodotto e quando, per ottenere questo risultato, l'impresa è indotta a ricorrere a macchinari sofisticati, macchinari che solo i lavoratori qualificati (o specializzati) possono utilizzare.

IL SOGGETTIVISMO

L'azione economica si caratterizza anche per un secondo meccanismo, il quale ha origine dai diversi valori che le persone attribuiscono a risorse, beni e servizi. Consideriamo due individui che si recano allo stesso negozio e comprano lo stesso tipo di vino: questi due individui probabilmente hanno gusti diversi e godono del contenuto delle due bottiglie in misura diversa. Tale nozione di "godimento", soddisfazione o beneficio è sinonimo di "valore". Questa è l'essenza del soggettivismo, per il quale è impossibile attribuire ai beni e ai servizi un valore oggettivo, indipendente dall'identità del consumatore. I soggettivisti ritengono, infatti, che ogni individuo assegni un suo proprio valore ad ogni bene o servizio, e che i valori espressi dai vari individui non siano confrontabili o sommabili fra loro. Queste differenze di valore sono il nocciolo della teoria dei costi-opportunità alla quale rivolgiamo ora la nostra attenzione.

I COSTI-OPPORTUNITÀ

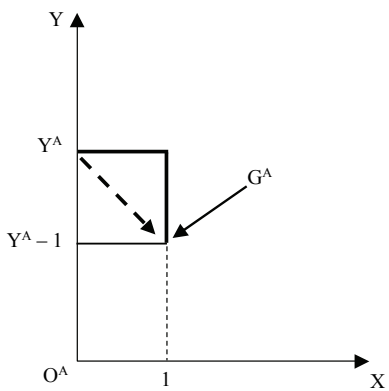
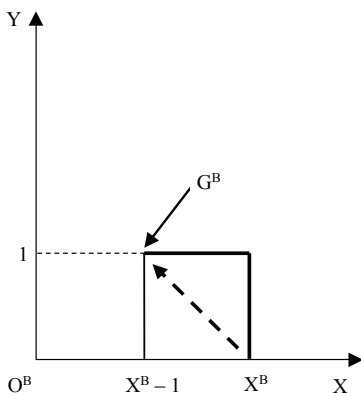
In un mondo di scarsità, un'azione economica comporta sempre l'uso di risorse che potrebbero avere usi alternativi. I costi-opportunità sono il costo della scelta e descrivono ciò a cui si deve rinunciare (il costo che si deve subire) quando si decide di agire (o non agire). Il costo-opportunità dell'azione X è quindi il piacere a cui si rinuncia non destinando ad un diverso impiego le risorse necessarie per fare X. Per esempio, quando si decide di restare a casa e dormire tre ore in più (azione X) piuttosto che andare al lavoro (azione Y), il costo-opportunità del dormire è il piacere di cui si sarebbe goduto comprando merci e servizi con i soldi che si sarebbero guadagnati se si fosse lavorato tre ore in più, al netto della fatica di lavorare. Analogamente, se un individuo (che chiameremo Clara) decide di spendere 20 euro per comprarsi un libro anziché andare a teatro, il costo-opportunità del libro (X) è il piacere di cui Clara avrebbe goduto se fosse andata a teatro (Y). È ovvio che la nozione di costo-opportunità

si applica solo in un mondo caratterizzato da scarsità. In un mondo in cui tutto (compreso il tempo) fosse disponibile in quantità illimitata i costi-opportunità sarebbero nulli per definizione. Allo stesso modo, è chiaro che nel mondo del consumo i costi-opportunità sono una questione soggettiva: Clara usa i suoi 20 euro per comprare un libro, ma solo Clara sa quanto le sarebbe piaciuto andare a teatro, e non ci sarebbe nulla di strano se un altro individuo decidesse diversamente, lasciando perdere il libro e spendendo quei soldi in pizzeria o andando a teatro.

Qualora due individui abbiano costi-opportunità diversi, lo scambio produce benefici per entrambi. Supponiamo che Clara sia disposta a comprare un'unità di X a un prezzo P, ove P è la somma di denaro con la quale Clara potrebbe comprare un'unità di Y da cui deriverebbe una soddisfazione/utilità  $(U_Y)^A$ . È chiaro che  $(U_Y)^A$  è minore della soddisfazione/utilità  $(U_X)^A$  che lei può ottenere da un'unità di X, altrimenti Clara comprerebbe Y e non X. Supponiamo ora che un altro individuo (Roberto) creda che un'unità di Y gli dia un ammontare di soddisfazione/utilità  $(U_Y)^B$  maggiore della soddisfazione derivante dal consumo di un'unità di X. A queste condizioni, se inizialmente Clara possiede Y e Roberto possiede X, lo scambio migliora la condizione di entrambi: Clara sta meglio perché il suo costo-opportunità di comprare un'unità di X è relativamente basso – è pari a  $(U_Y)^A$ ; e Roberto ne beneficia, poiché il suo costo-opportunità di acquistare un'unità di Y – il piacere  $(U_X)^B$  a cui rinuncia vendendo l'unità di X a Clara – è relativamente basso.

COSTI-  
OPPORTUNITÀ  
COME  
FONDAMENTO  
DELLO  
SCAMBIO

Ciò è descritto nelle figure che seguono. La figura 1.1 si riferisce a Clara. Gli assi indicano le quantità di X e di Y, ed il punto contrassegnato con  $O^A$  è l'origine, cioè una situazione in cui Clara non ha nulla, né di X, né di Y. Immaginiamo ora che Clara abbia  $Y^A$  unità di Y e nessuna unità di X (il punto  $Y^A$  nella figura). Come spiegato nel testo ed evidenziato dalla linea tratteggiata della figura 1.1, Clara è disposta a muoversi verso il punto  $G^A$ , punto che indica una situazione in cui Clara ha  $Y^A$  – un'unità di Y ed una unità di X. Lo stesso ragionamento vale per la figura 1.2 riferita a Roberto, il quale inizialmente possiede  $X^B$  unità di X e nessuna di Y (il punto  $X^B$  di figura 1.2). Come già precisato, Roberto sarebbe felice di muoversi lungo la linea tratteggiata fino alla situazione  $G^B$ , nella quale ha  $X^B$  – un'unità di X ed un'unità di Y. La figura 1.3 mette insieme le due figure ruotando la figura 1.2 di  $180^\circ$  e sovrapponendola alla figura 1.1 (l'origine di Roberto  $O^B$  adesso è nell'angolo in alto a destra). In particolare, la freccia tratteggiata di figura 1.3 mostra che attraverso lo scambio – Clara cede una unità di Y a Roberto in cambio di una unità di X – i due individui raggiungono, rispettivamente,  $G^A$  e  $G^B$ , migliorando la propria condizione.

FIGURA 1.1. Clara vorrebbe vendere  $Y$  e comprare  $X$ FIGURA 1.2. Roberto vorrebbe vendere  $X$  e comprare  $Y$



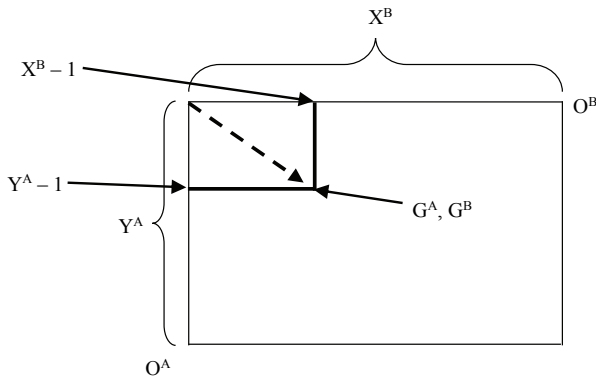


FIGURA 1.3. Clara e Roberto realizzano lo scambio

Ciò che gli economisti chiamano “surplus” è il beneficio che ogni individuo ottiene a seguito dello scambio. Quando l’agente è un’impresa, il beneficio è quantificabile ed il surplus viene di solito chiamato “profitto”. Più in generale, il termine “surplus” identifica i guadagni netti che un agente può conseguire impegnandosi in un’attività economica, cioè i benefici di cui gode e per i quali non ha fatto sacrifici o subito costi. Ad esempio, la soddisfazione che proviamo quando qualcuno ci regala  $X$  è un surplus, a meno che la gratitudine e il debito morale nei confronti del donatore non siano percepiti come un onere. Invece, una situazione in cui si è indifferenti tra acquistare di  $X$  al prezzo  $P$  e rinunciare all’acquisto di  $X$  è una situazione in cui la transazione non genera alcun surplus. Certamente, può anche accadere che si concluda una transazione e più tardi ci si renda conto di aver commesso un errore, poiché in realtà la propria condizione è peggiorata. In questo caso il surplus è negativo. Quando l’agente in questione è un’impresa si registrano così delle perdite.

Le nozioni di surplus e di profitto hanno svolto e svolgono un ruolo importante nell’analisi economica. Ci torneremo sopra nei capitoli successivi. Nei restanti paragrafi di questa sezione sottolineeremo invece due problemi ad essi collegati: uno riguarda la presenza di ciò che è chiamato “pasto gratuito”; l’altro si riferisce al diritto di appropriarsi del surplus.

### 1.7. I pasti gratuiti ed il surplus

I PASTI  
GRATIS

“Pasto gratuito” (*free lunch* o *free ride*) è il termine usato per definire un surplus goduto da un individuo A a seguito dell'attività di un individuo B, attività per la quale B non è stato remunerato. In altre parole, il pasto gratuito di A è una sorta di surplus immeritato. I pasti gratuiti sono ovunque e quasi inevitabili. La maggior parte di quanto prodotto è anche il frutto di conquiste tecnologiche e innovazioni occorse nel passato, e gli artefici di questi progressi non hanno riscosso – né riscuotono – un solo centesimo (si pensi alla ruota o alla stampa). Ciò vale anche per il nostro stipendio, che dipende anche dall'insieme dei macchinari con cui lavoriamo e al cui acquisto non abbiamo contribuito. Zuckerberg (il creatore di Facebook) non ci addebita niente per il piacere che proviamo quando chattiamo o condividiamo punti di vista su internet. Certamente, questo non significa che gli azionisti di Facebook investano risorse per puro altruismo. È però innegabile che il frutto dei loro investimenti su Facebook avvantaggia anche altre persone. In effetti, non solo i surplus sono ovunque, ma è anche evidente che gran parte della nostra utilità deriva da azioni intraprese da altri senza che da parte nostra vi sia stata alcuna contrattazione, scambio o merito.

IL GIUSTO  
SURPLUS?

La presenza di pasti gratis e la creazione e distribuzione di surplus sono spesso fonte di tensioni. Ad esempio, a volte ci lamentiamo perché crediamo che il nostro surplus sia inferiore alle nostre ambizioni ed aspettative, o perché sosteniamo che il surplus della nostra controparte è eccessivamente elevato o che la distribuzione dei surplus tra la popolazione non è equa. Allo stesso modo, denunciando il fatto che alcune persone non meritano tutti i beni di cui dispongono e che sono in realtà beneficiari di un *free lunch* eccessivo.

A CHI  
APPARTIENE  
IL SURPLUS?

Questa osservazione induce a riflettere su chi abbia il diritto di consumare i surplus e beneficiare di pasti gratis. Possiamo legittimamente sostenere che surplus e pasti gratuiti spettano a chi li ha creati, anche se hanno sfruttato intuizioni e scoperte di altri, predecessori inclusi? O solo a coloro che diventano proprietari grazie allo scambio o alla fortuna? O dovremmo piuttosto argomentare che i surplus non appartengono a nessuno? O che solo i pasti gratis non appartengono a nessuno? O forse che questi pasti gratis appartengono a tutti (alla società)? E se così fosse, dove tracciamo la linea che separa un pasto gratis da un surplus “ragionevole”?

La risposta dipende di nuovo dal nostro punto di vista politico-filosofico piuttosto che dai tecnicismi economici. Questi punti di vista filosofi-

ci oscillano tra due estremi. I fautori del libero mercato osservano che i surplus derivano da transazioni volontarie, e che una parte di questi surplus è appropriata dagli attori direttamente coinvolti, mentre un'altra parte (i pasti gratis) va a beneficio di terzi, che non violano alcun contratto e non esercitano alcuna forma di violenza. L'argomentazione pro-mercato conclude che, in assenza di violenza, il pasto gratis può legittimamente essere consumato da chi se ne appropria, e che la società e i suoi rappresentanti non hanno diritto di appellarsi all'invidia per violare la libertà individuale modificando la distribuzione del surplus, sia questo la soddisfazione del consumatore, un pasto gratis o il profitto dell'imprenditore. All'estremo opposto, la visione regolamentatrice sostiene che, poiché tutti i surplus sarebbero pasti gratuiti e immeritati, il beneficiario non ha alcun diritto a goderne. Al più, i beneficiari hanno diritto ad un "giusto" surplus/profitto, cioè a una ricompensa per il rischio che possono aver sostenuto nell'intraprendere una transazione complessa o un'attività imprenditoriale rischiosa. Per la parte residua, pertanto, il proprietario del surplus sarebbe la collettività. Il legittimo rappresentante della società avrebbe quindi il compito di valutare il giusto ammontare spettante agli agenti direttamente coinvolti, e di assegnare il residuo ai rimanenti membri della collettività.

LA VISIONE  
DI LIBERO  
MERCATO

LA VISIONE  
DEL  
REGOLA-  
MENTATORE

### 1.8. *Considerazioni conclusive*

In questo capitolo abbiamo sostenuto che l'economia consiste di una serie di ragionamenti deduttivi volti a spiegare il comportamento individuale in presenza di vincoli di scarsità. L'indagine economica dovrebbe pertanto seguire una strategia analitica piuttosto semplice: formulare un insieme d'ipotesi preliminari circa le preferenze individuali e poi studiare come gli individui scelgono di accrescere il proprio benessere attraverso la cooperazione e lo scambio. In questa luce, l'economista è un osservatore che formula ipotesi plausibili e sviluppa ragionamenti coerenti sulle implicazioni di quelle premesse. Come si è detto, i giudizi di valore non svolgono alcun ruolo, poiché la capacità di avanzare ipotesi realistiche e di individuare rapporti causali non è una questione di moralità.

Valutare la correttezza del comportamento economico e avanzare proposte per accrescere il benessere individuale o sociale modificando i termini dell'interazione volontaria è compito di una visione metodologica diversa da quella dell'economista. Si tratta infatti di un esercizio proprio della politica economica, la quale si propone di ottenere risultati deside-

rabili – l'interesse comune – emanando norme che inducono gli attori a modificare il loro comportamento e trasferendo risorse da gruppi di individui ad altri.

Certo, le scelte di politica economica sono necessariamente fondate sull'economia per due ragioni. Per un verso, l'economia illustra i risultati prodotti dalla cooperazione e dallo scambio, risultati con riferimento ai quali l'attore di politica economica forma il proprio giudizio. Per altro verso, la teoria economica mostra come gli individui potrebbero reagire a fronte dell'intervento pubblico. Tuttavia, poiché le scelte di politica economica sono giustificate in nome dell'interesse comune, e poiché la definizione di interesse comune implica giudizi di valore, le scelte di politica economica sono necessariamente legate alla filosofia politica e alla credibilità dell'impegno del politico a perseguire il bene comune.

Siccome questo è un testo di economia, e l'economia non tratta di valori, evitiamo di prestare eccessiva attenzione ai problemi morali. Preferiamo invece concentrarci sul comportamento individuale, e affidarci all'individualismo metodologico senza dimenticare che il tempo e l'incertezza consigliano di avvicinarci con scetticismo ai tentativi di prevedere il futuro estrapolando il passato.