

CAPITOLO 1: I DIECI PRINCIPI DELL'ECONOMIA

La parola economia deriva dal greco *oikonomos*, che significa «chi si occupa della famiglia». La scarsità implica che la società dispone di risorse limitate e non può produrre tutti i beni e i servizi che i suoi membri desidererebbero. L'economia studia i modi in cui la società gestisce le proprie risorse scarse. Nella maggior parte delle società moderne le risorse non vengono allocate da un'istituzione centralizzata di pianificazione, ma dall'azione combinata di milioni di individui e imprese. Per questa ragione gli economisti studiano le decisioni dei singoli individui. Gli economisti si occupano anche dell'interazione tra individui. Infine, gli economisti analizzano le forze e le tendenze che influenzano l'economia nel suo complesso.

LE DECISIONI INDIVIDUALI

Il nostro studio dell'economia parte dai quattro principi che regolano le decisioni individuali.

Principio 1: gli individui devono scegliere tra alternative (trade-off)

A livello sociale gli individui affrontano vari tipi di trade-off: uno dei più classici è quello tra «burro e cannoni». Più si spende per difendere il paese da potenziali aggressioni (cannoni), meno si può spendere per migliorare il tenore di vita attraverso i consumi individuali (burro). Nella società contemporanea è molto importante anche l'alternativa tra salvaguardia dell'ambiente e livello di reddito: le leggi che impongono alle imprese di contenere l'inquinamento fanno aumentare il costo di produzione di beni e servizi; di conseguenza, le imprese realizzano profitti inferiori, o pagano salari più bassi, o aumentano i prezzi. Un altro trade-off che la società deve affrontare è quello tra efficienza ed equità. Efficienza è ciò che permette alla società di ottenere il massimo risultato possibile, date le risorse scarse di cui dispone. Equità è ciò che le permette di ripartire tra i propri membri secondo giustizia i benefici che derivano dall'uso di tali risorse. In altre parole, l'efficienza si riferisce alle dimensioni della torta dell'economia, l'equità al modo in cui è suddivisa. Purtroppo, nel formulare i provvedimenti di politica economica, i due obiettivi sono spesso in conflitto.

Principio 2: il costo di qualcosa è ciò a cui si deve rinunciare per ottenerlo

Dovendo misurarsi con scelte alternative, per prendere decisioni corrette gli individui sono chiamati a confrontare i costi e i benefici di comportamenti alternativi. In molti casi il costo di una determinata azione non è così ovvio come potrebbe apparire a prima vista. Il costo-opportunità di un bene è ciò a cui si deve rinunciare per ottenerlo. Nel prendere qualunque decisione si deve sempre considerare il costo-opportunità delle alternative a disposizione.

Principio 3: gli individui razionali pensano «al margine»

Di norma, gli economisti ipotizzano che gli individui siano razionali. Un individuo razionale si mette, volontariamente e sistematicamente, nelle migliori condizioni possibili per raggiungere i propri obiettivi, date le opportunità a sua disposizione. Gli individui razionali sanno che nella vita di ogni giorno capita raramente di dover scegliere tra raramente bianco e nero; di solito, invece, la gamma delle possibilità è costituita da diverse gradazioni di grigio. Per descrivere queste variazioni incrementali rispetto a un piano d'azione già definito, gli economisti usano il termine variazioni marginali. Rammentate che margine significa «limite», per cui le variazioni marginali sono aggiustamenti al limite. Gli individui razionali spesso prendono decisioni sulla base del confronto tra benefici marginali e costi marginali. Si tratta di un principio che gli individui comprendono istintivamente. La ragione di questa apparente contraddizione è che la disponibilità di un individuo a pagare per un bene si fonda sul beneficio marginale che gli apporterebbe la fruizione di un'unità aggiuntiva del bene. Il beneficio marginale, a sua volta, dipende dal numero di unità del bene di cui l'individuo già dispone. Un individuo che decide al margine intraprende un'azione se e solo se il beneficio marginale dell'azione è superiore al relativo costo marginale.

Principio 4: gli individui rispondono agli incentivi

Un incentivo è qualcosa che induce un individuo a compiere un'azione. Gli individui, nel momento in cui decidono sulla base del confronto tra costi e benefici, rispondono agli incentivi. Gli incentivi sono fondamentali nell'analisi del funzionamento dei mercati. Prezzi più elevati in un determinato mercato danno ai compratori un incentivo a consumare meno e ai venditori un incentivo a produrre di più. Come vedremo, l'effetto del prezzo sul comportamento di compratori e venditori in un mercato è fondamentale per comprendere come un sistema economico alloca le proprie risorse scarse. I responsabili delle politiche economiche non dovrebbero mai dimenticare il ruolo degli incentivi, dal momento che molti provvedimenti agiscono su costi e benefici e, quindi, sui comportamenti individuali. Se i responsabili delle politiche economiche non valutano l'impatto dei provvedimenti legislativi sugli incentivi, rischiano conseguenze indesiderate. L'analisi di Peltzman è un'applicazione di un principio generale: gli individui rispondono agli incentivi. Nell'analizzare leggi e provvedimenti, dunque, si devono prendere in considerazione non solo gli effetti diretti ed evidenti, ma anche quelli indiretti che si esplicano attraverso gli incentivi. Se cambia il sistema degli incentivi, cambia sicuramente anche il comportamento degli individui.

L'INTERAZIONE TRA INDIVIDUI

I prossimi tre principi riguardano l'interazione tra individui.

Principio 5: lo scambio può essere vantaggioso per tutti

Gli scambi commerciali tra due paesi sono vantaggiosi per entrambi. Lo scambio permette a ciascun individuo di specializzarsi in ciò che sa fare meglio. Le nazioni traggono beneficio dalla capacità di intrattenere rapporti di scambio, potendosi in questo modo specializzare in ciò che sanno fare meglio e avendo accesso, allo stesso tempo, a una maggiore varietà di beni e servizi.

Principio 6: i mercati sono di solito uno strumento efficace per organizzare l'attività economica

In una economia di mercato alle decisioni dei pianificatori si sostituiscono le decisioni di milioni di individui e di imprese: le imprese decidono chi assumere e cosa produrre; gli individui a chi offrire il proprio lavoro e cosa acquistare con il reddito che ne ricavano. Imprese e individui interagiscono nei mercati, fondando le proprie decisioni sui prezzi e sull'interesse personale. A prima vista il successo delle economie di mercato è sconcertante: dopotutto, in una economia di mercato nessuno si preoccupa del benessere della società nel suo complesso. Nei liberi mercati opera una molteplicità di venditori e di compratori di svariati beni e servizi, ciascuno dei quali è interessato esclusivamente al proprio benessere. Eppure, nonostante un processo decisionale decentrato e attori guidati da interessi particolari, le

economie di mercato hanno dimostrato la propria efficacia nell'organizzare l'attività economica in modo da promuovere il benessere economico generale.

Principio 7: a volte l'intervento dello Stato può migliorare il risultato prodotto dal mercato

Fra le possibili risposte, una è che la mano invisibile ha bisogno di uno Stato che definisca le regole e crei le istituzioni necessarie per supportare un'economia di mercato. E i mercati funzionano correttamente solo se i diritti di proprietà sono tutelati in modo tale da permettere agli individui di possedere e controllare risorse scarse. Ma c'è anche un'altra risposta al perché abbiamo bisogno dello Stato: la mano invisibile è potente, ma non onnipotente. Due sono le ragioni per cui lo Stato può intervenire nell'economia e cambiare l'allocazione delle risorse che gli individui sceglierebbero autonomamente: per promuovere l'efficienza e per promuovere l'equità. In altre parole, l'obiettivo degli interventi di politica economica è ingrandire la torta dell'economia o cambiare il modo in cui viene suddivisa. Partiamo dalla questione dell'efficienza. La mano invisibile di solito porta il mercato ad allocare le risorse in maniera efficiente, ma in determinate situazioni non riesce a farlo. Per indicare tali situazioni, gli economisti usano il termine fallimento del mercato. Una possibile causa di fallimento del mercato sono le esternalità, cioè gli effetti non compensati dell'azione di un individuo sul benessere di un altro individuo non direttamente coinvolto. Un'altra possibile causa di fallimento del mercato è il potere di mercato: la capacità di un soggetto di influenzare sostanzialmente e indebitamente i prezzi di mercato. Consideriamo ora l'obiettivo dell'equità. Anche quando la mano invisibile conduce a risultati efficienti, non garantisce che la prosperità economica sia distribuita equamente tra tutti i membri della società. Un'economia di mercato remunera gli individui sulla base della loro capacità di produrre qualcosa che altri siano disposti a pagare. Affermare che lo Stato possa a volte migliorare i risultati del mercato non significa essere certi che sia sempre in grado di farlo. Le strategie politiche non piovono dal cielo, ma sono il frutto di un processo che è ben lontano dalla perfezione: a volte sono formulate con il solo intento di soddisfare logiche interne alla politica; altre volte sono prodotte da persone piene di buone intenzioni, ma non sufficientemente informate.

IL FUNZIONAMENTO DEL SISTEMA ECONOMICO NEL SUO COMPLESSO

Gli ultimi tre principi riguardano il funzionamento dei sistemi economici nel loro complesso.

Principio 8: il tenore di vita di un paese dipende dalla sua capacità di produrre beni e servizi

Le differenze di tenore di vita nei diversi paesi del mondo sono stupefacenti. Non sorprende che tali consistenti differenze di reddito medio si riflettano nel valore dei parametri della qualità della vita: i cittadini dei paesi ad alto reddito possiedono più televisori e più automobili, sono meglio nutriti e meglio assistiti, e hanno una aspettativa di vita più lunga rispetto ai cittadini dei paesi a basso reddito. Anche i cambiamenti del tenore di vita nel tempo sono molto ampi. Come si spiegano divari così ampi nel tenore di vita di paesi diversi e in diversi momenti storici? La risposta è sorprendentemente semplice: quasi tutti questi divari sono dovuti a differenze di produttività, cioè della quantità di beni e servizi prodotti da un individuo nell'unità di tempo. La relazione tra produttività e tenore di vita è semplice, ma ha implicazioni di ampia portata. Se la produttività è la principale determinante del tenore di vita, le altre variabili devono essere di importanza secondaria. La relazione tra produttività e tenore di vita ha profonde implicazioni anche per la politica economica. Nel valutare gli effetti di un provvedimento legislativo sul tenore di vita della popolazione, occorre esaminare l'impatto che avrà sulla capacità dell'economia di produrre beni e servizi. Per far crescere velocemente il tenore di vita, i responsabili delle politiche economiche devono stimolare la produttività, facendo in modo che i lavoratori siano ben istruiti, dispongano delle strutture necessarie per produrre beni e servizi, e abbiano accesso alle tecnologie più avanzate.

Principio 9: i prezzi aumentano quando lo Stato stampa troppa moneta

Inflazione, la crescita del livello generale dei prezzi in un sistema economico. Da cosa è provocata l'inflazione? Nella maggior parte dei casi di inflazione elevata o permanente, il colpevole è sempre lo stesso: la crescita della quantità di moneta. Se lo Stato stampa quantità eccessive di valuta, il valore della moneta è destinato a crollare.

Principio 10: nel breve periodo la società si confronta con un trade-off tra inflazione e disoccupazione

Nel lungo periodo un aumento del livello generale dei prezzi è il risultato principale di un aumento della quantità di moneta; nel breve periodo, tuttavia, la questione è molto più complessa e controversa. La maggior parte degli economisti descrive gli effetti di breve periodo di un'iniezione di moneta nell'economia come segue:

- l'aumento della quantità di moneta nel sistema economico stimola il livello generale della spesa e, quindi, la domanda di beni e servizi;
- l'aumento della domanda, nel tempo, può indurre le imprese ad aumentare i prezzi ma, nel frattempo, le spinge anche ad aumentare la quantità di beni e servizi che producono e ad assumere più lavoratori per far fronte all'aumento di produzione;
- le nuove assunzioni di lavoratori causano una diminuzione del tasso di disoccupazione.

Sulla base di questo ragionamento possiamo concludere che nel sistema economico esiste, nel breve periodo, un trade-off tra inflazione e disoccupazione. Sebbene tuttora alcuni economisti mettano in dubbio questa idea, la maggior parte concorda sul fatto che nel sistema economico esiste un trade-off di breve periodo tra inflazione e disoccupazione. I responsabili delle politiche economiche devono misurarsi con questo trade-off indipendentemente dal fatto che il livello di partenza dell'inflazione e della disoccupazione sia elevato, contenuto o intermedio. Questo trade-off di breve periodo ha un ruolo fondamentale per l'analisi del ciclo economico: fluttuazioni marcate e imprevedibili dell'attività economica, misurata dal numero degli occupati o dalla produzione di beni e servizi. I responsabili delle politiche economiche possono sfruttare questo trade-off di breve periodo utilizzando diversi strumenti: facendo variare l'entità della spesa pubblica, l'ammontare delle imposte e la quantità di moneta, i governanti possono influenzare la domanda aggregata di beni e servizi. Le variazioni della domanda a loro volta influenzano la combinazione di inflazione e disoccupazione presente all'interno del sistema economico nel breve periodo. Dato che tali strumenti di politica fiscale e monetaria hanno potenzialmente effetti di grandissima portata, se e come i governanti debbano usarli per controllare l'economia è oggetto di continuo dibattito.

CAPITOLO 2: PENSARE DA ECONOMISTA

L'ECONOMISTA COME SCIENZIATO

Gli economisti cercano di affrontare lo studio della propria disciplina con obiettività scientifica. Ma l'essenza della scienza è il metodo scientifico, cioè la formulazione e la verifica imparziali di teorie sul funzionamento del mondo.

Il metodo scientifico: osservazione, teorizzazione e ancora osservazione

L'interazione tra teoria e osservazione esiste anche in economia. Alcuni economisti vivono in paesi caratterizzati da una rapida crescita dei prezzi; osservando tale fenomeno, possono essere spinti a formulare una teoria dell'inflazione. Questa teoria potrebbe affermare che si genera un elevato tasso di inflazione in presenza di un eccesso di moneta nel sistema. Per verificare la sua teoria, l'economista potrebbe raccogliere e analizzare dati sui prezzi e sull'offerta di moneta in paesi diversi. Gli economisti formulano teorie e le sottopongono a verifica come fanno tutti gli altri scienziati, ma devono fare i conti con un ostacolo che rende il loro lavoro particolarmente delicato: la difficoltà della sperimentazione in campo economico. Non potendo effettuare esperimenti in laboratorio, gli economisti dedicano molta attenzione agli esperimenti naturali offerti dalla storia.

Il ruolo delle ipotesi

Gli economisti formulano ipotesi per la medesima ragione di un fisico: semplificare una realtà complessa e facilitarne la comprensione. L'arte del pensiero scientifico consiste nel decidere quali ipotesi formulare. Gli economisti ricorrono a ipotesi diverse per rispondere a domande differenti. Gli economisti formulano ipotesi differenti nell'analizzare gli effetti del provvedimento in diversi archi temporali.

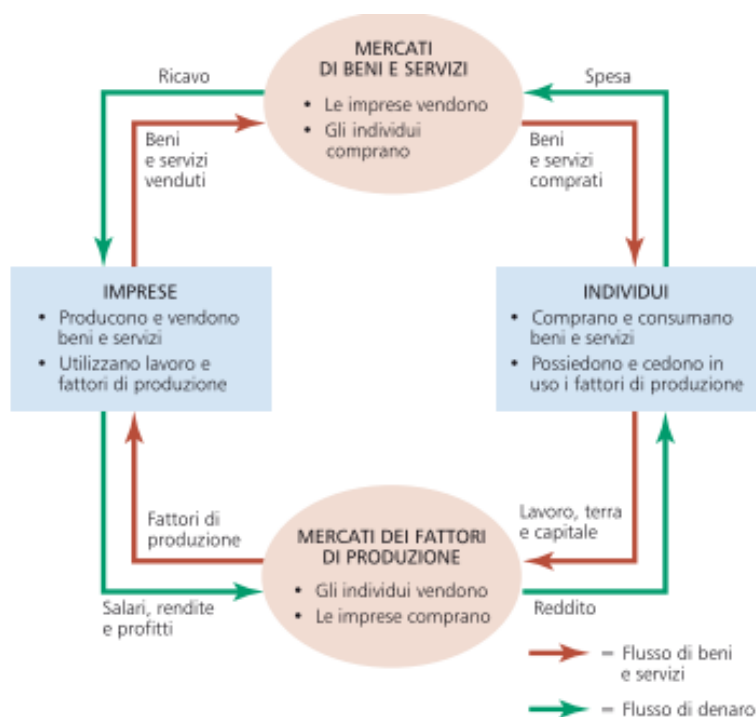
I modelli economici

Anche gli economisti ricorrono a modelli per descrivere il mondo. Ma i loro modelli, invece che di plastica, sono fatti spesso di grafici ed equazioni.

Il nostro primo modello: il diagramma di flusso circolare

Un sistema economico è composto di milioni di persone dedite alle attività più disparate: comprare, vendere, lavorare, produrre, e così via. Per capire il funzionamento di un sistema economico dobbiamo semplificare la descrizione di tutte queste attività: in altre parole, abbiamo bisogno di un modello che spieghi, a grandi linee, com'è organizzato il sistema economico e come i soggetti che partecipano all'economia interagiscono fra loro. La figura presenta in forma grafica un modello del sistema economico detto *diagramma di flusso circolare*. Secondo tale modello, nel sistema economico agiscono due tipi di soggetti: individui e imprese. Le imprese producono beni e servizi utilizzando elementi quali il lavoro, la terra e il capitale, detti fattori di produzione. Gli individui sono i proprietari dei fattori di produzione e consumano tutti i beni e i servizi prodotti dalle imprese. Imprese e individui interagiscono in due tipi di mercati. Nei mercati di beni e servizi gli individui sono i compratori e le imprese i venditori; nei mercati dei fattori di produzione gli individui sono i venditori e le imprese i compratori. Il diagramma di flusso circolare descrive in maniera semplice l'organizzazione di tutte le transazioni che intercorrono tra individui e imprese in un sistema economico.

I due anelli del diagramma di flusso circolare sono distinti ma collegati tra loro. L'anello interno rappresenta il flusso dei beni e dei fattori di produzione tra individui e imprese: gli individui offrono alle imprese l'uso della terra, del lavoro e del capitale nel mercato dei fattori di produzione; le imprese, a loro volta, utilizzano questi fattori per produrre ciò che viene poi venduto agli individui nel mercato dei beni e dei servizi. L'anello esterno rappresenta il corrispondente flusso di moneta: gli individui spendono denaro per acquistare beni e servizi dalle imprese; queste utilizzano parte del ricavo per acquistare fattori di produzione (per esempio, per pagare i salari agli operai); ciò che rimane è il profitto, distribuito ai proprietari delle imprese, che sono a loro volta individui.

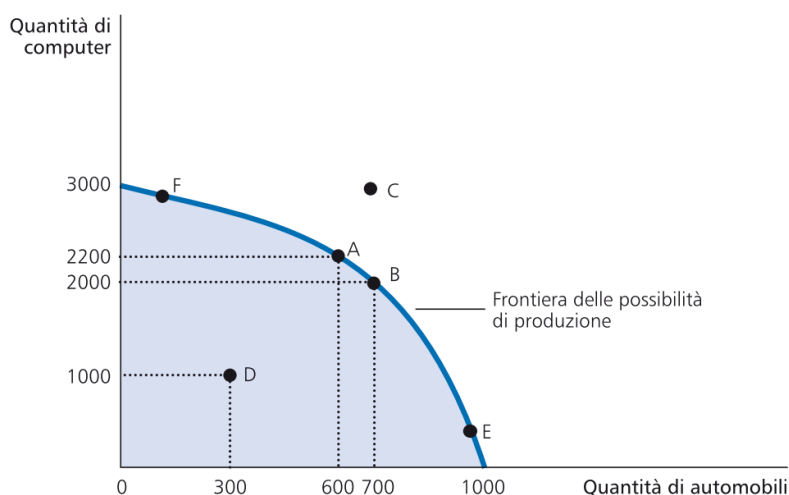


Il diagramma di flusso circolare rappresentato è un semplice modello di un sistema economico: come tale, è utile per analizzare alcuni principi basilari sul funzionamento dell'economia, ma non tiene in considerazione alcuni dettagli, che sono sotto altri aspetti significativi. Un diagramma di flusso circolare più realistico dovrebbe includere, tra l'altro, il ruolo dello Stato e il commercio internazionale. Grazie alla sua semplicità, questo modello è particolarmente utile per descrivere sinteticamente i rapporti e le relazioni tra le varie componenti dell'economia.

Il nostro secondo modello: la frontiera delle possibilità di produzione

Nella realtà un sistema economico produce migliaia di beni e servizi diversi, tuttavia proviamo a immaginarne uno nel quale vengano prodotti due soli beni: automobili e computer. Nel loro insieme l'industria automobilistica e quella dei computer assorbono la totalità dei fattori di produzione disponibili nel sistema economico. La frontiera delle possibilità di produzione è un grafico nel quale si mostrano le possibili combinazioni di automobili e computer che il sistema può produrre, dati i fattori di produzione disponibili e la tecnologia produttiva utilizzabile per trasformare le risorse in beni di consumo. La figura è un esempio di frontiera delle possibilità di produzione. Nel sistema descritto, se tutte le risorse disponibili venissero utilizzate nell'industria automobilistica, si potrebbero produrre 1000 automobili e nessun computer; se tutte le risorse venissero impiegate nell'industria dei computer, si otterrebbero 3000 computer e nessuna automobile. I punti in cui la curva incontra gli assi cartesiani rappresentano queste due possibilità estreme. Dato che le risorse sono scarse, non tutte le possibili combinazioni di automobili e computer sono raggiungibili. Data la tecnologia disponibile per la produzione di computer e automobili, il sistema economico non dispone di fattori sufficienti per raggiungere quel livello di produzione. Con le risorse di cui dispone, il sistema economico può raggiungere qualunque combinazione dei due beni che si trovi lungo la frontiera delle possibilità di produzione o al suo interno, ma non può produrre combinazioni che si trovino all'esterno della frontiera.

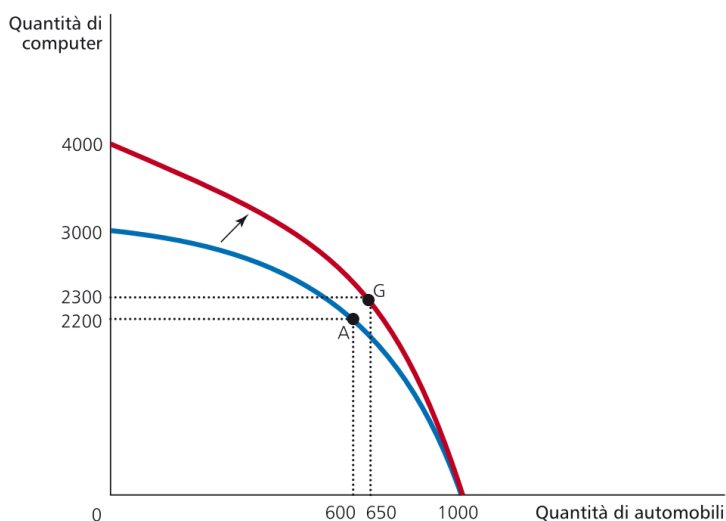
Una combinazione di produzione è detta efficiente se il sistema sfrutta completamente e nel migliore dei modi le risorse disponibili. I punti che si trovano esattamente sulla frontiera delle possibilità di produzione (non al suo interno) rappresentano livelli di produzione efficiente. Quando l'economia si trova in uno di tali punti (per esempio, nel punto A) non c'è modo di produrre una quantità maggiore di un bene se non riducendo la quantità prodotta dell'altro. Il punto D rappresenta una combinazione di produzione inefficiente: per qualche ragione (per esempio, a causa dell'elevato tasso di disoccupazione) il sistema produce meno di quanto le risorse disponibili permetterebbero, cioè solo 300 automobili e 1000 computer. Se venisse eliminata la fonte dell'inefficienza, l'economia potrebbe spostarsi dal punto D al punto A, aumentando la produzione sia di automobili (a 600 unità) sia di computer (a 2200 unità). Devono confrontarsi con una serie di trade-off: la frontiera delle possibilità di produzione descrive una scelta tra opzioni alternative che la società deve affrontare. Una volta raggiunti i punti efficienti sulla frontiera, l'unico modo per ottenere una maggiore quantità di un bene è ridurre la quantità prodotta dell'altro. Un altro dei dieci principi dell'economia afferma che il costo di qualcosa è rappresentato da ciò a cui si deve rinunciare per ottenerlo. Questo viene detto costo-opportunità. La frontiera delle possibilità di produzione mostra il costo-opportunità di un bene misurato in termini dell'altro bene.



Questo significa che il costo-opportunità delle automobili in termini di computer non è una costante, ma dipende dalla quantità di ciascun bene prodotta dall'economia. Questo si riflette nella forma della frontiera delle possibilità di produzione. Osservate che la frontiera delle possibilità di produzione tracciata nella figura 2.2 è concava (cioè inarcata verso l'esterno rispetto all'origine degli assi): questo significa che il costo-opportunità di un'automobile in termini di computer è più elevato quando si producono più automobili e meno computer, come nel punto E, dove la frontiera delle possibilità di produzione ha una pendenza molto elevata. Al contrario, se l'economia impiega la maggior parte delle proprie risorse nella produzione di computer, come nel punto F, la frontiera delle possibilità di produzione tende a essere più piatta e il costo opportunità di un'automobile è inferiore. Gli economisti ritengono che, generalmente, la frontiera delle possibilità di produzione abbia questa forma concava. Se il sistema economico alloca la maggior parte delle proprie risorse alla produzione di computer, come nel punto F, anche le risorse più adatte alla produzione automobilistica, come gli operai metalmeccanici specializzati, sono utilizzate nella produzione di computer.

Dato che questi lavoratori, probabilmente, non sono particolarmente versati nella produzione di computer, il sistema economico può incrementare la produzione di automobili senza sacrificare un gran numero di computer. In conseguenza, il costo-opportunità delle automobili in termini di computer è basso, e la curva è relativamente piatta. Al contrario, se l'economia in esame destina la maggior parte delle risorse alla produzione automobilistica, come nel punto E, le risorse più adatte alla produzione di automobili sono già impegnate nel settore automobilistico, quindi produrre un'automobile in più significa trasferire alcuni dei migliori lavoratori del settore informatico al settore automobilistico. Di conseguenza, produrre un'automobile in più ha un costo molto elevato in termini di computer, e la frontiera delle possibilità di produzione ha una forte pendenza. La frontiera delle possibilità di produzione descrive il trade-off tra la produzione di beni differenti in un momento dato; ma questo trade-off può cambiare nel tempo. Questa figura rappresenta la crescita economica. Il

sistema economico può muovere la combinazione di produzione da un punto sulla vecchia frontiera a un punto su quella nuova. Il punto prescelto dipende dalle preferenze relative ai due beni. La frontiera delle possibilità di produzione semplifica una realtà complessa, mettendo in luce e chiarendo alcune idee fondamentali: scarsità, efficienza, trade-off, costo-opportunità e crescita economica. Nello studio dell'economia tali concetti si presentano spesso e in varie forme; la frontiera delle possibilità di produzione è un modo semplice per familiarizzare con loro.



Microeconomia e macroeconomia

Tradizionalmente, l'economia è stata suddivisa in due branche principali: la microeconomia è lo studio dei processi decisionali dei singoli attori economici (imprese e individui) e della loro interazione in particolari mercati; la macroeconomia è lo studio dei fenomeni che riguardano il sistema economico nel suo complesso. Microeconomia e macroeconomia sono strettamente correlate. I cambiamenti del sistema economico sono generati dalle decisioni di milioni di singoli attori economici; è quindi impossibile affrontare un'analisi macroeconomica se non si sono compresi a fondo i processi microeconomici soggiacenti. Nonostante i legami impliciti che le uniscono, la macroeconomia e la microeconomia sono due discipline distinte. Dato che rispondono a domande differenti, ciascuna disciplina adotta approcci e modelli diversi ed è spesso insegnata in corsi separati.

L'ECONOMISTA COME CONSIGLIERE POLITICO

Analisi positiva e analisi normativa

Per chiarire meglio i due ruoli che gli economisti possono svolgere, partiremo dall'analisi del linguaggio. Una differenza fondamentale tra le affermazioni positive e normative è il criterio che si deve usare per comprovarne la validità. In linea di principio possiamo confermare o confutare un'affermazione positiva esaminando i dati empirici. La valutazione di un'affermazione normativa, invece, si basa non solo sui fatti, ma anche sui valori. Naturalmente, le affermazioni positive e quelle normative possono essere strettamente collegate. In particolare, le opinioni positive sul funzionamento del mondo influenzano il giudizio normativo su quali siano le politiche più efficaci. E tuttavia le nostre conclusioni normative non possono discendere esclusivamente dall'analisi positiva, dal momento che richiedono anche giudizi di valore. Nello studio dell'economia è importante tenere sempre presente la distinzione tra affermazioni positive e normative, perché aiuta a rimanere focalizzati su un argomento senza divagare. La maggior parte dell'economia si dedica all'analisi positiva, cercando di spiegare il funzionamento dei sistemi economici. Tuttavia, di solito chi usa l'economia si pone obiettivi normativi, come quello di migliorare l'economia.

Economisti a Washington

Gli economisti sono consci del fatto che i trade-off sono intrinseci alla maggior parte delle decisioni politiche: un provvedimento può favorire l'efficienza a scapito dell'equità, oppure arrecare benefici alle generazioni future a spese di quelle attuali. Diffidate degli economisti che pensano sia facile prendere decisioni di politica economica. Dal 1946 il presidente degli Stati Uniti si avvale della guida del Council of Economic Advisers, composto da tre membri e uno staff di alcune decine di economisti. Questo organismo, la cui sede si trova a pochi passi dalla Casa Bianca, ha il compito di consigliare il presidente e di redigere l'annuale Economic Report of the President, che descrive gli sviluppi economici più recenti e presenta un'analisi di problemi economici di attualità. Gli economisti sono impegnati anche al di fuori del ramo amministrativo del governo. Per ottenere valutazioni indipendenti delle politiche che gli vengono proposte, il Congresso degli Stati Uniti si avvale del Congressional Budget Office, che è composto da economisti. La Federal Reserve, la banca centrale statunitense, impiega centinaia di economisti allo scopo di analizzare gli sviluppi economici del paese e del resto del mondo. Ma l'influenza degli economisti sulle scelte politiche delle nazioni va ben al di là del loro ruolo di consiglieri o di membri dei governi. Le loro ricerche e i loro scritti spesso influenzano indirettamente la politica.

Perché i consigli degli economisti non sempre vengono ascoltati

Gli economisti che consigliano i leader politici sanno che le loro raccomandazioni non sempre verranno ascoltate. Nel mondo reale la formulazione delle politiche economiche appropriate è solo una parte del lavoro dei leader politici, e spesso la più semplice. Dopo aver appreso dai propri consiglieri economici qual è a loro avviso la politica migliore, il leader politico si rivolge ad altri assistenti per ulteriori valutazioni. L'attuazione delle politiche economiche all'interno di una democrazia rappresentativa è un affare complesso, e spesso i leader politici hanno buoni motivi per non adottare le politiche proposte dagli economisti. Questi ultimi danno un apporto cruciale al processo politico, ma i loro consigli sono solo uno degli ingredienti di una ricetta molto complicata.

PERCHÉ GLI ECONOMISTI SONO SPESSO IN DISACCORDO

Gli economisti, come categoria, sono spesso criticati per i consigli discordanti che danno ai governanti. Ronald Reagan, presidente degli Stati Uniti, amava affermare scherzosamente che un Trivial Pursuit per economisti avrebbe solo cento domande, ma tremila risposte. Perché accade tanto spesso che gli economisti offrano consigli contraddittori? Le ragioni fondamentali sono due:

- gli economisti possono essere in disaccordo sulla validità delle diverse teorie positive che spiegano il funzionamento del sistema economico;
- economisti diversi possono avere valori differenti e, perciò, assumere posizioni normative diverse su ciò che i governanti dovrebbero fare.

Differenze di interpretazione scientifica

L'economia è una scienza giovane e c'è ancora molto da imparare; gli economisti spesso si scontrano perché hanno punti di vista diversi sulla validità di teorie alternative o sul valore di importanti parametri.

Percezione e realtà

Date le differenze di interpretazione scientifica e valori, è inevitabile che tra gli economisti ci siano ragioni di disaccordo, anche se non così diffuse e radicali come si tende a credere: in molti casi gli economisti concordano alla perfezione. Quasi tutti gli economisti sono convinti che canoni di locazione regolamentati condizionino negativamente quantità e qualità degli alloggi disponibili nel mercato, e che perciò rappresentino un modo eccessivamente costoso di aiutare le categorie più deboli della società. Ciò nonostante, la maggior parte delle autorità locali e nazionali decide di ignorare i consigli degli economisti e pone limiti ai canoni di locazione che i proprietari di immobili possono applicare agli inquilini. La quasi totalità degli economisti è contraria a tali barriere al libero commercio.

CAPITOLO 3: INTERDIPENDENZA E BENEFICI DELLO SCAMBIO

UNA DESCRIZIONE SEMPLIFICATA DELL'ECONOMIA MODERNA

Per capire perché gli individui scelgano di dipendere dagli altri per i beni e i servizi di cui necessitano, e perché questa scelta migliori le loro condizioni di vita, prendiamo in considerazione un sistema economico semplificato. Immaginiamo che nel mondo esistano solo due beni, la carne e le patate, e due sole persone, un allevatore di bovini e un coltivatore di patate, che desiderano mangiare sia carne sia patate. I benefici dello scambio sono assolutamente ovvi nel caso in cui l'allevatore può produrre solo carne e il coltivatore solo patate. te, probabilmente sarebbe d'accordo con lui. È facile intuire che lo scambio permetterebbe a entrambi una dieta più variata. I benefici dello scambio non sono altrettanto evidenti se uno dei due individui riesce a produrre entrambi i beni meglio dell'altro.

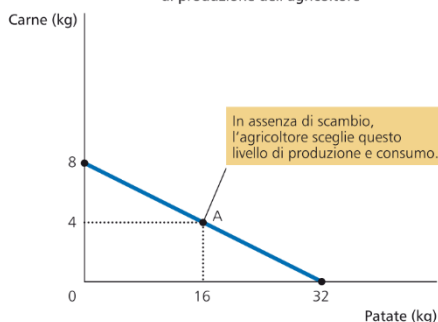
Le possibilità di produzione

Supponiamo che sia l'allevatore sia l'agricoltore lavorino 8 ore al giorno e che possano ripartire questo tempo tra l'allevamento di bovini, la coltivazione di patate o tra entrambe le attività. La tabella nella figura elenca il tempo necessario a ciascuno per produrre un kilogrammo dei due beni: l'agricoltore può produrre 1 kilogrammo di patate in 15 minuti e 1 kilogrammo di carne in 60 minuti; l'allevatore, che è più produttivo in entrambe le attività, riesce a fare altrettanto, rispettivamente, in 10 minuti e in 20 minuti. Le ultime due colonne della tabella mostrano la quantità di carne o di patate che ciascuno dei due può produrre in 8 ore di lavoro se si dedica esclusivamente a una delle due attività. La parte (a) della figura mostra la quantità di carne e di patate che l'agricoltore può produrre. Questo grafico è la frontiera delle possibilità di produzione dell'agricoltore. Una frontiera delle possibilità di produzione individua le possibili combinazioni di beni che una economia, o in questo caso un individuo, può produrre e, attraverso questo, illustra uno dei dieci principi dell'economia del capitolo 1: gli individui devono scegliere tra alternative.

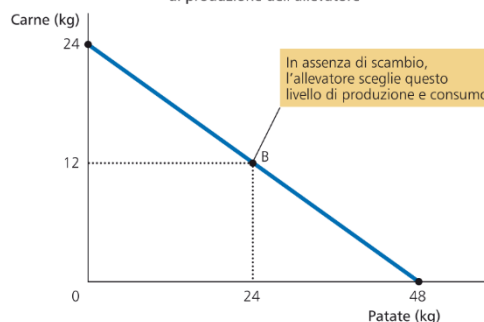
(a) Le possibilità di produzione

	Minuti necessari per produrre 1 kg di		Quantità prodotta in 8 ore (in kg)	
	Carne	Patate	Carne	Patate
Agricoltore	60	15	8	32
Allevatore	20	10	24	48

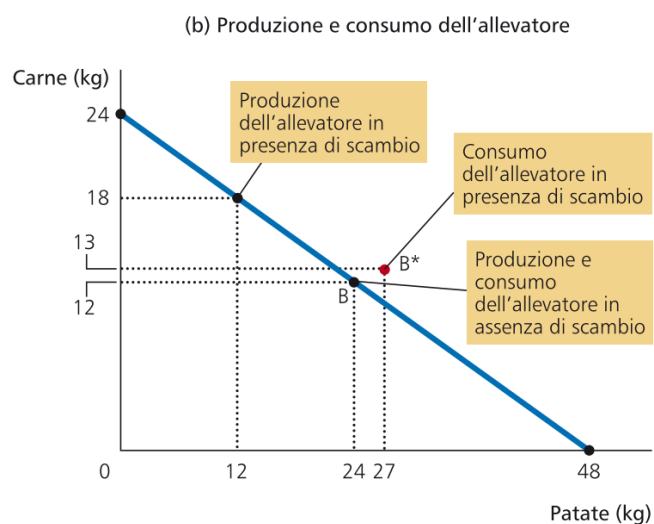
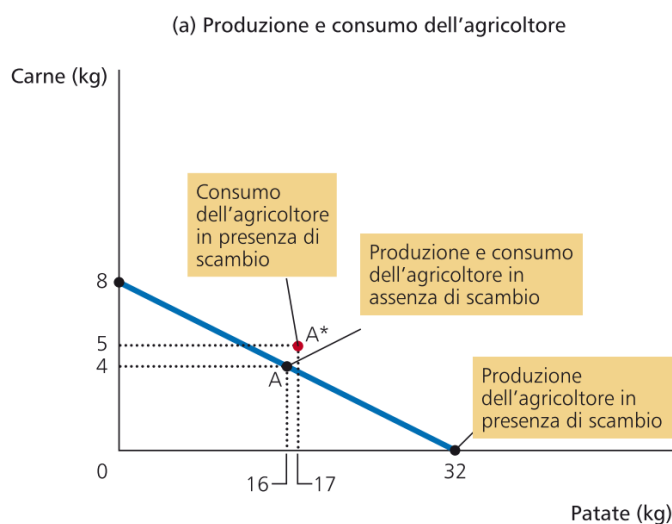
(b) Frontiera delle possibilità di produzione dell'agricoltore



(c) Frontiera delle possibilità di produzione dell'allevatore



Specializzazione e scambio



(c) I benefici dello scambio: un riepilogo

	Agricoltore		Allevatore	
	Carne	Patate	Carne	Patate
In assenza di scambio				
Produzione e consumo	4 kg	16 kg	12 kg	24 kg
In presenza di scambio				
Produzione	0 kg	32 kg	18 kg	12 kg
Scambio	Riceve 5 kg	Dà 15 kg	Dà 5 kg	Riceve 15 kg
Consumo	5 kg	17 kg	13 kg	27 kg
I benefici dello scambio				
Aumento dei consumi	+1 kg	+1 kg	+1 kg	+3 kg

IL PRINCIPIO DEL VANTAGGIO COMPARATO

Il vantaggio assoluto

Gli economisti usano il termine vantaggio assoluto quando mettono a confronto la produttività di una persona, impresa o nazione con quella di un'altra. Chi impegna quantità inferiori di fattori nella produzione di un bene ha un vantaggio assoluto nella produzione di quel bene. Vantaggio assoluto: la capacità di produrre un bene usando una minore quantità di fattori di produzione rispetto a un altro produttore.

Costo-opportunità e vantaggio comparato

Costo-opportunità: ciò a cui si deve rinunciare per ottenere un determinato bene. Gli economisti usano il termine vantaggio comparato per definire la relazione tra i costi-opportunità di due produttori. Il produttore che deve rinunciare a una minore quantità di altri beni per produrre una unità aggiuntiva del bene X sostiene un minor costo-opportunità nel produrre il bene X e dunque gode di un vantaggio comparato nella produzione del bene X. Mentre è possibile che un solo individuo goda di un vantaggio assoluto nella produzione di entrambi i beni, è invece impossibile che un individuo abbia un vantaggio comparato in entrambi; infatti il costo-opportunità di un bene è il reciproco di quello dell'altro e, quindi, se uno è basso in termini relativi, l'altro non potrà che essere alto, sempre in termini relativi. Il vantaggio comparato riflette il costo-opportunità relativo: a meno che i due individui non abbiano identici costi-opportunità, il primo godrà di un vantaggio comparato nella produzione di un bene, il secondo nella produzione dell'altro.

Vantaggio comparato e scambio

I benefici della specializzazione e dello scambio scaturiscono dal vantaggio comparato e non dal vantaggio assoluto. Se ciascun individuo si specializza nella produzione del bene in cui gode di un vantaggio comparato, la produzione totale dell'economia cresce; proprio la crescita della dimensione della «torta» dell'economia offre l'occasione per migliorare il tenore di vita di tutti. Gli scambi apportano benefici a tutte le parti coinvolte, poiché permettono a ciascuno di specializzarsi nelle attività in cui gode di un vantaggio comparato.

Il prezzo dello scambio

Il principio del vantaggio comparato stabilisce che la specializzazione e lo scambio apportano benefici, ma solleva due interrogativi: come si determina il prezzo al quale avviene lo scambio? Come vengono suddivisi i benefici tra le parti? La risposta precisa a queste domande va oltre lo scopo di questo capitolo, ma possiamo enunciare una regola generale: affinché entrambe le parti possano trarre beneficio dallo scambio, il prezzo deve collocarsi tra i loro due costi-opportunità.

LE APPLICAZIONI DEL VANTAGGIO COMPARATO

Il principio del vantaggio comparato spiega l'interdipendenza e i benefici dello scambio. Dato che l'interdipendenza è così prevalente nel mondo moderno, il principio del vantaggio comparato trova molte applicazioni.

L'erba del giardino di Tom Brady

Brady è uno dei giocatori di football più talentuosi di tutti i tempi, ed è in grado di effettuare lanci a una velocità e con una precisione che la maggior parte degli atleti non professionisti possono soltanto sognare. Molto probabilmente Tom Brady eccelle anche in altre attività. Per esempio, immaginiamo che sappia falciare l'erba del suo giardino più velocemente di chiunque altro. Ma il fatto che egli sia in grado di farlo implica che dovrebbe farlo? Per rispondere a questa domanda, possiamo ricorrere ai concetti di costo-opportunità e di vantaggio comparato. Ipotizziamo che Brady sia in grado di falciare l'erba del suo prato in 2 ore e che, nelle stesse 2 ore, possa girare un nuovo filmato pubblicitario guadagnando 20 000 dollari. Invece Forrest Gump, il figlio dei suoi vicini, potrebbe tagliare l'erba del prato di Brady in 4 ore, oppure, nello stesso tempo, potrebbe lavorare da McDonald's e guadagnare 40 dollari. In questo esempio, Brady ha un vantaggio assoluto nella falciatura del prato, visto che riuscirebbe a completarla in 2 ore, invece che in 4; ma Forrest Gump ha un vantaggio comparato, dal momento che per Brady il costo-opportunità di falciare il prato è di 20 000 dollari, mentre per Forrest Gump è di 40 dollari. I benefici che si possono ricavare dallo scambio sono enormi: invece di curare il proprio prato, Tom Brady dovrebbe girare un nuovo filmato pubblicitario, e incaricare Forrest Gump di falciare il prato al posto suo; se, in cambio, lo paga più di 40 dollari, ma meno di 20 000 dollari, entrambi ci guadagnano.

È conveniente instaurare relazioni commerciali con altri paesi?

Anche le popolazioni di nazioni diverse possono trarre beneficio dallo scambio, proprio come accade agli individui. I beni prodotti all'estero e venduti nel nostro paese sono denominati importazioni; quelli prodotti internamente e venduti all'estero sono detti esportazioni. Per stabilire come due paesi possono trarre benefici reciproci dal commercio internazionale, ipotizziamo che esistano solo due paesi, gli Stati Uniti e l'Italia, e solo due beni, frumento e automobili. Supponiamo che entrambi i paesi producano automobili altrettanto bene: il lavoratore statunitense e quello italiano riescono a produrre entrambi 1 automobile al mese. Ma dato che hanno territori più vasti e più fertili, gli Stati Uniti riescono a produrre più frumento: un lavoratore statunitense produce 2 tonnellate di frumento al mese; quello italiano ne produce solo 1 tonnellata. Sulla base del principio del vantaggio comparato ciascun bene dovrebbe essere prodotto nel paese che presenta il più basso costo-opportunità: dal momento il costo-opportunità di un'automobile è di 2 tonnellate di frumento negli Stati Uniti e di 1 sola tonnellata in Italia, gli italiani hanno un vantaggio comparato nella produzione di automobili. L'Italia dovrebbe dunque produrre più automobili di quante gliene servano ed esportarle negli Stati Uniti. Analogamente, poiché il costo-opportunità del frumento è di 1 automobile in Italia, ma di 0,5 automobili negli Stati Uniti, questi ultimi hanno un vantaggio comparato nella produzione di frumento e dovrebbero produrne in eccesso rispetto alle proprie esigenze per esportarne una parte in Italia. Grazie alla specializzazione e allo scambio, entrambi i paesi possono disporre di frumento e automobili in maggiore quantità.

CAPITOLO 4: LA FORZA DI MERCATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

Domanda e offerta sono le due parole che gli economisti usano di più, e per una buona ragione. La domanda e l'offerta sono le forze che fanno funzionare le economie di mercato, che determinano la quantità venduta di ciascun bene e il relativo prezzo di vendita. Per stabilire che effetto avrà un evento o un provvedimento di qualsiasi natura sull'economia, il primo aspetto che bisogna considerare è come influenzerà la domanda e l'offerta.

MERCATI E CONCORRENZA

I termini domanda e offerta si riferiscono al comportamento degli individui e delle imprese che interagiscono in un mercato concorrenziale.

Cos'è un mercato?

Un mercato è l'insieme dei venditori e dei compratori di un determinato bene o servizio: il gruppo dei compratori determina la domanda, quello dei venditori ne stabilisce l'offerta. I mercati possono assumere svariate forme.

Cos'è la concorrenza?

Gli economisti usano l'espressione mercato

concorrenziale per indicare un mercato nel quale operano molti compratori e venditori, sicché ciascuno di loro ha un impatto irrilevante sul prezzo di mercato. Il venditore non controlla il prezzo, poiché altri venditori offrono un prodotto analogo al suo; egli, pertanto, ha scarso interesse ad applicare un prezzo inferiore a quello corrente e, se applica un prezzo superiore, i compratori faranno i loro acquisti altrove. Analogamente, nessun compratore può influenzare individualmente il prezzo del gelato, poiché ne acquista solo una piccola quantità. In questo capitolo ipotizziamo che i mercati siano perfettamente concorrenziali. I mercati in concorrenza perfetta sono identificabili da due caratteristiche fondamentali:

- i prodotti offerti in vendita sono uguali gli uni agli altri (omogenei);
- compratori e venditori sono talmente numerosi da non poter influenzare singolarmente il prezzo di mercato.

Poiché compratori e venditori in un mercato perfettamente concorrenziale devono accettare il prezzo determinato dal mercato, si dice che «subiscono» il prezzo o che sono price taker. Al prezzo di mercato i compratori possono comprare tutto ciò che desiderano e i venditori possono vendere la quantità che vogliono vendere. Non tutti i beni e i servizi, però, si scambiano in mercati perfettamente concorrenziali. In alcuni mercati è presente un solo venditore che, di conseguenza, può determinare il prezzo del proprio prodotto: tale

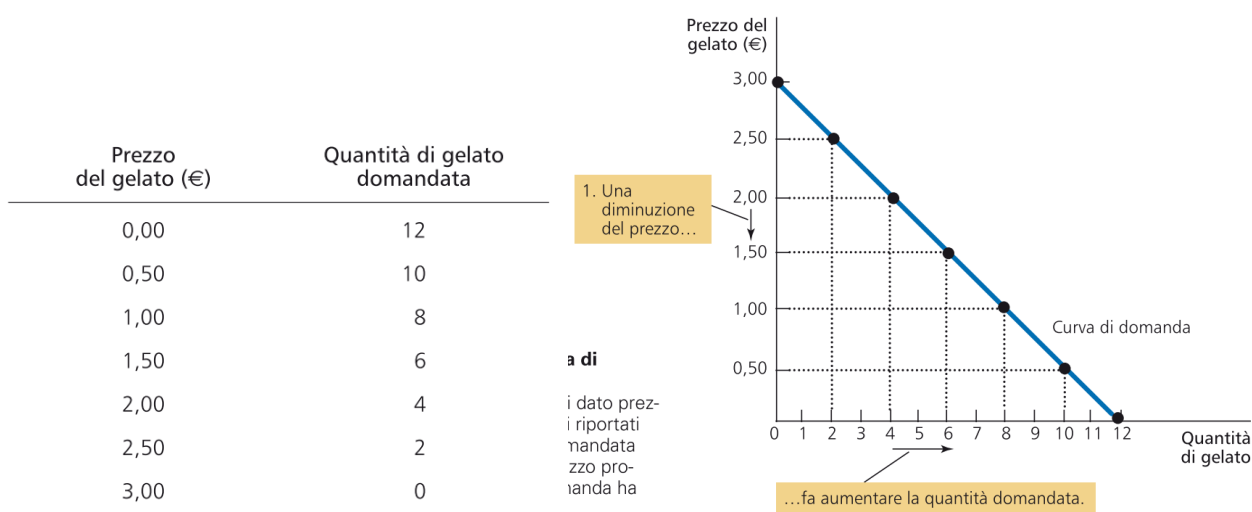
mercato viene detto monopolio. I mercati in concorrenza perfetta sono i più semplici da analizzare, perché tutti i partecipanti prendono per dato il prezzo determinato dal mercato.

LA DOMANDA

Il punto di partenza del nostro studio dei mercati è il comportamento dei compratori.

La curva di domanda: la relazione tra prezzo e quantità domandata

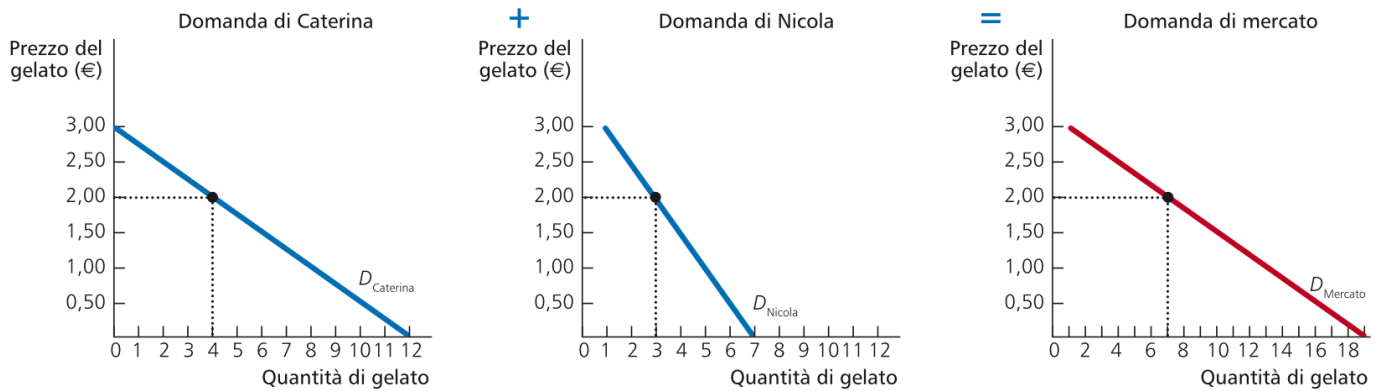
La quantità domandata di un bene è la quantità di quel bene che i compratori vogliono e possono acquistare. Sono molti gli elementi che determinano la quantità domandata di un bene; ma nell'analizzare i meccanismi di funzionamento del mercato, uno di questi gioca un ruolo fondamentale: il prezzo del bene. La relazione tra quantità domandata e prezzo ha queste caratteristiche nella maggior parte dei casi reali e, infatti, ha una validità talmente universale che gli economisti la definiscono legge della domanda: a parità di altre condizioni, la quantità domandata di un bene diminuisce all'aumentare del suo prezzo, e aumenta al diminuire del suo prezzo. Legge della domanda: il principio secondo il quale, a parità di altre condizioni, la quantità domandata di un bene diminuisce all'aumentare del suo prezzo. Questa tabella rappresenta una scheda di domanda (una tabella che descrive sinteticamente la relazione tra il prezzo di un bene e la quantità domandata), ovvero una tabella nella quale si illustra in forma numerica la relazione tra il prezzo di un bene e la quantità domandata, tenendo costanti tutti gli altri elementi che possono influenzare la quantità di bene che un individuo desidera acquistare. Il grafico nella figura 4.1 utilizza i dati raccolti nella tabella per illustrare la legge della domanda. Per convenzione il prezzo del gelato viene misurato sull'asse delle ordinate (verticale) e la quantità domandata su quello delle ascisse (orizzontale). La retta con pendenza negativa che mette in rapporto prezzo e quantità domandata è detta curva di domanda. La curva di domanda (la rappresentazione grafica della relazione tra il prezzo di un bene e la quantità domandata) ha pendenza negativa perché, a parità di altre condizioni, a una diminuzione del prezzo corrisponde un aumento della quantità domandata.



Domanda di mercato e domanda individuale

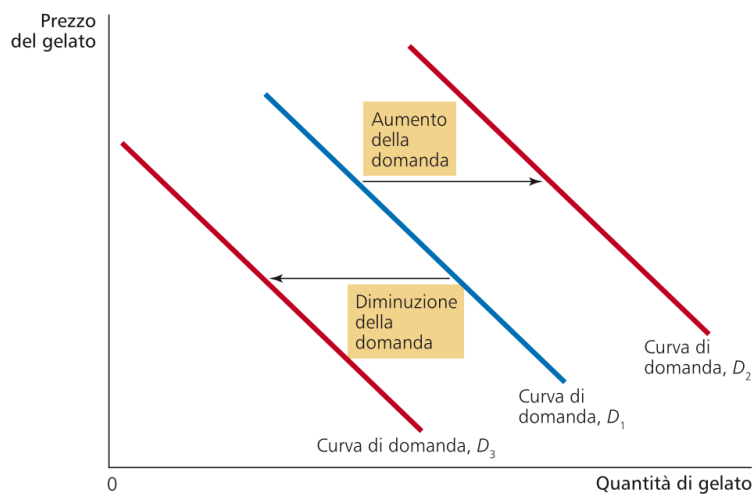
La curva di domanda nella figura descrive la domanda individuale di un bene. Per analizzare il funzionamento di un mercato, dobbiamo determinare la domanda di mercato, che corrisponde alla somma di tutte le domande individuali di un dato bene o servizio. Se ipotizziamo che al mondo ci siano solo due consumatori, la domanda di mercato è la somma delle due domande individuali. Il grafico della figura 4.2 mostra le curve di domanda corrispondenti a queste schede. per ottenere la domanda di mercato, le curve di domanda individuali vengono sommate orizzontalmente; ciò significa che per trovare la quantità domandata complessivamente nel mercato a ogni dato prezzo sommiamo i corrispondenti valori riscontrati sull'asse delle ascisse delle curve di domanda individuali. La curva di domanda di mercato descrive la variazione della quantità domandata totale di un bene al variare del prezzo del bene stesso, a parità di tutti gli altri elementi che possono influenzare la quantità del bene che i consumatori desiderano acquistare.

Prezzo del gelato (€)	Caterina		Nicola		Mercato
0,00	12	+	7	=	19
0,50	10		6		16
1,00	8		5		13
1,50	6		4		10
2,00	4		3		7
2,50	2		2		4
3,00	0		1		1



Gli spostamenti della curva di domanda

A parità di tutte le altre condizioni la curva di domanda non rimane necessariamente stabile nel tempo: se accade qualcosa che modifica la quantità domandata totale a ogni dato prezzo, la curva di domanda si sposta. La figura 4.3 descrive gli spostamenti della curva di domanda. Qualsiasi cambiamento che faccia aumentare la quantità domandata totale a ogni dato prezzo provoca uno spostamento verso destra della curva di domanda ed è detto espansione o aumento della domanda. Qualsiasi cambiamento che riduca la quantità domandata totale a ogni dato prezzo provoca uno spostamento verso sinistra della curva di domanda ed è detto contrazione o riduzione della domanda.



Sono molte le variabili che possono provocare spostamenti della curva di domanda. Ecco le più importanti.

- il reddito: cosa accadrebbe alla domanda di gelato se aumentasse il tasso di disoccupazione? Molto probabilmente, la domanda diminuirebbe, a causa della contrazione del reddito. Se il reddito diminuisce, gli individui hanno meno capacità di spesa e, probabilmente, spendono meno per l'acquisto di alcuni, se non di tutti, i beni. Se la domanda di un bene diminuisce al diminuire del reddito, si dice che il bene in questione è un bene normale (bene normale un bene per il quale, a parità di altre condizioni, un aumento del reddito provoca un aumento della quantità domandata e viceversa). Non tutti i beni sono normali. Se la domanda di un bene aumenta al diminuire del reddito, ci troviamo di fronte a un bene inferiore (un bene per il quale, a parità di altre condizioni, una diminuzione del reddito provoca un aumento della quantità domandata e viceversa);
- il prezzo dei beni correlati: quando la diminuzione del prezzo di un bene provoca una riduzione della domanda di un altro bene, si dice che i due beni sono sostituti. I sostituti sono spesso coppie di beni che vengono utilizzati in maniera intercambiabile. spesso le fragole vengono gustate con il gelato. Quando la diminuzione del prezzo di un bene induce un aumento della domanda di un altro bene si dice che i due beni sono complementari. I beni complementari sono spesso coppie di beni che vengono utilizzati insieme;
- le preferenze: un'ovvia determinante della domanda sono le preferenze: se a un individuo piace il gelato, ne acquista in gran quantità. Solitamente gli economisti non cercano di spiegare le preferenze degli individui, che sono influenzate da forze di ordine storico e psicologico al di fuori del campo di studio dell'economia. Nondimeno, gli economisti analizzano le conseguenze dei cambiamenti delle preferenze;
- le aspettative: le aspettative degli individui sul futuro possono condizionare la domanda corrente di un bene o di un servizio. Se, per esempio, ci si aspetta di guadagnare di più il mese prossimo, si può essere più propensi a spendere una parte di ciò che abitualmente si risparmia per comprare gelato. Oppure, se ci si aspetta che il prezzo del gelato sia destinato a diminuire domani, molto probabilmente non si è particolarmente disposti ad acquistarlo al prezzo di oggi.
- il numero di compratori: oltre che dai fattori precedenti, che influenzano i comportamenti di consumo degli individui, la domanda di mercato dipende anche dal numero di compratori. Se nel mercato del gelato a Caterina e Nicola si aggiunge Pietro come terzo consumatore, la quantità domandata nel mercato diventa maggiore a ogni dato prezzo e la domanda aumenta.