Piero Vernaglione

Interferenze coercitive
L'intervento dello Stato

Indice

1. Classificazioni: prasseologica e funzionale 2
2. Entrate pubbliche 4
2.1 Imposte, tasse, contributi e loro effetti 4
2.2 Principi di ripartizione dei tributi 9
3. Spesa pubblica e legislazione 12
4. Efficienza 12
4.1 Esternalità 12
4.1.1 Esternalità positive: beni pubblici (o collettivi) 13
4.1.2 Esternalità negative 20
4.3 Modifica coercitiva dei consumi 22
4.4 Restrizioni della produzione 24
4.5 Informazione asimmetrica 27
4.6 I fallimenti dello Stato nelle economie miste 30
5. Redistribuzione della ricchezza e/o del reddito 36
5.1 Il Welfare State 38
5.2 Interferenze con i prezzi 42
5.3 Interventi di sviluppo territoriale 46
6. Stabilizzazione macroeconomica 49
6.1 La teoria keynesiana 49
6.2 Critiche alla teoria keynesiana 52
7. Il socialismo 58
7.1 Il problema del calcolo economico 58
7.2 Schemi di calcolo. Il tentativo di Lange 60
7.3 Il problema degli incentivi 62
7.4 Concentrazione del potere ed egalitarismo 62
Bibliografia essenziale 63

Per la citazione del presente saggio: P. Vernaglione, *Interferenze coercitive. L'intervento dello Stato*, in Rothbardiana, https://www.rothbard.it/teoria/intervento-stato.doc, 31 maggio 2020.

1. Classificazioni: prasseologica e funzionale

I tipi di intervento coercitivo in generale (di cui grande parte è l'intervento statale) possono essere classificati in tre grandi categorie:

1) intervento *autistico*, quando il soggetto aggressore comanda ad alcuni individui di fare o non fare determinate cose. In questo tipo di intervento viene ristretto l'uso che l'individuo può fare di sé stesso e della sua proprietà, non gli scambi con altri (ecco perché autistico). Esempi: omicidio, divieto di esprimere il proprio pensiero, o la propria fede religiosa, non poter costruire su un proprio terreno a causa di vincoli urbanistici.
2) intervento *binario*, in cui chi interviene costringe l'individuo a scambiare con lui o a trasferirgli unilateralmente una risorsa. Es: servizi pubblici in monopolio, imposizione fiscale, coscrizione, manipolazione della moneta e del credito.
3) intervento *triangolare*, in cui l'interveniente costringe o vieta a due individui di effettuare uno scambio. Esso può assumere due forme: controlli sui prezzi e controlli sui beni (e servizi). Esempi: tetti o pavimenti ai prezzi, licenze, controlli sui prodotti (divieto di commerciare alcuni beni, come gli stupefacenti), quote nelle assunzioni, limiti all'orario di lavoro, limiti minimi all'età lavorativa, divieto di licenziamento, fissazione degli orari degli esercizi commerciali, norme per l'accesso alle professioni, limiti alle commistioni fra banche e imprese, vigilanza sui mercati finanziari, controlli di qualità sui beni di consumo, norme per la sicurezza e la salubrità dei luoghi di lavoro, norme antinquinamento.

Tutti questi sono esempi di relazione *egemonica*, alternativa a quella volontaria[1].

L'intervento dello Stato nel mercato può raggiungere gradi diversi. I sistemi in cui l'intervento statale non raggiunge l'estremo della pianificazione centralizzata e della cancellazione della proprietà privata (socialismo), cioè i sistemi in cui convivono Stato e mercato, sono definiti *economie miste*[2].

L'ultimo secolo ha visto una crescita progressiva dell'intervento statale in campo economico. I dati sul rapporto tra spesa pubblica e pil e tra tributi e pil illustrano con chiarezza tale andamento. Negli Stati Uniti la spesa pubblica rispetto al pil passa dal 7,5% (1913) al 19,7% (1937) al 27% (1960) al 32,8% (1990) al 41,6% (2018). Nel Regno Unito si va dal 9,4% (1913) al 26,2% (1920) al 30% (1937) al 32,2% (1960) al 39,9% (1990) al 48,5% (2018). In Italia la sequenza è 17,1% (1913), 30,1% (1920), 30,1% (1960), 53,4% (1990), 49% (2018)[3]. Per quanto riguarda la pressione fiscale, negli Stati Uniti sale dal 7% (1913) al 24,3% (1965) al 27,6% (1995) assestandosi al 26% nel 2016. In Italia nel 1961 era appena sopra il 20% del pil, nel 2012 è stata pari al 45,2%[4].

---

[1] Questa classificazione è proposta da M.N. Rothbard in *Power and Market*, Institute for Human Studies, Menlo Park, CA, 1970, cap. 2.

[2] I riferimenti teorici delle *mixed economies* sono diversi, con differenti gradi di intervento statale: socialdemocrazia, keynesismo (v. *infra*, cap. 6), liberalsocialismo, ordoliberalismo. Quest'ultimo, elaborato in Germania negli anni Trenta del Novecento per opera di economisti come Leonhard Miksch, Alexander Rüstow, Wilhelm Röpke, Walter Eucken e giuristi come Franz Böhm e Hans Grossmann-Dörth e ispiratore dell'"economia sociale di mercato", privilegia gli interventi volti a impedire la formazione di monopoli e cartelli e a promuovere la concorrenza, in un contesto di *rule of law*. A rigore, i termini *neoliberalismo* e *neoliberismo* indicano questa esperienza storica ben precisa; essi invece nell'uso corrente (molto vago, vario e impreciso) tendono a designare o un ipotetico mercato sregolato, storicamente mai esistito, o la ripresa di una particolare versione del liberalismo settecentesco e ottocentesco (il *laissez faire*, F. Bastiat), più radicale e meno interventista dell'ordoliberalismo.

[3] V. Tanzi, L. Schuknecht, *La spesa pubblica nel XX secolo. Una prospettiva globale*, Firenze University Press, Firenze, 2007. Se lo Stato fosse minimo nel senso dei liberali classici, cioè limitato alla gestione dei tre settori che rappresentano la forza, giustizia, polizia e difesa, attualmente nei Paesi dell'Unione Europea la spesa pubblica ammonterebbe soltanto al 3,5% del pil.

[4] Dati Ocse. Sull'inesorabile espansione del potere politico v. A. Vitale, *L'azione umana in politica e la "legge di gravità del potere"*, in R. Cubeddu, P. Reichlin (a cura di), *Individuo, libertà e potere*, Rubbettino, Soveria Mannelli (Cz), 2019, pp. 251-263.

L'intervento in genere è giustificato con l'obiettivo di combinare i pregi dei due elementi. In sostanza l'interventismo ritiene che il mercato svolga bene alcuni compiti ma che soffra anche di limiti (*market failures*[5]) da sanare attraverso la mano pubblica.

Una classificazione di tipo funzionale dell'intervento statale, che per maggiore organicità e compattezza espositive verrà qui seguita, è basata sugli scopi dell'intervento (indipendentemente dal fatto che essi siano, e possano essere, conseguiti): prelievo, efficienza, redistribuzione del reddito, stabilizzazione macroeconomica[6].

[5] Secondo alcuni economisti Austriaci è epistemologicamente sbagliato usare l'espressione "fallimenti del mercato", dal momento che si può fallire solo se si agisce in vista di un certo obiettivo; ma l'ordine di mercato è ateleologico, non persegue alcun fine unitario, è un'istituzione decentrata che coadatta i piani individuali.

[6] Per gli agenti economici (soprattutto i produttori, ma non solo) i tributi e tutti i vincoli normativi ideati per realizzare tale intervento statale sono definiti 'costi impropri', in quanto non contemplati da contratti volontariamente sottoscritti.

2. Entrate pubbliche

2.1 Imposte, tasse, contributi e loro effetti

La tassazione è il primo scalino nella sequenza prelievo-spesa operata dallo Stato.

I *tributi* sono il prelievo forzoso[7] effettuato dallo Stato. Sono costituiti da imposte, tasse e contributi.

L'*imposta* è un prelievo connesso alla capacità contributiva (che coincide con la capacità economica), indipendente dal fatto che il contribuente richieda o utilizzi un determinato servizio prodotto dallo Stato o da un ente pubblico. Le imposte possono essere dirette o indirette. Invece la *tassa* si paga a fronte di una controprestazione specifica dell'amministrazione dello Stato: es. tasse scolastiche, t. per la raccolta dei rifiuti, t. per la patente, concessioni, autorizzazioni, t. portuali, t. aeroportuali.

I *contributi* sono pagamenti volti a provvedere a evenienze future: es. previdenziali, sanitari, per infortuni[8].

Imposte dirette

Colpiscono manifestazioni immediate della capacità contributiva (della ricchezza): reddito e patrimonio.

Imposta sul reddito – È quella che colpisce i redditi netti (detratti cioè i costi di produzione), ovverosia stipendi[9], rendite della terra e di fabbricati, interessi e profitti (compresi i dividendi e i guadagni di capitale, che sono redditi assimilabili ai profitti)[10]. Il reddito dunque può derivare, oltre che dal lavoro, anche dai patrimoni[11].

---

[7] La natura dei presupposti etici della tassazione è stata poco indagata dalla letteratura. Al di là delle finzioni giuridiche e della cosmesi concettuale, essa consiste in un mero e bruto *fatto*: ad alcuni individui viene sottratta con la forza una parte del reddito da essi prodotto con il proprio sforzo. Sfrondata degli orpelli retorici, l'imposizione fiscale sul piano morale evidenzia tutta la sua problematicità.

[8] La *pressione fiscale* è la somma delle imposte dirette e indirette e dei contributi sociali in percentuale rispetto al pil. La *pressione tributaria* invece è la somma di imposte dirette e indirette (quindi senza i contributi) rispetto al pil. In Italia nel 2012 la pressione fiscale è stata pari al 45,2%. Questo dato, che è quello in genere diffuso dai mezzi di informazione, è ricavato tenendo conto della quota di economia sommersa, pari al 17,5% del pil, che ovviamente evade le imposte e i contributi. Calcolando il dato solo relativamente alle attività economiche emerse, la percentuale raggiunge il 55%. La pressione fiscale sulle imprese nel 2015 è stata pari al 64,8% del reddito. Se si considerano tutti i prelievi forzosi sui redditi, sui patrimoni e sugli acquisti degli individui, e cioè imposte (dirette e indirette, locali o nazionali), tasse, contributi (previdenziali e sanitari), accise (carburanti, energia), bolli, canoni, tariffe non eludibili (es. nettezza urbana), concessioni governative (es. frequenze tv) e dazi, la quota raggiunge i due terzi del reddito. Per quanto riguarda la ripartizione fra imposte dirette e indirette, si equivalgono: il 34,3% del gettito è rappresentato da imposte dirette, il 34,9% da imposte indirette. Per quanto riguarda la pressione fiscale in altri Paesi: Stati Uniti 26,3%, Regno Unito 38,1%, Germania 40,4%, Francia 46,3%, Danimarca 47,4% [Elaborazione dati Confcommercio 2012].
Le entrate dello Stato possono derivare anche da risorse non coercitive, come le rendite derivanti da edifici o terreni, gli utili di società pubbliche, le somme prese in prestito. Nei primi due casi potrebbe essere stata in passato coercitiva la modalità di acquisizione delle risorse (edifici, terreni) che danno vita ai redditi.

[9] Si parla di redditi netti anche per i lavoratori dipendenti perché in genere si detraggono spese di produzione come quelle sostenute per i viaggi, l'aggiornamento professionale, l'assicurazione sanitaria, il mantenimento di abitazioni, la cura dei figli. L'Italia fa eccezione rispetto agli altri Paesi: non concede deduzioni per spese di lavoro dipendente a tutti (indipendentemente dal livello di reddito) *prima* di quantificare il reddito tassabile, ma applica alcune deduzioni e detrazioni solo in relazione al livello del reddito lordo, dunque *dopo* la quantificazione di esso; quindi con uno scopo redistributivo, attenuando l'impatto della tassazione sui redditi più bassi e accrescendolo all'aumentare del reddito.

[10] Esempi di imposte di questo tipo in Italia sono l'Irpef e l'Ires. L'Irap colpisce i ricavi, non i profitti, delle imprese. Nel 2014 l'Irpef, comprese le addizionali locali, ha rappresentato il 33,2% del gettito tributario complessivo.

[11] L'imposta sul reddito fu introdotta in Inghilterra nel 1799 per finanziare le guerre contro Napoleone. Abolita nel 1815, venne di nuovo introdotta nel 1842 per sostenere i costi della prima guerra in Cina e dell'intervento per sedare una ribellione in Canada. Negli Stati Uniti è introdotta nel 1913. Per un esame critico dell'imposta americana v. F. Chodorov, *L'imposta sul reddito. La radice di tutti i mali* (1954), goWare, Firenze, 2019.

Difficoltà nella definizione del concetto di reddito: esistono tipi di reddito impossibili da quantificare, ad esempio la rendita derivante dall'alloggio nella propria casa, i servizi prodotti dalle casalinghe o dal volontariato, i beni ottenuti in regalo (non si determina il prezzo sul mercato).

Imposta sul patrimonio (capitale) – Colpisce il valore del patrimonio accumulato. Che può essere costituito da beni fisici – appartamenti, edifici, terreni – o da denaro o titoli. Un tipico esempio di imposta patrimoniale è quella che colpisce le successioni e le donazioni[12]. È sul singolo cespite anziché sulla persona.

L'imposta sul patrimonio è caratterizzata da un elemento di contraddittorietà e iniquità: per pagarla bisogna attingere al reddito, cioè a una fonte di ricchezza diversa dal patrimonio, e che è stata già tassata separatamente[13]. Oppure, se l'imposta è troppo onerosa e il patrimonio illiquido, si perviene al paradosso di esser costretti a vendere il patrimonio (disinvestimento) per poter pagare l'imposta su di esso.

Il valore (prezzo) del patrimonio è conoscibile solo nel momento in cui è oggetto di compravendita, non in astratto; dunque, essendo impossibile stabilire a priori il valore della base imponibile, di fatto l'imposta è arbitraria. A questo proposito un dilemma frequente riguarda il modo di calcolare il patrimonio immobiliare, se far riferimento al catasto o ai valori di mercato; i quali possono avere una variabilità molto alta, come è avvenuto ad esempio nel 2008.

In generale, le aliquote di un'imposta patrimoniale devono essere molto basse, e sicuramente molto più basse delle aliquote generalmente utilizzate per le imposte sul reddito, perché la base imponibile, cioè il valore patrimoniale, tende a essere alto anche per cespiti detenuti da larghi strati della popolazione, come una casa di medie dimensioni.

Imposte indirette

Colpiscono manifestazioni mediate (indirette) della capacità contributiva, cioè presuppongono il possesso di risorse ma colpiscono queste nel momento in cui sono trasferite, in sostanza quando sono spese in beni o servizi. Si dividono in imposte sugli scambi e imposte sul consumo. Esempi delle prime sono l'Iva[14], l'imposta di registro[15] e di bollo; esempi delle seconde sono i dazi doganali o le

---

[12] Imposte sul patrimonio in senso stretto in Europa esistono solo in Francia, Spagna e Norvegia (2019). In Francia l'imposta colpisce i patrimoni superiori a 1.300.000 euro, con cinque scaglioni con aliquote che vanno da 0,5% a 1,5%. In Italia può essere considerata imposta patrimoniale l'Imu, il cui presupposto è il possesso di fabbricati o terreni agricoli. Nonostante per il calcolo siano utilizzate le rendite catastali, dunque sul piano semantico un concetto di flusso, l'imponibile viene ricavato moltiplicando la rendita per un parametro che rappresenta la categoria catastale, dunque di fatto un valore patrimoniale, sebbene fittizio. Sono imposte patrimoniali anche il bollo auto, l'imposta di bollo di 34,20 euro sui conti correnti con depositi superiori a 5000 euro e il canone televisivo, basato sul possesso del televisore.

[13] Questa illogicità persiste sia se il patrimonio non frutta reddito sia se lo frutta. Nel primo caso, ad esempio l'appartamento in cui si vive o un appartamento in cui vive un figlio o opere d'arte o preziosi, il soggetto inciso non consegue alcun reddito, mentre è costretto a intaccare un proprio reddito derivante da altra fonte per il pagamento dell'imposta. Nel secondo caso, ad esempio un appartamento affittato, il reddito che si consegue viene già tassato separatamente, in quanto reddito.

[14] L'Imposta sul Valore Aggiunto è così chiamata perché colpisce il valore aggiunto al bene da ogni fase del processo di produzione e commercializzazione. Esempio: il grossista A vende al dettagliante B un bene per 100 euro; A deve applicare l'imposta, che, ipotizzando un'aliquota del 20%, porta il prezzo di vendita a 120 euro. Dunque in questa fase l'imposta è pagata di fatto da B, anche se formalmente versata all'erario da A. Successivamente il dettagliante B vende il bene al consumatore finale C al prezzo di 150 euro; con l'aggiunta del 20%, sono 30 euro; dunque, il prezzo finale per il consumatore è 180. B può detrarre i 20 già pagati nel momento in cui ha acquistato la merce da A. B dovrà quindi versare all'erario 30 (rivalsa) - 20 (detrazione) ossia 10 a saldo (il 20% del solo incremento di valore, che è 50). In sostanza i 30 di imposta sono stati pagati sui due incrementi di valore: 20 per i primi 100 e 10 per i successivi 50, non ogni volta sull'intera somma. In questo modo l'imposta è neutrale, nel senso che non risente del numero di passaggi che il bene deve effettuare per giungere dal produttore al consumatore finale. In Italia le aliquote sono tre: 22%, che è quella ordinaria; 10%, aliquota ridotta applicata ai servizi turistici, 4% sui beni di prima necessità (alimentari, prima casa). Nel 2014 l'Iva ha rappresentato il 19,9% del gettito tributario.

[15] Colpisce i beni oggetto di atti scritti, come la vendita di un immobile, una donazione o la costituzione di una società. La base imponibile è il valore di mercato o patrimoniale del bene in questione. In Italia le aliquote variano dal 2% al 9%, a seconda del contenuto dell'atto: ad esempio, 2% per il contratto di locazione, 9% per il trasferimento di immobili.

imposte di fabbricazione su benzina, alcolici, tabacchi. Queste ultime spesso sono *accise*, in quanto applicate sulla quantità, non sul prezzo (o sul valore aggiunto)[16].

In termini grafici l'introduzione di qualsiasi imposta può essere illustrata attraverso una trasposizione della curva di offerta verso l'alto e verso sinistra[17].

Struttura dei tributi
Imposta proporzionale: l'aliquota (percentuale di reddito sottratto) è unica[18].
Imposta progressiva: all'aumentare del reddito aumenta l'aliquota[19].
Imposta regressiva: all'aumentare del reddito si riduce l'aliquota. In genere un'imposta di questo tipo non viene strutturata con aliquote decrescenti[20], ma è l'effetto del prelievo di una somma non particolarmente differenziata, in termini assoluti, da contribuente a contribuente; un tipico esempio è l'imposta in somma fissa (o eguale, o *head tax* o *poll tax*): ogni individuo paga la stessa somma in termini assoluti, dunque, calcolata come percentuale sul reddito, tale somma si riduce all'aumentare del reddito[21].

In caso di progressività, per soggetti che percepiscono tipi di redditi diversi, in genere si sommano tutti i redditi e poi si applicano le aliquote al reddito complessivo risultante. In caso contrario potrebbe determinarsi la seguente distorsione: due individui guadagnano lo stesso reddito, ma il primo da un'unica fonte e il secondo da fonti diverse; il primo allora pagherebbe un'imposta più alta, dal momento che il suo reddito accede a scaglioni superiori, a cui vengono applicate aliquote crescenti. Ovviamente in caso di imposta proporzionale, che è ad aliquota unica, il problema non si pone.

---

[16] Ad esempio, in Italia nel 2015 l'accisa sulla benzina è stata pari a circa 72 centesimi di euro per litro. È quindi evidente che al ridursi del prezzo del bene l'accisa aumenta in percentuale e viceversa. Spesso le accise concorrono a formare il valore sul quale si calcola l'Iva: si ha dunque un'imposta sull'imposta.

[17] Più in dettaglio: un'imposta sui consumatori determina una trasposizione della curva di domanda verso il basso di un'entità pari all'imposta; un'imposta sui produttori provoca una traslazione della curva di offerta verso sinistra di un'entità pari all'imposta.

[18] Imposte dirette proporzionali, cioè con aliquota unica, sul reddito e/o sugli utili sono state introdotte a Hong Kong negli anni Cinquanta del secolo scorso (16%), in Estonia nel 1994 (23%), in Russia nel 2001 (13%), in Ucraina nel 2004 (13%), in Romania nel 2005 (16%), in Albania nel 2008 (10%), in Ungheria nel 2011 (11%). Se la *flat tax* è accompagnata da esenzioni, deduzioni o detrazioni l'esito è ugualmente progressivo. Nel sistema tributario italiano vi sono diverse imposte ad aliquota unica ("cedolare secca"): ad esempio i proventi delle locazioni degli immobili, tassati al 21%; l'Ires sulle società, del 24%; le imposte sui redditi da capitale o di natura finanziaria (interessi, dividendi, *capital gains*), 26% (12,5% per i titoli di Stato). Sull'imposta proporzionale v. M.N. Rothbard, *The Case Against the Flat Tax*, in L.H. Rockwell Jr. (a cura di), *The Free Market Reader*, L. von Mises Institute, Auburn, 1988.

[19] Oggi prevalentemente i sistemi fiscali, e al loro interno le imposte dirette, sono progressivi. In Italia attualmente le aliquote dell'Irpef sono quattro, così modulate sui seguenti scaglioni di reddito: 23% sui primi 15000 euro annuali, cioè sui redditi da 0 a 15000 euro (con esenzione totale dall'imposta al di sotto di 8174 euro lordi, cd. *no tax area*); 25% sui successivi 13000 euro, cioè da 15000 a 28000 euro; 35% da 28000 a 50000 euro; 43% oltre i 50000 euro. Queste aliquote si chiamano *marginali* perché rappresentano la percentuale di ogni *incremento* di reddito guadagnato. L'aliquota *media* è la percentuale effettivamente pagata da ciascuno componendo i diversi scaglioni. Ad esempio, su un reddito imponibile di 25000 euro si paga il 23% sui primi 15000, cioè 3450, e il 25% sui successivi 10000, cioè altri 2500: in totale 5950 su 25000, che rappresenta un'aliquota media del 23,8%. La progressività può modificarsi, cioè essere accentuata o attenuata, attraverso le deduzioni (sgravio dall'imponibile di alcune spese, es. sanitarie) e le detrazioni (riduzione dell'imposta lorda, cioè della somma dovuta al fisco, es. per familiari a carico, ristrutturazioni edilizie, interessi sui mutui), in genere decrescenti all'aumentare del reddito. Sul piano storico, l'ingresso ufficiale nei sistemi fiscali moderni delle aliquote progressive avviene nel 1910 in Gran Bretagna: su proposta del Cancelliere dello Scacchiere Lloyd George, il parlamento introduce una soprattassa sull'imposta sul reddito. Successivamente l'imposta progressiva sul reddito sarà introdotta nel 1913 negli Stati Uniti (Sedicesimo emendamento alla costituzione) e nel 1914 in Francia.

[20] La regressività oggi non è vista di buon occhio tuttavia sul piano teorico è stata giustificata. Lo sforzo lavorativo ha un costo-opportunità, il mancato riposo (o attività più gradevoli), che è crescente; dunque il beneficio al netto dei sacrifici sostenuti diminuisce al crescere del reddito; dunque l'aliquota deve scendere al crescere del reddito.

[21] Per la sua regressività l'imposta in somma fissa è giudicata particolarmente odiosa. Se la somma non è elevata, dunque se non grava in maniera significativa sui redditi bassi, diventa tollerabile. Nel 1989 in Gran Bretagna il governo Thatcher sostituì, per gli enti locali, l'imposta proporzionale sulla proprietà (casa) con una "poll tax" su ogni adulto residente. Le proteste derivarono dal fatto che i comuni mantennero elevato il livello della tassazione, aumentandolo anche di un terzo rispetto al livello precedente la riforma. M.N. Rothbard, *Mrs. Thatcher's Poll Tax*, in «The Free Market», giugno 1990, pp. 1, 3.

Dal punto di vista del contribuente, non è detto che la progressività sia peggiore della proporzionalità: bisogna considerare il livello complessivo della tassazione: un'aliquota unica del 50% è più gravosa di due aliquote progressive del 5% e del 10%[22].

Effetti distorsivi

Il primo è l'*effetto reddito*: l'imposta riduce il reddito disponibile del contribuente.

Un effetto successivo può essere il disincentivo. Riducendo il reddito, cioè l'utilità marginale del lavoro, l'imposta spinge alla riduzione del lavoro e quindi della produzione. Con aliquote marginali alte, un'ora di lavoro in più, ad esempio di straordinario, può far conseguire un reddito incrementale che, decurtato dall'imposta, ora apporta un'utilità inferiore alla disutilità del lavoro; la conseguenza sarà una riduzione della quantità di lavoro e dunque del reddito, nominale e reale, del soggetto.

Lo stesso ragionamento può essere applicato all'imprenditore (imposta sui profitti): se si perde l'intero euro quando si perde (quando l'investimento va male), mentre si guadagna solo una frazione di euro quando si vince (a causa dell'imposta), la disponibilità ad assumersi il rischio dell'investimento crolla; l'effetto è una riduzione degli investimenti a vantaggio del consumo presente[23]. In generale, le alte aliquote sulle imprese provocano perdite nei bilanci e fallimenti[24].

Anche se la reazione all'imposta fosse di segno contrario, e cioè un aumento della quantità di lavoro per ripristinare lo stesso reddito conseguito prima dell'imposta, il benessere si è comunque ridotto: infatti si è ridotto il tenore di vita dell'individuo, perché egli rinuncia, a parità di reddito, a maggiori quantità di riposo (che è un bene di consumo)[25].

Quando tale imposta colpisce le società (le persone giuridiche in generale) si ha una duplicazione dell'imposta sui proprietari, che subiscono il prelievo una prima volta sul reddito netto (utile) prodotto

---

[22] L'evasione fiscale è l'occultamento dei valori in violazione della legge al fine di ridurre il prelievo effettuato dallo Stato. L'elusione invece è l'aggiramento, non la violazione, della legge per conseguire un trattamento fiscale più favorevole; ad esempio, costituire una società unipersonale anziché operare come lavoratore autonomo perché nella prima veste l'imposizione fiscale e contributiva è più favorevole e le detrazioni e deduzioni dei costi sono maggiori. Un'affermazione ricorrente è che un recupero di imponibile prima evaso consentirebbe di ridurre le imposte a tutti i contribuenti. Tuttavia non è così, per ragioni empiriche e teoriche. Circa le prime, la realtà evidenzia che un aumento delle entrate per gli Stati si traduce sempre in nuove spese, non in una ripartizione delle precedenti spese fra i contribuenti. Sul piano concettuale, invece, l'errore dipende dall'assimilazione delle imposte alle "obbligazioni di riparto", come ad esempio le spese condominiali; relativamente alle quali la cifra è fissata e si tratta di ripartirla fra i singoli membri. Ma nei moderni sistemi tributari non c'è un gettito prefissato da ripartire tra i contribuenti, bensì la fissazione di aliquote legali da applicare agli imponibili; per cui il gettito varia al variare della ricchezza. In conclusione il recupero di evasione si traduce sempre in un maggiore gettito, il che significa che aumenta anche la pressione fiscale (gli ex evasori ora pagano mentre gli altri contribuenti restano incisi nella stessa misura, per cui l'esito è un aumento della pressione fiscale). Vi è poi il problema della minore efficienza dello Stato (v. *infra*, § 4.6), per cui risorse che sarebbero rimaste nella disponibilità dei privati, una volta trasferite allo Stato soffrono di una maggiore inefficienza allocativa.

[23] Negli Stati Uniti il 53,7% delle imposte sul reddito sono state pagate dai contribuenti con un reddito superiore ai 200.000 dollari; l'82% dai percettori di redditi superiori a 100.000 dollari, che rappresentano il 19% della popolazione (dati 2005). In Italia il 59% dell'Irpef è versato dai contribuenti che hanno redditi sopra i 35 mila euro, che rappresentano il 13% del totale (dati 2021). Dunque gran parte delle imposte sono pagate dai soggetti a reddito alto o molto alto, in genere quelli più produttivi.

[24] In Italia nel 2016 il *total tax rate* sulle imprese, indicatore che considera il carico fiscale complessivo (contributi, imposte dirette e indirette) è stato pari al 65% del fatturato, contro il 40,6% medio dei paesi Ue. Si aggiungano anche i costi - monetari, di tempo e di fatica - sopportati dal contribuente, come il mantenimento della contabilità, il ricorso a commercialisti o consulenti, la compilazione di moduli, la numerosità degli adempimenti; tutte risorse sottratte alla produzione di beni o servizi utili o al tempo libero. I dati del World Economic Forum collocano l'Italia al 136º posto nel mondo per complessità amministrativa (2018). Per adempiere agli obblighi fiscali un'impresa italiana deve mettere in conto 269 ore di lavoro l'anno, contro le 173 medie di un'impresa Ue (110 nel Regno Unito). Impiegare il tempo in questo modo significa svolgere un lavoro non retribuito per lo Stato. La Cgia di Mestre ha tradotto in 57 miliardi di euro all'anno (2022) il costo delle pratiche burocratiche per le imprese.

[25] Secondo le scuole di pensiero che utilizzano il criterio delle "preferenze dimostrate", il fatto che la tassazione riduce il benessere dell'individuo può essere dimostrato proprio attraverso tale criterio. Se il contribuente desiderasse dare allo Stato parte del suo reddito, lo farebbe volontariamente, cioè rivelerebbe la sua preferenza attraverso l'azione del trasferimento; se non lo fa, vuol dire che la sua preferenza è di trattenere preso di sé il proprio reddito, e dunque la sottrazione forzata da parte dello Stato riduce il suo benessere.

dalla società e una seconda volta sulla parte di quel reddito distribuito a ciascuno di essi. Lo stesso reddito viene colpito due volte[26].

In presenza di inflazione, l'imposta progressiva determina il fenomeno del "drenaggio fiscale": l'aumento solamente nominale dei redditi fa slittare questi nello scaglione superiore, determinando un maggior prelievo fiscale nonostante il reddito reale sia rimasto immutato; il reddito netto reale è inferiore a quello precedente allo slittamento[27].

La traslazione e incidenza dell'imposta – È l'aumento di prezzo del bene o del servizio di un ammontare pari all'imposta, in modo tale da scaricare l'imposta sul consumatore (se invece il produttore mantiene lo stesso prezzo ovviamente egli è il soggetto totalmente inciso, con una parte del ricavo coincidente con l'intera imposta trasferita allo Stato).

Se l'imposta è speciale e non generale, cioè se colpisce un solo settore (es. i liquori), l'effetto dipende dall'elasticità delle due curve. Se l'aumento dell'imposta è inizialmente scaricato integralmente sul prezzo, vi sarà un aumento del prezzo. Se la domanda è molto elastica rispetto al prezzo perché, ad esempio, il bene in questione è circondato da sostituti, i consumatori saranno colpiti poco dall'imposta; viceversa se l'elasticità è bassa. Nel primo caso, infatti, se il produttore aumenta il prezzo, la domanda si riduce (*effetto sostituzione*: i consumatori-contribuenti sostituiscono il bene o l'attività tassata con un bene o un'attività non tassata o tassata meno) ed egli vende meno unità del bene; in tal caso la traslazione avviene all'indietro anziché in avanti, cioè incide maggiormente sui fattori di produzione (si riduce il loro impiego) anziché sui consumatori. I fattori produttivi infatti lasciano il settore tassato e 1) o restano disoccupati o 2) si dirigono verso i settori non tassati.

Anche nel caso di un'imposta sulle vendite generale la domanda si contrarrà, anche di poco: l'effetto è una riduzione dei guadagni delle imprese e successivamente dei loro fattori produttivi (meno domandati), e non necessariamente un aumento dei prezzi. Dunque si può dire che, di fatto, l'imposta sulle vendite si traduce, anche se in maniera erratica, in un'imposta sul reddito perché, come abbiamo visto, alla fine colpisce il reddito dei fattori.

Dunque nessuna imposta, né sul reddito né sui beni, può essere trasferita totalmente in avanti, perché la determinazione del prezzo di un prodotto è condizionata in maniera decisiva dalle schede di domanda dei consumatori. Costi o tasse più alti non modificano quelle schede.

La traslazione in avanti è possibile solo se c'è un parallelo aumento nella quantità di moneta, perché in tal modo gli aumenti di prezzo possono essere assorbiti dai consumatori.

Infine, se un solo settore è tassato o se le aliquote sono diverse, vengono alterati i prezzi relativi, con un offuscamento dei segnali per il calcolo economico.

. L'effetto complessivo è in ogni caso una riduzione del benessere per i consumatori, che acquistano minori quantità rispetto a quelle desiderate, e per i produttori, che vendono quantità minori di quelle precedenti l'imposta.

L'imposta neutrale - Un'imposta neutrale è un'imposta che non devia il funzionamento del mercato dalle linee in cui si svilupperebbe in assenza di qualsiasi tassazione. Imposta neutrale non significa che la distribuzione del reddito resta invariata, ma che la distribuzione del reddito e tutti gli altri aspetti dell'economia vengono modificati dall'imposta nello stesso modo in cui sarebbero modificati da un prezzo di libero mercato[28].

Nessuna imposta è neutrale. Ciò è vero innanzi tutto per una considerazione di ordine generale: una comunità in cui esiste lo Stato è inevitabilmente divisa in *pagatori di tasse* e *consumatori di tasse*;

---

[26] Un altro esempio di distorsione provocata da un'imposta sul reddito è la differente aliquota introdotta sugli interessi di diverse attività finanziarie. Spesso i titoli pubblici sono favoriti rispetto alle obbligazioni di società private.

[27] Supponiamo che in un sistema fiscale vi siano due aliquote di imposta sul reddito, 20% per i primi 10.000 euro e 40% da 10.001 euro in su. Nel momento t un individuo guadagna 10.000 euro lordi, dunque 8000 netti. Un anno dopo, a seguito di un'inflazione del 100%, raddoppiano sia i prezzi sia i redditi nominali; l'individuo guadagnerà quindi 20.000 euro lordi, che saranno 14.000 al netto: 8000 per i primi 10.000 euro e 6000 sui secondi 10.000. Ora dunque il suo reddito reale si è ridotto, perché, a fronte di un raddoppio dei prezzi, il suo reddito netto è meno che raddoppiato.

[28] Secondo una versione più moderata, si ha neutralità quando attività simili vengono tassate in modo simile. È l'impostazione seguita da Jim Mirrlees, premio Nobel nel 1996 e fondatore della teoria moderna della tassazione.

questi ultimi, al di là delle finzioni formali, di fatto non pagano tasse. Un dipendente pubblico che guadagna $10.000 e paga $2000 di tasse di fatto guadagna $8000 raccolti dalle tasse altrui, e non paga tasse.

Inoltre, qualsiasi imposta riduce il consumo dei beni che i tassati avrebbero liberamente acquistato e aumenta la domanda dei beni che lo Stato acquista con le risorse raccolte; facendo spostare i fattori da alcune produzioni ad altre; e facendo aumentare i prezzi dei beni da esso domandati.

Entrando nel dettaglio, non è neutrale né l'imposta pro-capite (una somma uguale per tutti indipendentemente dal reddito e dalla ricchezza) né quella proporzionale o progressiva. La prima, ad esempio, riduce la produzione dei beni consumati dai ceti a redditi bassi più della produzione dei beni consumati dagli individui più abbienti. L'imposta proporzionale lascia immutati i rapporti reciproci fra tutti i redditi. Ma non basta questa condizione per dire che è neutrale; infatti, come detto, un'imposta neutrale è un'imposta che influenza l'economia come se essa fosse un prezzo di libero mercato; ma questo è impossibile, perché i prezzi di mercato non sono proporzionali al reddito o alla ricchezza dell'acquirente (un miliardario non paga un chilo di pane diecimila volte di più di un acquirente dal reddito medio). L'imposta progressiva accentua questo aspetto, quindi è ancora più lontana dalla neutralità. Le alte imposte sui redditi elevati riducono il risparmio.

Oggi comunque a nessuno interessa la neutralità della tassazione bensì che realizzi la giustizia sociale; dunque si vuole che la tassazione *non* sia neutrale[29].

L'imposta totale – È quella che toglie tutto il reddito a tutti (e con il cui ricavato si dà a tutti la stessa somma), oppure che toglie a ciascuno una somma tale per cui tutti abbiano lo stesso reddito netto. Con una tale imposta gli imprenditori diventano indifferenti riguardo ai diversi modi di condotta, in quanto non derivano più alcun reddito dall'impiego dei mezzi di produzione.

2.2 Principi di ripartizione dei tributi

Gli economisti si sono spesi molto per individuare "canoni di giustizia" nel prelievo fiscale, introducendo criteri etici nel discorso economico.

Adam Smith propose quattro criteri: i costi della raccolta devono essere minimi[30]; il pagamento comodo[31]; il tributo certo e non arbitrario, così che i contribuenti sappiano in anticipo quanto dovranno pagare; la capacità contributiva (che Smith non fondò in maniera rigorosa).

Successivamente si è affermato il valore dell'*uniformità di trattamento*. I principi individuati per realizzare tale uniformità sono stati due, il già citato principio della capacità contributiva e il principio del beneficio.

a) Principio della capacità contributiva – Sul piano teorico sono stati proposti tre criteri basati sul sacrificio. Il presupposto di tale criterio è l'utilità, nonché la comparazione interpersonale delle utilità e l'ipotesi che gli individui hanno la stessa scheda di utilità della moneta (e dunque soffre degli stessi limiti logici). *Sacrificio uguale* (J.S. Mill): l'imposta deve sottrarre a ogni contribuente una quantità uguale di utilità. *Sacrificio proporzionale* (A. Cohen-Stuart): l'imposta deve sottrarre una quantità di utilità proporzionale all'utilità totale. *Sacrificio minimo* (A.C. Pigou, F.Y. Edgeworth): il sacrificio totale (dell'intera collettività) provocato dal prelievo deve essere minimo.

Tali criteri possono essere soddisfatti se si sottrae una somma *in termini assoluti* superiore a chi ha di più. La giustificazione è stata la seguente: poiché l'utilità marginale è decrescente, l'ultimo euro del ricco apporta meno utilità dell'ultimo euro del povero, dunque per sottrarre la stessa utilità bisogna

---

[29] M.N. Rothbard, *The Myth of Neutral Taxation*, in "The Cato Journal" 1, no. 2, autunno 1981, pp. 519-564; ristampato in *The Logic of Action Two: Applications and Criticism from the Austrian School*, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 56-108.

[30] E, almeno, non superare gli incassi. In Italia la tassa di soggiorno in comuni demograficamente di piccole dimensioni è inferiore al costo della raccolta: ad esempio, a Maranzana (Asti) nel 2019 l'incasso è stato di 1000 euro, a Toirano (Savona) di 1146.

[31] Oggi tale principio è violato in maniera clamorosa: la complessità delle norme fiscali, il numero di adempimenti e le difficoltà di compilazione sono tali da aver generato una professione specifica, il commercialista.

prelevare più euro al ricco. Il criterio del sacrificio uguale è conseguito da imposte sia progressive sia proporzionali sia regressive[32]. Quello del sacrificio minimo solo da imposte progressive[33].

Sul piano storico, in un primo momento si è ritenuto che il criterio della capacità contributiva fosse soddisfatto dalla tassazione proporzionale (Alexander Hamilton, 1788); nella seconda metà dell'Ottocento si è affermata l'interpretazione secondo cui la capacità contributiva cresce più che proporzionalmente al crescere del reddito, in quanto le risorse superiori a quelle necessarie per un tenore di vita soddisfacente creano un surplus/rendita, che dev'essere aspramente inciso dall'imposta.

Ognuna di queste soluzioni è arbitraria: l'"eguale capacità" fra due (o più) individui non può essere mai dimostrata, perché le schede di utilità delle persone non sono uguali; così come la definizione da parte delle autorità di un livello "soddisfacente" del tenore di vita, al di sopra del quale vi sarebbe solo il lusso superfluo da colpire.

b) Principio del beneficio (o della controprestazione; J.R. McCulloch, N.W. Senior) – Il tributo deve essere pari al beneficio conseguito dall'individuo grazie al servizio pubblico con esso attivato. È un tentativo di mimare il prezzo di mercato e di realizzare l'obiettivo dell'imposta *neutrale* (il sistema economico rimane approssimativamente nella stessa situazione in cui si trova sul libero mercato, v. *supra* 2.1).

I sostenitori di tale principio storicamente sono stati quasi unanimemente patrocinatori dell'imposta proporzionale, sulla base di tale ragionamento: l'imposta è analoga al premio di un'assicurazione per proteggere la propria ricchezza; ed esso cresce in proporzione al crescere della ricchezza (compreso il reddito), non in maniera più che proporzionale. Se, ad esempio, si considerano i servizi di base offerti da ogni Stato, la giustizia, l'ordine pubblico e la difesa, la tesi è che l'effetto di deterrenza e protezione generato dall'esistenza di giudici, poliziotti ed esercito beneficia le persone, e in relazione alla ricchezza da loro posseduta. Dunque, se A ha un reddito o un patrimonio doppio di quello di B, pagherà un premio assicurativo doppio; allo stesso modo deve pagare un'imposta doppia, e ciò può avvenire solo se lo schema è proporzionale[34].

---

[32] Non deve sorprendere che tale principio sia soddisfatto anche da imposte regressive: ad esempio, se al possessore di un reddito di 10.000 euro viene imposta un'aliquota del 15% e al possessore di un reddito di 1.000.000 di euro un'aliquota del 10%, al secondo verrà tolta una somma superiore (100.000 euro) rispetto al primo (1500 euro), dunque è possibile che sia stata tolta un'uguale utilità ai due. Più velocemente diminuisce la (curva di) utilità della moneta maggiore sarà la somma da sottrarre, ed è possibile quindi che si passi a un'imposta proporzionale o progressiva o che la progressività sia via via più accentuata.

[33] Supponiamo che in una comunità vi siano due persone, Bianchi, che guadagna 50.000 euro, e Rossi, che ne guadagna 30.000. 1 euro prelevato a Bianchi comporta un sacrificio minore di 1 euro prelevato a Rossi; quindi, se lo Stato ha bisogno di 1 euro, lo sottrae a Bianchi. Se allo Stato servono 2 euro, il secondo euro imporrà un sacrificio minore a Bianchi rispetto al primo euro prelevato a Rossi, dunque lo Stato preleva il secondo euro ancora a Bianchi. Questo processo continua finché a Bianchi restano più soldi che a Rossi. Se lo Stato avesse bisogno di 20.000 euro in imposte, il principio del sacrificio minimo raccomanderebbe di prelevare tutti i 20.000 da Bianchi e niente da Rossi (dunque aliquota finale 0 per Rossi e 40% per Bianchi; esito di scaglioni così strutturati: esenzione fino a 30.000 euro, aliquota del 100% dal 30.001 a 50.000 euro). In altre parole, questo principio sostiene di prendere a turno tutto dai redditi più alti fino a che le necessità dello Stato non siano soddisfatte.

[34] Con una notevole forzatura, si afferma che la presenza (e la protezione) di diritti come la libertà di espressione o religiosa o di associazione non inficia il criterio perché l'esercizio di tali diritti è considerato proporzionale alla ricchezza di ciascuno (ad esempio, un ricco, oltre a esprimere personalmente la propria opinione, può anche diffonderla ampiamente organizzando convegni o finanziando candidati o organizzazioni e così via). Una prima obiezione è che, sulla base di criteri assicurativi, il premio (imposta), se dev'essere commisurato al beneficio, dovrebbe tener conto di circostanze di pericolosità, come ad esempio la difforme densità criminale di diverse zone, di cui invece lo Stato non tiene conto nella ripartizione dell'imposta. Inoltre il costo della protezione spesso non è commisurato al valore della proprietà: costa molto meno sorvegliare il caveau di una banca che contiene 100 milioni di euro che un terreno di 10 ettari del valore di 100.000 euro. C'è poi il problema del premio da pagare per la difesa della vita delle persone, garantita ad esempio dalla protezione dall'omicidio. Se si ipotizza un uguale valore per ogni persona, questo altera il calcolo della ricchezza complessiva: ad esempio, se si considera il valore di qualsiasi vita pari a 1 milione di euro, e A possiede una ricchezza (reddito più patrimonio) di 1 milione di euro e B di 500.000 euro, la ricchezza complessiva dei due è pari rispettivamente a 2 milioni e a 1,5 milioni; le proporzioni sono state alterate, dunque A non dovrebbe pagare il doppio di B. Si potrebbe eludere il problema non assegnando lo stesso valore alle persone, ma stabilirlo in relazione alla capacità di produzione della

In generale però il principio del beneficio è inapplicabile, perché il beneficio è soggettivo, non misurabile, non comparabile; e si può rilevare solo sul mercato, quando gli individui, scambiando volontariamente, dimostrano qual è il beneficio che vogliono conseguire (*teorema delle preferenze dimostrate*).

In ogni caso oggi alle imposte si chiede esplicitamente di essere redistributive[35], dunque il criterio del beneficio, come detto (v. *supra* § 2.1), è parzialmente applicato soltanto con le *tasse*, pagate a fronte di una controprestazione specifica.

Le difficoltà logiche cui vanno incontro i diversi criteri hanno portato a dire genericamente che l'uguaglianza di trattamento suggerisce di realizzare tendenzialmente l'uguaglianza di fronte alla legge, redditi uguali devono essere trattati in maniera uguale. Ma ciò è concettualmente impossibile; ad esempio, la rende tale la divisione in pagatori e consumatori di tributi (il personale retribuito dallo Stato).

ricchezza; in tal modo i rapporti fra le ricchezze resterebbero i medesimi: una soluzione che sul piano etico a molti ripugnerebbe.

[35] Un secondo motivo per cui nell'epoca contemporanea l'analogia con la ripartizione di tipo assicurativo non può essere accolta è che oggi lo Stato non limita la sua attività alla protezione delle persone e delle proprietà ma offre anche servizi come la sanità, l'istruzione o le strade, che beneficiano in maniera difforme le persone e indipendentemente dalla ricchezza (es. potrei godere per tutta la vita di ottima salute e non usufruire mai delle cure mediche ma le finanzio ugualmente con parte delle mie imposte).

3. Spesa pubblica e legislazione

Con le risorse prelevate coercitivamente dai privati lo Stato effettua una serie di spese: paga gli stipendi dei dipendenti pubblici, acquista beni (tavoli, penne, carta, termometri ecc.) necessari per l'erogazione di servizi pubblici, effettua trasferimenti a individui e imprese, paga interessi. La spesa pubblica può essere suddivisa in due grandi categorie: trasferimenti e impiego di risorse per l'offerta. Nei primi lo Stato sussidia soggetti privati che decidono autonomamente come impiegare quelle risorse; nel secondo i beni e le risorse sono usate direttamente dallo Stato per produrre beni o servizi (es. imprese pubbliche)[36].

L'altro grande strumento di interferenza statale nell'economia è rappresentato dalla normazione, costituzionale, primaria e secondaria, che può modificare l'allocazione delle risorse senza intermediare queste direttamente, come invece avviene nella modalità precedente, caratterizzata dalla sequenza prelievo-spesa pubblica.

4. Efficienza

L'intervento statale qui analizzato e volto alla funzione *allocativa*: si origina dalla premessa secondo cui il mercato in alcune circostanze non sarebbe in grado di allocare le risorse nella maniera più efficiente, nel senso dell'ottimalità paretiana[37]; realizzando quantità prodotte subottimali (in difetto o in eccesso), consumi distorti, anarchia produttiva a danno dei lavoratori e dei consumatori, asimmetrie informative, monopoli[38].

4.1 Esternalità

Per affrontare il primo aspetto è opportuno esaminare preliminarmente il concetto, proposto dalla teoria convenzionale, di *esternalità*. L'esternalità è l'effetto esterno (positivo o negativo) che l'azione di un soggetto fa ricadere su altri soggetti, al di fuori delle transazioni di mercato. Esempi di esternalità negative sono l'inquinamento, il fumo passivo, le esalazioni, i rumori, una malattia contagiosa; esempi di esternalità positive sono i 'beni pubblici' (v. *infra*), un bosco (che diffonde aria pulita in una vallata assorbendo anidride carbonica o evita l'erosione del suolo), la bonifica di un terreno (per l'eliminazione di insetti che possono provocare malattie come la malaria), la costruzione di una diga (per la produttività di terreni altrimenti sommersi dall'acqua), la costruzione di una strada

---

[36] In Italia le amministrazioni pubbliche comprendono l'amministrazione centrale dello Stato, gli enti previdenziali (previdenza e assistenza), regioni, province, comuni e relativi enti pubblici. Altri enti che hanno una natura pubblica sono le imprese pubbliche, come le Ferrovie e le municipalizzate. Escludendo queste ultime, nel 2017 la spesa delle amministrazioni pubbliche è stata pari a 828 miliardi di euro (di cui 66 di interessi sul debito), il 48% del pil (dati Istat).

[37] L'ottimo paretiano è la condizione in cui l'allocazione delle risorse esistente è tale che non è possibile migliorare la condizione di benessere di almeno un soggetto senza peggiorare quella di un altro. La necessità che non vi siano cambiamenti del benessere individuale di segno opposto deriva dalla non misurabilità e non confrontabilità delle utilità di individui diversi, le quali non consentono di accertare che, in seguito a una riorganizzazione della produzione, il miglioramento di benessere di un individuo è stato superiore alla riduzione di benessere di un altro. Dunque è necessario che l'effetto sul benessere di ciascuno non abbia mai il segno meno. Vilfredo Pareto espose questo concetto nel *Corso di Economia Politica*, del 1896, attribuendo alla concorrenza perfetta la qualità di assetto paretianamente ottimale: in concorrenza perfetta, infatti, il prezzo uguaglia il costo marginale e di conseguenza il beneficio marginale conseguito dal consumatore uguaglia il valore marginale ottenibile dagli usi alternativi dei fattori che sono stati utilizzati per il bene in questione. Se, quindi, la produzione del bene fosse superiore, il valore per il consumatore del prodotto in più sarebbe inferiore al valore degli usi alternativi; se la produzione fosse inferiore, il valore perso dal consumatore sarebbe maggiore del valore conseguibile con gli usi alternativi. I sostenitori dell'esistenza di fallimenti del mercato ritengono che gli interventi statali consentano miglioramenti paretiani. Per la scuola Austriaca invece l'efficienza è intesa come la capacità degli individui di utilizzare mezzi che siano coerenti con gli obiettivi soggettivi prefissati; l'eventuale inefficienza può essere constatata *ex post* (e corretta) solo dall'individuo medesimo, non da un osservatore esterno sulla base di criteri utilitaristici, come avviene nell'approccio neoclassico di Pareto.

[38] Vedi P. Vernaglione, *Forme di mercato*, in Rothbardiana, https://www.rothbard.it/teoria/forme-di-mercato.doc, 31 luglio 2009.

(per l'aumento di valore delle case circostanti), un allevamento di api (che impollinano le piante circostanti, ad esempio i frutteti).

Nel caso delle diseconomie esterne vi sono costi non pagati dal produttore e sopportati da altri (ad esempio il deterioramento dell'aria in caso di inquinamento), e dunque l'attività produttiva non sarebbe ottimale, ma superiore a quella ottimale[39]. In caso di economie esterne, vi sono benefici goduti da soggetti ma non retribuiti al produttore che li ha generati, e dunque la produzione sarebbe sub-ottimale, cioè inferiore a quella che apporta il massimo benessere[40].

Per quanto riguarda gli strumenti individuati per fronteggiare le esternalità negative, saranno esaminati più avanti (§ 4.1.2). Circa le esternalità positive, le soluzioni sono rappresentate o dal sussidio pubblico all'attività coinvolta (A.C. Pigou)[41] o dalla fornitura del bene direttamente da parte dello Stato. La seconda soluzione è applicata nel caso dei cosiddetti *beni pubblici*.

4.1.1 Esternalità positive: beni pubblici (o collettivi)

Secondo la teoria prevalente i *public good* sono un caso di esternalità positiva: sono i beni la cui utilità è goduta collettivamente, non individualmente, cioè, secondo la definizione più tecnica di P. Samuelson, sono i beni contraddistinti da due caratteristiche: non-escludibilità e non-rivalità nel consumo[42]. La prima caratteristica consiste nel fatto che *non è possibile* escludere un'altra persona dal godimento del bene (perché è tecnicamente impossibile o perché sarebbe troppo costoso); la seconda che non *si ha interesse* a escludere un'altra persona dal consumo, perché la sua utilizzazione non riduce il consumo simultaneo da parte di altri[43]. In sostanza si porrebbe un problema di "indivisibilità": questi beni o servizi non possono essere divisi in dosi di dimensioni variabili, come avviene per un qualsiasi bene tangibile (es. il pane), perché, una volta che sono attivati, vengono goduti automaticamente da tutti (generano dunque un'esternalità positiva)[44]. Un esempio classico è rappresentato da una macchina della polizia che pattuglia un isolato (protezione, ordine pubblico); tutti coloro che abitano in quella sezione di territorio sono automaticamente protetti dal servizio predisposto, godendo ad esempio dell'effetto di deterrenza nei confronti di eventuali scippatori o ladri di appartamenti. Anche volendo, un residente non potrebbe sottrarsi alla fruizione del servizio, che si estende necessariamente ("effetto esterno" non circoscrivibile, o sottoprodotto dell'attività) a una data

---

[39] Nel gergo economico: i costi privati sostenuti dal produttore più i costi esterni rappresentano il *costo sociale totale*. Dunque, in caso di esternalità negative il costo privato è inferiore al costo sociale. Se il produttore sopportasse tutto il costo, cioè il costo sociale, il prezzo del bene sarebbe più alto e le quantità prodotte e vendute inferiori (la curva del costo marginale incontrerebbe la curva del ricavo marginale in un punto del grafico più spostato a sinistra, dunque in corrispondenza di quantità prodotte minori).

[40] In termini tecnici, il ricavo sociale è superiore al ricavo privato (la curva del ricavo marginale incontrerebbe la curva del costo marginale in un punto più spostato a destra sul grafico, dunque in corrispondenza di quantità prodotte maggiori).

[41] A.C. Pigou, *Economia del benessere* (1920), Utet, Torino, 1953. Al concetto di esternalità quale premessa di un intervento di rettifica può essere rivolta la già esaminata obiezione sull'impossibilità di un calcolo oggettivo, effettuato da un osservatore esterno, dell'utilità (benefici) o della disutilità (costi), entità soggettive e non misurabili. Per la Scuola Austriaca le uniche esternalità (negative) sono quelle derivanti da un'invasione fisica della proprietà altrui, come ad esempio accadrebbe se il mio vicino gettasse la sua spazzatura nel mio giardino o se le sostanze intangibili che invadono un determinato spazio danneggiano in maniera scientificamente dimostrata gli esseri umani o interferiscono con l'uso della proprietà.

[42] P.A. Samuelson, *The Pure Theory of Public Expenditure*, in "Review of Economics and Statistics" 36 (4), 1954, pp. 387-389. I beni con i due requisiti indicati da Samuelson più precisamente sono definiti beni pubblici *puri*.

[43] Il termine "pubblici" dunque non significa "di proprietà dello Stato"; non è la natura giuridica del soggetto che li produce a determinarne la definizione. Tuttavia l'equivoco è frequente; anche perché, nella letteratura economica, l'espressione "beni pubblici" spesso si riferisce al sottoinsieme dei beni collettivi costituito dai beni forniti dallo Stato.

[44] Quanto detto finora consente di comprendere l'altro modo in cui è definito un bene pubblico: è un bene tale per cui i benefici goduti da un consumatore in più non comportano costi addizionali per il produttore.

area spaziale[45]. Altri esempi sono: la difesa[46], l'illuminazione pubblica, il servizio antincendio, la pulizia delle strade, le dighe, la salvaguardia ambientale[47].

A causa di tale caratteristica, secondo la teoria prevalente insorge il problema del *free rider*. Secondo l'ipotesi comportamentale classica, gli individui sono *egoisti razionali* che massimizzano il loro guadagno personale. Data la non escludibilità dal godimento del bene, chiunque ne potrà usufruire anche se non paga. Dunque il finanziamento volontario (tramite mercato) non funzionerebbe, perché ogni individuo avrebbe l'incentivo a non contribuire, a fare lo "scroccone", sapendo che godrà ugualmente del servizio pagato dagli altri. In aggiunta, nessuno vuole trovarsi nella condizione del "babbeo" (*sucker*), contribuendo mentre altri fruitori non contribuiscono; si presume cioè che ognuno sappia in anticipo che tutti faranno lo stesso ragionamento opportunistico[48].

---

[45] G. Tullock, *Private Wants, Public Means*, Basic Books, New York, 1970, pp. 83-84.

[46] Ad esempio, i missili che venissero lanciati per intercettare missili nucleari nemici, difenderebbero tutte le persone che si trovano nell'area che sarebbe stata colpita, dunque c'è sia non-escludibilità sia non-rivalità.

[47] Va notato che alcuni dei beni indicati (difesa, servizio antincendio, salvaguardia ambientale) sono *public* nella loro funzione di *prevenzione*. Una volta che l'atto aggressivo o il disastro naturale si è verificato, e i fornitori del servizio intervengono, in quel momento stanno beneficiando individui concreti, i destinatari dell'aggressione o del danno, e dunque il bene assume la natura di *private*. Spesso vengono erroneamente inseriti fra i *public good* beni che non possiedono entrambe le caratteristiche della non-escludibilità e della non-rivalità. Questi, secondo la definizione di J. Buchanan, sono i 'beni misti'. Che si possono suddividere in 'beni di gruppo' (*club goods*) e 'beni soggetti a congestione' (o 'beni comuni'). I primi sono quelli che non possiedono la caratteristica della non-escludibilità ma possiedono la non-rivalità. Un esempio è la trasmissione televisiva in pay-tv, che è caratterizzata da non-rivalità (il fatto che una persona veda un programma non riduce la possibilità per un'altra di vedere lo stesso programma), ma è escludibile, grazie agli strumenti tecnologici di crittazione del segnale, che consentono di escludere singoli individui dalla visione di un programma televisivo. Dunque solo le trasmissioni televisive via etere che si sceglie di non criptare possono essere considerate *public good*, non qualsiasi trasmissione. Invece i beni soggetti a congestione sono quelli che possiedono la non-escludibilità ma sono privi della non-rivalità. Ad esempio la visione di uno specifico sito paesaggistico. Un altro esempio che viene spesso proposto è quello delle strade: non è possibile escludere e c'è rivalità nel consumo, determinata dalla caratteristica della "congestionabilità" (il traffico ne è un tipico esempio; accentuato dalla gratuità). In realtà le strade, come anche i parcheggi, se considerate nella loro basilare funzione di facilitazione degli spostamenti (trascurando il possibile effetto indiretto dell'aumento di valore degli immobili circostanti), mancano di entrambi i requisiti, perché è possibile anche l'escludibilità, essendo possibile selezionare a piacere gli ingressi, cioè far entrare solo chi paga, attraverso sbarre o pedaggi riscossi tramite apparecchi elettronici. Le infrastrutture in generale (strade, ponti, ferrovie, linee elettriche, linee telefoniche, condutture del gas e dell'acqua, fognature), strumenti tipicamente assegnati allo Stato per scopi di efficienza, non sono *public good*. Un altro esempio è la pesca; tuttavia non è impossibile privatizzare tratti di mare, introducendo l'escludibilità. È soprattutto in relazione all'acqua che è stata inventata la categoria dei *beni comuni*, la cui natura reclamerebbe la proprietà pubblica e il libero ed eguale accesso. Anche questo tipo di beni va distinto dai beni pubblici. Circa la giustizia, è un public good solo se intesa nella funzione di deterrenza contenuta nell'attività sanzionatoria, altrimenti il servizio si può considerare ritagliabile sui singoli individui coinvolti nella propria specifica vicenda giudiziaria. Con una forzatura ancora maggiore spesso vengono inseriti fra i beni pubblici l'istruzione, la ricerca e la salute, con il seguente argomento: le persone istruite, nell'ambito della loro attività lavorativa o in generale nelle interazioni sociali, esprimono una qualità e una produttività che beneficiano tutta la collettività; lo stesso vale per le persone in salute anziché malate. Tuttavia questo criterio distorce completamente il concetto di bene pubblico, prendendo in considerazione anche effetti indiretti, secondari, incerti, non verificabili e spostati in un futuro anche molto lontano. In realtà l'istruzione manca di entrambi i requisiti: qualsiasi soggetto, individuale o collettivo (scuola), trasferisca conoscenze e competenze, può decidere in maniera chirurgica a chi riservare il servizio, escludendo chi non paga. Lo stesso vale per la ricerca: coloro che vogliono godere dei frutti della ricerca pagano acquistando i libri, le pubblicazioni ecc. che la contengono, mentre chi non paga è escluso dalla conoscenza e dall'apprendimento delle nuove idee; inoltre i proprietari di brevetti possono escludere gli altri dalla produzione dei frutti delle ricerche. W. Block ha ironizzato su questa estensione indebita del concetto di bene pubblico osservando che anche a un bene indiscutibilmente privato come un paio di calze si possono attribuire, con lunghe, artificiose e incerte sequenze causali, effetti esterni: ad esempio, se un individuo non le indossa d'inverno può raffreddarsi, dunque non lavorare e quindi contrarre la produzione nazionale, oppure può contagiare altre persone che lo frequentano.

[48] Nei termini della teoria dei giochi, è un caso del tipo "dilemma del prigioniero", in cui ogni individuo ha un incentivo a non cooperare, anche se potrebbe esservi un guadagno collettivo nell'ipotesi di cooperazione. Il "babbeo" è colui che ottiene il *payoff* peggiore perché sceglie la mossa cooperativa (non confessa; qui contribuisce) mentre l'altro sceglie la mossa non cooperativa (confessa; qui non contribuisce). Va precisato che tale esito si verifica nel modello statico ideato inizialmente dal matematico Albert Tucker, mentre nei modelli dinamici con ripetibilità della decisione di Michael Taylor,

L'esito è che il bene, per carenza di risorse, o non sarebbe fornito (incassi inferiori al costo di produzione) o sarebbe fornito in quantità subottimali (non Pareto-ottimali), cioè minori di quanto servirebbe. Gli incentivi al guadagno non sarebbero sufficienti a indurre gli agenti privati a fornire i beni collettivi[49]. Da qui la conclusione: i beni pubblici devono essere forniti (o sussidiati) dallo Stato attraverso l'imposizione fiscale, cioè in maniera coercitiva, costringendo così al pagamento i soggetti che altrimenti si sottraggono[50].

Critiche alla teoria

1) Tutti i beni definiti "pubblici" sono in realtà divisibili. Nel senso che non esiste un'entità assoluta, una quantità fissa di un bene, ad esempio la protezione, fornita dallo Stato a tutti, come non esiste un bene assoluto chiamato "cibo" o "vestiario". Un elemento ineliminabile dell'esistenza umana è che gli individui vivono in uno spazio tridimensionale sulla superficie della terra. Un bene produce effetti esterni su un determinato spazio fisico e non su un altro, e, all'interno dello spazio fisico su cui ha effetti, incide in misura maggiore in alcune zone e minore in altre. Inoltre molte aree territoriali sono delimitabili con strutture fisiche quali cancelli, muri ecc. Ciò significa che anche per i beni summenzionati esistono escludibilità e rivalità. Ad esempio, relativamente all'escludibilità: le guardie giurate che proteggono una banca possono non intervenire contro il ladro che deruba un negozio che non è loro cliente; dunque è possibile escludere (in questo caso il titolare del negozio) dal servizio della protezione. Rivalità: se un poliziotto pattuglia un quartiere non ne può pattugliare un altro; dunque c'è rivalità nel consumo, perché io ho interesse a che il poliziotto pattugli il mio quartiere e non quello limitrofo, altrimenti il servizio prestato a me si riduce. Un discorso simile si può fare relativamente alla difesa nazionale, talvolta considerata un bene pubblico "puro": la maggior parte degli strumenti, che non sono altro che beni tangibili o servizi per loro natura economicamente "scarsi" (quantitativamente limitati), non difende l'intero territorio nella stessa maniera: un sottomarino che pattuglia l'Oceano Pacifico orientale protegge la California molto più di Boston. E i cittadini dell'Alaska e delle Hawaii possono essere esclusi molto facilmente dal perimetro difensivo. Vi è rivalità nel consumo. D'altra parte, la difesa dev'essere divisibile: se non fosse così, essa, una volta predisposta, difenderebbe anche il territorio di paesi confinanti o addirittura del nemico; invece è possibile limitarla alla sezione di territorio che interessa. Vi è rivalità anche per il servizio dei fari: un'imbarcazione che occupa un dato tratto di mare impedisce ad altre di occuparlo nello stesso momento[51].

Russell Hardin, Robert Axelrod, Martin Nowak e Karl Sigmund la cooperazione spesso diventa la scelta razionale (v. *infra*, nota 56).

[49] In alcune versioni della teoria dei beni pubblici, oltre al problema del *free rider*, si solleva anche il problema dei *costi di transazione*: elaborati da Ronald Coase e dall'Analisi Economica del Diritto, in generale sono costituiti dalle energie e dal tempo spesi per portare a termine una transazione, e possono essere costituiti dalla ricerca del bene oggetto di scambio, dalla conoscenza delle sue caratteristiche, dall'individuazione dell'interlocutore, dalla necessità di mettere d'accordo un elevato numero di soggetti, dalla negoziazione (cioè la definizione dei termini contrattuali), dall'esecuzione (di cui fanno parte i costi di trasporto), da eventuali comportamenti opportunistici. Tali costi impedirebbero, o renderebbero molto difficoltoso, il coordinamento spontaneo, precludendo la fruizione del bene.

[50] W.J. Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State*, Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1965.

[51] Anche relativamente a beni per i quali non si mette in discussione la loro natura collettiva grazie a un'esternalità non circoscrivibile, come un monumento o la facciata di un palazzo esteticamente gradevoli, l'elemento spaziale rende tali beni congestionabili. Come ha osservato M. Gaffney (1968), «un paio di occhi in più che ammirano una cascata non va a diminuirne la bellezza, ma il proprietario di quegli occhi occupa una piazzola di campeggio e una sede stradale, risorse limitate che devono essere razionate». Inoltre, «se le cascate Yosemite rispettassero veramente i criteri di bene pubblico – nessun costo marginale – allora una singola cascata dovrebbe soddisfare il mondo intero. […] Ma le cascate servono uno spazio limitato, e l'accesso è razionato dal controllo di tale spazio». Un esempio simile è proposto da Pierre Lemieux: «Anche un fuoco d'artificio non è più un bene pubblico quando gli spettatori si pestano i piedi». P. Lemieux, *L'anarco-capitalismo* (1988), Liberilibri, Macerata, 2018, p. 38. In ogni caso, relativamente a tutti i beni la cui fruizione consiste nel piacere derivante dal guardarli - un paesaggio, un monumento, un cinema all'aperto – W. Block ha osservato che la loro esternalità può essere eliminata attraverso l'introduzione di ostacoli che ne impediscano la vista, come palizzate, muri, veli e così via. Il proprietario confronterà il costo della realizzazione dell'ostacolo visivo con l'incremento dei ricavi derivante dai clienti che in precedenza guardavano "a sbafo" e dopo sono disposti a pagare; se i ricavi stimati superano i

Anche aree territoriali molto ampie, grazie alla possibilità di essere fisicamente delimitate, sono in grado di internalizzare servizi come la protezione, l'illuminazione, la nettezza urbana o l'antincendio. Il proprietario di tali aree territoriali, infatti, può controllarne l'accesso, e può quindi incorporare il costo della protezione, e degli altri beni pubblici, nel prezzo richiesto ai residenti, in particolare nei canoni, internalizzando le esternalità. Ciò compromette la caratteristica della non-escludibilità ed elimina il problema del *free riding*. Esempi: le *private town*[52], i comprensori sicurizzati[53], i condominî[54] e i quartieri privati[55], i centri commerciali[56], i parchi tematici[57], i campus universitari, i *resort*, i circoli sportivi.

Questo significa che, nei fatti, ci sono gradi praticamente infiniti di protezione: da un poliziotto solo che pattuglia un intero quartiere a più guardie del corpo personali attive ventiquattro ore su ventiquattro, il che evidenzia la divisibilità del servizio.

Allora, se non esiste una quantità assoluta, ma quantità concrete, tali beni sono *private good* ed è possibile realizzarne una quantità ottima sulla base delle leggi della domanda e dell'offerta.

2) Per quanto riguarda la non perfetta coincidenza fra acquirente e beneficiario, che determinerebbe il problema del *free rider* (vengono beneficiate persone che non pagano), si fa notare che tantissime attività private beneficiano indirettamente soggetti diversi dagli acquirenti, eppure i sostenitori dell'esistenza dei beni pubblici non ne reclamano un finanziamento coercitivo (e ciò non comporta il venir meno dell'attività); in sostanza, come per primo notò il filosofo ed economista M. Rothbard, non si vede perché le esternalità positive debbano rappresentare un problema sociale. Esempi: la vista del giardino del mio vicino potrebbe darmi piacere, ma devo essere tassato per questo, anche se non è un servizio che ho chiesto esplicitamente? Il giurista R. Barnett propone un esempio simile: la vista di un campo da golf da una finestra della sua abitazione. Nonostante egli traesse piacere da quella vista, il circolo di golf non gli ha mai chiesto il pagamento di una somma di denaro. Le quote pagate dai soci erano sufficienti per l'attività del circolo, cioè per la produzione e l'utilizzazione del bene. Tra l'altro, il mercato riesce a incorporare la maggiore o minore gradevolezza di un luogo, attraverso il prezzo (o il canone d'affitto) più alto o più basso dell'abitazione che in esso si trova. Altri esempi di benefici (esternalità positive) non pagati sono l'effetto del deodorante utilizzato da una persona per gli altri passeggeri di un autobus, o la musica goduta da coloro che non mettono i soldi nel cappello dei musicisti di strada, o le bellezze architettoniche di una città, o il piacere estetico generato negli uomini dalla cosmesi delle donne o viceversa; tuttavia nessun economista suggerirebbe di costringere i soggetti beneficiati in tutte queste circostanze a pagare i produttori.

D'altra parte, tutti noi che viviamo nel momento presente godiamo della grande accumulazione di beni, invenzioni e idee realizzata dai nostri antenati, senza la quale vivremmo in una giungla primitiva; siamo tutti *free rider*, del presente e del passato[58].

---

costi egli costruirà la struttura, altrimenti no. W. Block, *Public Goods and Externalities: The Case of Roads*, in "Journal of Libertarian Studies", vol. 7, n. 1, primavera 1983, p. 16.

[52] Come Arden nel Delaware, Reston in Virginia, Irvine in California o la Sunshine Mountain Ridge Homeowner Association in Arizona. Oggi circa il 19% della popolazione americana – 60 milioni di persone – è insediata in strutture di questo tipo, di cui il 5,9% sono *gated community*, chiuse da recinzioni, muri e sorveglianza.

[53] Come l'Olgiata a Roma.

[54] Come Fort Ellsworth in Virginia.

[55] In Italia l'esempio più avanzato è San Felice a Milano.

[56] Negli Stati Uniti oggi il più grande è il Mall of America di Bloomington, nel Minnesota, che si estende su 230.000 metri quadrati, con oltre 500 negozi e 12.500 posti auto.

[57] Ad esempio Disneyworld in Florida, che copre un'area di 116 km^2 a sud-est di Orlando.

[58] Questo argomento viene utilizzato dagli esponenti del collettivismo metodologico e dai redistributivisti per attenuare o confutare la legittimità dei guadagni personali, soprattutto quando sono di grande entità, giustificando il trasferimento dei redditi alla "collettività" e, con un salto logico, allo Stato. Se il merito di ciò che si è riusciti a realizzare è dovuto, in misura più o meno grande, all'ambiente in cui si vive – al contesto infrastrutturale, culturale, istituzionale – allora non si ha titolo ad appropriarsi di tutti i frutti dei propri sforzi, iniziative e invenzioni; quei frutti vanno condivisi. Tale ragionamento è stato sottoposto a diverse critiche. 1) Sul mercato è possibile valutare il contributo di ciascuno al prodotto complessivo attraverso la produttività marginale; e non vi è alcun compenso addizionale da attribuire. Riprendendo

Tutti questi esempi dimostrano che il problema del *free-rider* è in realtà molto meno importante di quanto la teoria prevalente non suggerisca, perché, paradossalmente, esso è molto diffuso nel mondo reale. Insomma, l'argomento del *free rider* è un argomento che "prova troppo"[59]. In sostanza, non tutte le esternalità devono essere pagate, ma solo quelle che un individuo ha espressamente richiesto (sul mercato), "rivelando" le sue preferenze.

3) Il grado di privatezza o pubblicità dei beni è dato dalle circostanze, dalle valutazioni e dalle preferenze degli individui, che sono mutevoli: un bene giudicato privatissimo come la biancheria intima, può diventare pubblico per una spogliarellista; mentre un bene considerato pubblico come il colore della facciata della mia casa può diventare privato nel momento in cui gli altri smettono di interessarsene o viene alzata una palizzata per nasconderla. Dunque è impossibile qualunque criterio oggettivo di distinzione fra beni privati e pubblici sulla base di particolari caratteristiche tecniche o fisico-chimiche del bene.

4) Non si può stabilire a tavolino la quantità "ottima" (che lo Stato garantirebbe e il mercato no), perché non esiste un criterio oggettivo in base al quale si possa stabilire tale ottimalità. L'utilità tratta dagli individui non è misurabile e comparabile, dunque lo Stato non ha strumenti per conoscere *quanto* beneficio ciascuno trarrebbe dai beni e quindi il corrispondente ammontare di essi e del tributo da pagare. Oppure, quello che per lo Stato è un "bene", per uno o più persone può essere un "male" (ad esempio, le spese per la difesa per un pacifista). In teoria si dovrebbe chiedere a ogni persona il suo atteggiamento nei confronti di ogni bene, per sapere se deve finanziarlo o no, e quanto. Ma sarebbero costi di transazione giganteschi; inoltre la persona potrebbe mentire; infine i gusti cambiano, dunque questa indagine dovrebbe essere continua, ma ciò impedirebbe in pratica di prendere qualunque decisione[60]. La soggettività dei valori quindi rende impossibile una "funzione del benessere sociale" con la sua scala di valori sociali, e qualunque metodo di derivazione di tale

---

l'esempio delle strade, se fossero private il costo emergerebbe sotto forma di pedaggio imposto agli utilizzatori; è la scelta di rendere le strade pubbliche e gratuite che impedisce l'emergere del contributo di tale infrastruttura, e dunque del suo proprietario, all'output complessivo. Inoltre, nel caso in cui l'attività statale, anziché essere rappresentata da strade o illuminazione o protezione, è costituita dal trasferimento di una somma di denaro (es. l'indennità di disoccupazione), colui che è stato tassato per fornirla non riceve neanche una contropartita (che invece è stata assegnata al disoccupato), dunque in tal caso il contributo (sottratto con la forza) non è giustificato da un beneficio ricevuto. 2) Il fatto che l'essere umano tragga un vantaggio enorme dalle interazioni con gli altri, dalla socialità (senza di essa qualsiasi individuo non avrebbe a disposizione nemmeno il linguaggio per esprimere i concetti, oltre alle conoscenze sviluppatesi in tutta la storia umana precedente) non significa che egli sia deterministicamente una semplice e passiva espressione o derivazione del "tutto" sociale. Se fosse così, non si potrebbero spiegare le innumerevoli situazioni in cui individui specifici, rielaborando le idee ricevute, hanno prodotto grazie alla propria individualità nuove idee e progressi nei vari campi del sapere e della tecnologia. Il collettivismo «nega che gli individui possano formarsi idee per proprio conto, governare le proprie vite alla luce di tali idee ed essere responsabili dei risultati di esse. [...] Sebbene noi siamo esseri sociali, vi è una insopprimibile individualità delle nostre vite, e per la nostra realizzazione ciò implica che dobbiamo poter essere sovrani delle nostre vite» (T.R. Machan, *Libertarianism, For and Against*, Rowman & Littlefield, Lanham, Maryland, 2005, p. 68). 3) Il terzo errore consiste nel salto logico di identificare nei trasferimenti coercitivi dell'imposizione fiscale i canali che ripristinano una condizione di giustizia, risarcendo chi davvero ha contribuito alla ricchezza complessiva. Ma «le imposte non sono lo strumento per rimettere alla società i nostri debiti. Se lo fossero, probabilmente alcuni di noi più che al paese in cui vivono dovrebbero mandare un assegno mensile al professore di liceo che per primo ha visto in loro del talento, devolvere quote del proprio reddito per mettere fiori sulla tomba della nonna che per prima li ha accompagnati al pianoforte, inviare i propri ringraziamenti alla famiglia di Charles Darwin o a quella di Guglielmo Marconi» (A. Mingardi, *L'intelligenza del denaro*, Marsilio, Venezia, 2013, p. 213). Inoltre, i benefici che il soggetto ha ricevuto dalle generazioni precedenti e dai contemporanei non erano stati da lui richiesti.

[59] Vi sono poi situazioni in cui il comportamento da *free rider* è positivo, perché migliora il benessere collettivo: ad esempio, nell'ambito di un cartello, la "defezione" di un produttore che introduce elementi di concorrenza abbassando il prezzo.

[60] Per gli stessi motivi la celebrata analisi *costi-benefici* di fatto è impossibile. Se i costi e i benefici sono espressi in termini di utilità, essi non sono misurabili e confrontabili; gli eventi futuri non sono prevedibili e quantificabili (quante persone moriranno senza la cintura di sicurezza in automobile?); infine, se costi e benefici sono espressi in termini monetari, non si capisce come assegnare il valore di alcuni eventi in unità monetarie (quanti euro vale aver salvato la vita dell'automobilista?).

funzione è arbitrario e dunque dittatoriale[61]. Solo la domanda che si esprime sul mercato "rivela" le quantità desiderate.

5) Si parte dal pregiudizio che i privati, a seguito di atteggiamenti opportunistici e dell'esistenza di elevati costi di transazione, volontariamente non contribuirebbero, o non contribuirebbero in maniera sufficiente. La tesi convenzionale, come si è visto, ritiene che la condizione di "babbeo" sia indiscutibilmente preclusiva del contributo. La teoria standard dei beni pubblici assume in maniera implicita due presupposti teorici: una specifica antropologia umana e l'atomismo a livello sociale.

Per quanto riguarda il primo aspetto, l'antropologia presupposta è troppo misera, le persone possono contribuire volontariamente alla fornitura di un bene non escludibile per diversi motivi (per diversi *incentivi*, che possono sovrabilanciare il *free riding*), di segno egoistico o altruistico: ad esempio per senso di giustizia; o per carità cristiana; o per imperativo kantiano; o per "simpatia" smithiana; o per orgoglio civico; o per elementi reputazionali – l'ostracismo sociale[62] o il boicottaggio economico che deriverebbero da un comportamento opportunistico[63], o il desiderio di accettazione e integrazione in una data comunità[64]. Esempio: le luminarie di Natale nei quartieri, spesso finanziate dai commercianti della zona; il fatto che alcuni commercianti non contribuiscano non induce gli altri a non contribuire. Se la pervasività del *free riding* non si determina per un bene non primario, ancora minore sarà la sua incidenza per beni considerati più urgenti, come la protezione o il servizio antincendio. Se un bene è importante, gli individui si accordano e contribuiscono anche sapendo che ci sono alcuni *free rider*[65]. L'esistenza di *free rider* nella realtà è diffusissima, eppure non impedisce quasi mai la produzione e l'offerta dei beni caratterizzati da non-escludibilità.

Per quanto riguarda il secondo aspetto, la tesi del fallimento di mercato parte dal presupposto che gli individui o i nuclei familiari siano atomistici, unità isolate che non comunicano; ma non è così: in vista del soddisfacimento di un bisogno, gli individui intraprendono contatti reciproci e iniziative[66].

In ogni caso, tecniche come gli accordi di garanzia (o contratti condizionali) possono ridurre l'incertezza e aumentare la disponibilità degli individui a offrire una data somma di denaro[67].

---

[61] Come illustrato dal teorema di K. Arrow (1942), è impossibile aggregare le funzioni di utilità individuali in una funzione di utilità sociale qualora le alternative tra cui scegliere siano più di due. Poiché le utilità di individui diversi non sono confrontabili, dunque non sommabili, si possono solo effettuare valutazioni ordinali per ciascun individuo. Tre individui A, B e C, decidono fra tre alternative, x, y e z, con preferenze transitive (se x>y e y>z allora x>z). A le preferisce in base all'ordine decrescente x, y, z; B nell'ordine y, z, x; e C nell'ordine z, x, y. In tale situazione non si riesce a ottenere una soluzione, cioè un ordinamento delle preferenze *sociali*, perché due su tre preferiscono x a y, due su tre y a z e due su tre z a x.

[62] Nell'ambito dell'economia sperimentale si è evidenziato che un meccanismo sanzionatorio non monetario (informale), basato sulla pressione sociale, conduce a un aumento notevole dei livelli contributivi, dunque della cooperazione. D. Masclet, C. Noussair, S. Tucker, M-C. Villeval, *Monetary and Nonmonetary Punishment in the Voluntary Contributions Mechanism*, in "American Economic Review", vol. 93, 2003, pp. 366-390.

[63] Cfr. M. Olson, *La logica dell'azione collettiva* (1965), Feltrinelli, Milano, 1990.

[64] Sui comportamenti più o meno collaborativi incidono anche variabili culturali o sociodemografiche. Cfr. N. Eber, M. Willinger, *Economia in laboratorio* (2005), il Mulino, Bologna, 2009, p. 21.

[65] Nei termini della teoria dei giochi svolta da de Jasay: per i teorici dei beni pubblici il risultato "fare il free rider e non avere il bene pubblico" è preferita al risultato "avere il bene pubblico ma risultare babbeo". Ma per de Jasay la struttura degli incentivi può essere tale da far preferire per prima sempre la scelta da *free rider*, ma di preferire la scelta da babbeo a quella di trovarsi senza il bene pubblico. A. de Jasay, *Social Contract, Free Ride: A Study of the Public Goods Problem*, Clarendon Press, Oxford, 1989. Anche l'economia sperimentale ha evidenziato come la predizione teorica di contribuzione pari a zero sia erronea: nell'esperimento promosso da John Ledyard i soggetti depositano nel fondo comune tra il 40% e il 60% della loro dotazione iniziale. J. Ledyard, *Public Goods: A Survey of Experimental Research*, in J. Kagel, A. Roth, *Handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press, Princeton, 1995, pp. 111-194.

[66] Con gli strumenti della teoria dei giochi R. Axelrod dimostra che, se il gioco cooperativo si svolge in diversi *round*, cioè se gli individui sanno che le relazioni reciproche non sono effimere ma che dovranno intraprenderle più di una volta in futuro, allora riterranno vantaggioso rischiare una perdita immediata (comportarsi da *sucker*) in vista di una futura e permanente collaborazione. R. Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York, 1984.

[67] «Il membro di un dato gruppo stringe un accordo di garanzia con altri membri del gruppo quando accetta di essere vincolato dall'accordo – per esempio, contribuire al finanziamento dei servizi oggetto dell'accordo – se, e solo se, una data quota dei membri del gruppo accetta gli stessi obblighi, o solo se gli impegni assunti dagli altri raggiungono un dato livello minimo. Ad esempio, se la mia città rischia un attacco bellico, io potrei accettare di acquistare un'obbligazione da

Circa i costi di transazione, si è fatto notare che tutti i costi psichici dell'azione umana, compresi quindi i costi di transazione, sono soggettivi, non misurabili e non confrontabili. Dunque un osservatore esterno – legislatore o giudice – non può affermare *ex ante* che l'insieme dei costi di transazione è superiore al beneficio finale della transazione; o che è superiore al costo della misura politica (in questo caso realizzare i beni attraverso finanziamento coercitivo e centralizzato), e che il beneficio finale è certamente superiore al costo della misura politica. Solo attraverso le *preferenze dimostrate* possiamo conoscere le valutazioni di utilità delle persone: se queste non negoziano, vuol dire che il costo della transazione è ritenuto superiore al beneficio, se invece negoziano vuol dire che lo ritengono inferiore. Nel primo caso il bene o il servizio non verranno predisposti, ma non vi è niente di inefficiente in tale esito, nessun "fallimento" del mercato, rappresentando la scelta volontaria dei soggetti coinvolti. Affermare che lo scambio avrebbe *dovuto* aver luogo significa che si abbandona il criterio *value-free* dell'ottimalità paretiana per passare a un'asserzione normativa. È come se i costi di transazione non fossero costi reali di cui i soggetti tengono conto.

Quanto detto dimostra che, volendo ammettere l'esistenza di beni pubblici, non si vede perché tali beni debbano essere forniti dallo Stato[68], e non da imprese private, in grado di esprimere una struttura di *governance* (organizzazione interna) ed economie di scala più efficienti (sui costi da inefficienza delle attività statali v. *infra*).

6) L'evidenza storica mostra che tutti i beni oggi definiti (spesso erroneamente) pubblici e monopolizzati dallo Stato, in passato erano offerti da privati: la giustizia, la protezione[69], l'istruzione[70], il servizio postale, le strade[71], le ferrovie[72], il servizio antincendio[73], i fari[74]. E

1000 dollari per sostenere i costi di un attacco preventivo contro l'aggressore, ma solo se il 70 per cento degli altri residenti fa la stessa cosa, o solo se il valore totale delle obbligazioni acquistate dagli altri raggiunge la somma di 70 milioni di dollari». G. Chartier, *Anarchy and Legal Order*, Cambridge University Press, New York, 2013, pp. 199-200.

[68] Christopher Freiman ha osservato che uno Stato che offre beni pubblici è a sua volta un bene pubblico. Per non essere un *free rider* di questo bene pubblico bisogna informarsi in maniera completa quando si vota (programmi dei partiti, biografie dei candidati, leggi approvate, acquisire conoscenze in varie materie ecc.), in modo da votare "bene", promuovere buone politiche. Tuttavia tale atteggiamento è molto costoso e infatti la maggior parte delle persone non lo mantiene. Il che significa che le persone fanno i *free rider* relativamente allo Stato, su cui però si conta per risolvere il problema del *free riding*: una contraddizione interna. L'argomento utilizzato (il *free riding*) confuta se stesso. C. Freiman, *Ideal Theory*, in in J. Brennan, B. van der Vossen, D. Schmidtz, (a cura di), *The Routledge Handbook of Libertarianism*, Routledge, New York, 2018, pp. 301-311.

[69] Negli Stati Uniti la polizia pubblica viene imposta solo a partire dalla metà dell'Ottocento, in Gran Bretagna nel 1829 con il *Metropolitan Police Act*; in entrambi i casi a fronte di notevoli resistenze da parte della cittadinanza: cfr. T.A. Ricks, B.G. Tillett, C.W. Van Meter, *Principles of Security*, Criminal Justice Studies, Anderson Publishing Co., Cincinnati, 1981, p. 5; F. Morn, *The Eye that Never Sleeps*, University Press, Bloomington, Ind., 1982, p. 8.

[70] High e Hellig (1998) hanno dimostrato che in Gran Bretagna e negli Stati Uniti l'istruzione veniva fornita in forma privata e su larga scala prima che i governi la monopolizzassero. Negli Stati Uniti la scuola pubblica nasce nel 1852: già prima di quell'anno circa il 75% della popolazione aveva avviato proficuamente un percorso di scolarizzazione.

[71] Nel Regno Unito e negli Stati Uniti fino all'inizio del Novecento, quando operò la monopolizzazione pubblica, le strade a lunga percorrenza, a dispetto della teoria dei costi di transazione, furono realizzate e gestite privatamente: nel Regno Unito vi erano più di 1100 compagnie private che riscuotevano i pedaggi su circa 35.000 chilometri di strade, mentre negli Stati Uniti circa 3000 compagnie private costruirono e gestirono più di 48.000 chilometri di strade. Oggi negli Stati Uniti strade private esistono in molte comunità, in particolare a St. Louis, nel Missouri. Il finanziamento tramite tariffe sul passaggio e parcometri è più efficiente rispetto al finanziamento tramite fiscalità generale.

[72] In Inghilterra, dove furono inventate agli inizi dell'Ottocento (14.000 km nel 1860), negli Stati Uniti, ma anche in Italia, le ferrovie furono realizzate da privati, e solo successivamente nazionalizzate, in genere dopo la Prima Guerra Mondiale. In Italia lo Stato postunitario non aveva le risorse – un miliardo e mezzo di lire – necessarie per realizzare i 6000 chilometri di ferrovie ritenuti indispensabili per lo spostamento di persone e merci, e dunque sia la costruzione sia l'esercizio furono affidati a privati; la nazionalizzazione della rete avvenne nel 1905.

[73] A Londra fino al 1866 il servizio antincendio era svolto da compagnie di assicurazione private con i proventi derivanti dai sottoscrittori di assicurazioni contro gli incendi. Negli Stati Uniti nel 1852 tutti i pompieri erano volontari; negli anni successivi iniziano a costituirsi i dipartimenti pubblici comunali.

[74] I fari dei porti (*lighthouses*) hanno rappresentato l'esempio di bene collettivo più utilizzato dagli economisti (Mill, Samuelson, Arrow, Buchanan, Heilbroner, Thurow). Ma in Inghilterra dal Seicento all'Ottocento i fari erano gestiti da privati, che riscuotevano quando le imbarcazioni attraccavano al porto, e in relazione alla rotta seguita. Ronald H. Coase

attualmente servizi giurisdizionali o di protezione sono offerti da privati o gestiti privatamente: le polizie private[75] (vigilantes), le guardie del corpo[76], le scorte, i gruppi di controllo del vicinato[77], le agenzie di investigazione, le videocamere, gli impianti antifurto, gli allarmi, le serrature sofisticate, le sbarre alle finestre, i cani da guardia, la detenzione di armi, le cassette di sicurezza, le assicurazioni, la giustizia civile (arbitrati e transazioni, es. American Arbitration Association, o la London Commercial Court per le controversie fra parti appartenenti a Paesi diversi)[78], le carceri private. Negli ultimi anni sono cresciute le compagnie militari private (*contractor*) utilizzate dai ministeri della Difesa[79]. Non c'è un solo bene pubblico che non sia stato o non sia offerto da privati.

Don Lavoie e Jeffrey R. Hummel hanno osservato che non è sufficiente dimostrare un 'fallimento del mercato' per giustificare l'intervento dello Stato: bisogna anche dimostrare che i funzionari statali sono in grado di realizzare un assetto più efficiente di quello di mercato[80]. Anche se i beni offerti sul mercato raggiungessero dimensioni subottimali, ciò ancora non giustificherebbe la fornitura pubblica coercitiva, perché i costi complessivi di quest'ultima (sprechi, corruzione, irrazionalità allocative, potere di tassare illimitato, scarsa efficacia) sarebbero superiori all'ipotetico "fallimento" di mercato. Ad esempio, si dice che la difesa è un 'fallimento del mercato'; ma intanto la storia anche recente evidenzia solo i fallimenti dello Stato in questo settore: Pearl Harbour o l'11 settembre 2001. Lo stesso vale per l'ordine pubblico: la percentuale di reati non perseguiti sul totale è altissima[81].

4.1.2 Esternalità negative

Per le esternalità negative (es. inquinamento) sono state individuate tre soluzioni: 1) regolazione diretta, che può consistere nell'imposizione di tecnologie che riducono o eliminano l'esternalità

---

invece indica la Scozia del Settecento e Ottocento, dove i fari erano realizzati e gestiti da associazioni private di armatori. R.H. Coase, *Il faro nell'economia* (1974), in *Impresa, mercato e diritto*, il Mulino, Bologna, 1995, pp. 291-317.

[75] A Detroit, la città con i più alti tassi di criminalità negli Stati Uniti, nel 1998 cominciò a operare la compagnia privata Threat Management Center, i cui servizi in alcuni quartieri hanno ridotto il crimine violento del 90%. In South Carolina poliziotti privati sono autorizzati dallo stato a effettuare arresti e a rispondere ai servizi di chiamata telefonica. In Italia i dipendenti delle circa 1300 società di vigilanza private sono più di 70.000.

[76] Negli Stati Uniti oggi i poliziotti privati sono il doppio di quelli pubblici, un chiaro sintomo dell'insufficienza e dell'inefficienza della polizia statale.

[77] Sono gruppi di quartiere in contatto attraverso piattaforme web, gruppi di Whatsapp o pagine Facebook, che fronteggiano la microcriminalità attraverso segnalazioni, anche alle forze dell'ordine. In Italia i gruppi ufficiali di sicurezza partecipata, quelli che hanno stipulato protocolli con le prefetture, raggiungono circa 61.000 famiglie e sono attivi in 445 comuni. Poi vi sono i gruppi informali, che tramite internet condividono informazioni sulla vita di quartiere, compresi i reati di strada.

[78] Negli Stati Uniti circa il 75% delle controversie commerciali sono definite tramite arbitrato privato o mediazione.

[79] Gli Stati Uniti dal 2007 al 2012 hanno speso circa 160 miliardi di dollari per compagnie militari private. L'agenzia indipendente The Congressional Budget Office ha calcolato che un battaglione di fanteria in guerra costa 110 milioni di dollari all'anno mentre un'unità militare privata 99 milioni.

[80] J.R. Hummel, D. Lavoie, *National Defense and the Public-Goods Problem*, in R. Higgs (a cura di), *Arms, Politics, and the Economy*, Holmes & Meier Publishers, New York, 1990, pp. 37-60. Secondo E.P. Stringham quando sorge un problema, anziché dare per scontato che la soluzione sia lo Stato, ci si deve prima domandare se esso abbia l'abilità, le conoscenze e gli incentivi per risolverlo; negli esempi proposti dall'autore mancano tutti e tre gli elementi. E.P. Stringham, *Private Governance*, in J. Brennan, B. van der Vossen, D. Schmidtz (a cura di), *The Routledge Handbook of Libertarianism*, Routledge, New York, 2018, pp. 312-322.

[81] Su questo aspetto i dati riguardanti i vari Stati del mondo configurano una vera e propria bancarotta nella capacità di fornire protezione ai cittadini. In Italia nel 2014 i furti non puniti sono stati pari al 95,6% del totale, i borseggi il 98%, le rapine il 76%, gli omicidi il 40% (dati Viminale). Un processo civile dura in media sette anni, uno penale cinque (dati ministero della giustizia). Nel 2016 i processi conclusisi con la prescrizione sono stati 139.388. Dal 2000 al 2016 le ingiuste detenzioni hanno oscillato dal valore minimo di 757 nel 2013 e il valore massimo di 1718 nel 2011. Dal 1991 al 2020 gli errori giudiziari – arresti in carcere seguiti da proscioglimenti o assoluzioni – sono stati circa 30.000. Negli Stati Uniti, nell'ambito dei reati denunciati, nel 50% delle aggressioni alla persona e nell'80% delle aggressioni alla proprietà non si trova il colpevole (dati FBI 2010). La stima è per difetto perché bisogna tenere conto dell'ampio numero di crimini non denunciati.

negativa[82] o nella compressione o eliminazione delle attività inquinanti[83]; 2) tassazione, con l'importo pari al danno causato e trasferito ai danneggiati, così da "internalizzare" le esternalità negative prodotte: "tasse sulle emissioni" o "tasse di Pigou"[84]; 3) soluzione di mercato: estensione dei diritti di proprietà con risarcimento del danno;[85] in questo ambito, valorizzazione delle azioni collettive, attraverso cui si consente ai cittadini coinvolti di citare in giudizio il soggetto inquinante per i danni[86].

In materia ambientale la politica oggi dominante è quella del primo tipo, in particolare attraverso limitazioni e divieti, spesso eccessivi e sproporzionati rispetto al danno effettivo.

Per quanto riguarda il secondo strumento, l'analisi di Pigou era basata sulla misurabilità dell'utilità e sulla comparazione fra le utilità di individui diversi, per cui sarebbe possibile da parte di un soggetto esterno migliorare il benessere dell'intero sistema economico. Ma le utilità non sono misurabili e confrontabili; le preferenze si "rivelano" solo con le azioni e le scelte dei singoli, e il loro benessere non può essere dedotto da formule matematiche.

Sul piano pratico la tassa sulle emissioni è stata sottoposta a due rilievi. Essa viene trasferita sul consumatore sotto forma di maggior prezzo. Le imprese che operano in un mercato internazionale sono svantaggiate rispetto alle imprese straniere non soggette alla tassa.

Circa la terza soluzione, il problema ambientale verrebbe fronteggiato con una più ampia assegnazione e rispetto dei diritti di proprietà. Secondo la teoria dominante, in materia di diseconomie esterne e ambiente lo Stato sarebbe più lungimirante del privato. Tuttavia, se il sistema di mercato si è rivelato più efficiente dei sistemi collettivisti, non si vede perché non debba rivelarsi tale anche per la salvaguardia di risorse come l'aria o l'acqua. La tesi centrale degli ecologisti di mercato è che il proprietario privato cura la propria risorsa ed è lungimirante relativamente a essa in quanto è suo interesse garantirsi guadagni futuri duraturi. Il principio del risarcimento del danno rappresenterebbe la correzione al problema dei costi non pagati (diseconomia esterna) visto all'inizio del capitolo; e un deterrente nei confronti dell'inquinatore.

---

[82] Ad esempio l'imposizione a un'acciaieria di dispositivi per filtrare i fumi, o della marmitta catalitica nelle automobili.

[83] Ad esempio la limitazione del traffico automobilistico o la creazione di una riserva naturale, che impedisce lo svolgimento di attività inquinanti nell'area.

[84] A.C. Pigou, *Economia del benessere* (1920), cit. Ad esempio, la *carbon tax* preleva una somma di denaro per ogni quantità di anidride carbonica emessa: la Finlandia, primo paese al mondo a introdurla nel 1990, attualmente ha un'aliquota di 20 euro per tonnellata di CO2 emessa. In Italia, così come in altri Paesi, le eco-tasse non vengono introdotte su singoli produttori inquinanti ma sui settori: ad esempio sulla benzina, sul bollo automobilistico, sulla bolletta elettrica, sui consumi di carbone e gas metano, sull'immatricolazione dell'automobile e della motocicletta, sui sacchetti di plastica, sulle pile, sugli oli lubrificanti, sugli imballaggi, sui materiali per costruzioni, sui biglietti aerei, sui rifiuti. In Italia nel 2012 la somma incassata da queste tasse è stata pari a 44 miliardi di euro; tuttavia solo l'1% di questa cifra è stata destinata ad azioni di risanamento ambientale (sistemazione idrogeologica, disinquinamento dell'aria), il resto è stato destinato a coperture finanziarie che non hanno alcuna attinenza con l'ambiente. Lo stesso avviene per le imposte sulle sigarette: teoricamente dovrebbero essere a un livello tale da finanziare le cure mediche per le malattie provocate dal fumo; in realtà la somma raccolta eccede di gran lunga le spese mediche (non solo in Italia), dunque la teoria dell'imposta come corrispettivo del danno, anche se viene evocata, di fatto non è mai applicata.

[85] Una variante di tale soluzione è la contrattazione diretta tra danneggiato e danneggiante proposta da R. Coase (R. Coase, *The Problem of Social Costs*, in "Journal of Law and Economics", n. 3, ottobre 1960). L'articolo nacque proprio come risposta a A.C. Pigou e alla sua soluzione del problema delle diseconomie esterne, incentrata sulle imposte assegnate in anticipo a una delle parti. Secondo Coase l'assunzione errata è di ritenere di poter stabilire in anticipo quale dei due soggetti in conflitto sia in torto. Le esternalità sono frutto della combinazione delle due attività. Nel caso di un incendio di un terreno agricolo prodotto da un treno in transito, l'incendio dipende da entrambe le attività, perché esso non ci sarebbe stato se la ferrovia non fosse stata costruita, ma anche se le piantagioni non fossero state realizzate così vicine ai binari. Se è così, allora, in assenza di costi di transazione, bisogna lascia negoziare le due parti, che raggiungeranno la soluzione più efficiente. In caso di esistenza di costi di transazione, invece, il giudice deve assegnare i diritti di proprietà (addossare il costo a uno dei due soggetti) in modo da massimizzare il valore della produzione.

[86] La *class action* ha il vantaggio di consentire la causa anche quando i danni individuali non sono rilevanti, e dunque il singolo non ha interesse a intraprendere l'azione confrontando i benefici futuri, limitati e incerti, con i costi certi rappresentati dalle spese legali e dal tempo perso. La delega a un soggetto che rappresenti l'intera "classe" di danneggiati risolve il problema. La *class action* rappresenta un deterrente nei confronti del produttore malintenzionato o disinvolto e, in caso di danno, rialloca le risorse in maniera razionale. In termini grafici, l'internalizzazione dei costi si presenta con una trasposizione della curva di offerta verso sinistra, con un punto di equilibrio caratterizzato da prezzo più alto e quantità vendute minori.

4.3 Interferenze nei consumi

Un altro intervento che causa una modifica nell'allocazione delle risorse è rappresentato dalle misure volte a indirizzare i consumi delle persone. L'intervento può essere o di segno restrittivo (è il caso più frequente) o di segno espansivo. L'intervento restrittivo a sua volta può essere distinto in proibizione totale o riduzione del consumo di alcuni beni o servizi. L'intervento espansivo in obbligo o incentivo al consumo. Esempi di misure di proibizione totale sono le restrizioni sulle droghe; mentre esempi di beni il cui consumo viene ridotto ma non completamente vietato sono l'alcool, il tabacco, i farmaci, le armi, i videopoker, alcuni beni provenienti dall'estero. Molti di questi beni sono stati definiti *demerit goods,* e il termine fa agevolmente intuire le ragioni che muovono al divieto o alla limitazione del consumo.

Invece esempi di beni il cui consumo è esteso per obbligo sono l'istruzione, il casco, le cinture di sicurezza e la revisione dell'autoveicolo; mentre esempi di interventi volti a favorire il consumo sono le deduzioni di imposta per le spese effettuate, ad esempio per il mutuo per la casa, le aliquote di imposta indiretta basse sui libri scolastici, le borse di studio per frequentare l'università, i contributi alla rottamazione della vecchia automobile per acquistarne una nuova. Alcuni di questi beni (casa, istruzione, cure mediche) sono definiti, in contrapposizione a quelli precedenti, *merit goods* (R. Musgrave, 1957), in quanto molto importanti per migliorare il benessere e favorire la crescita delle persone e, a seguito di esternalità, dell'intera società; per cui spetterebbero a tutti, anche a chi non è in grado di acquistarli o non è consapevole della loro importanza.

Le ragioni con cui vengono giustificati tali interventi sono tre: il perseguimento di politiche paternalistiche (molti individui non sono i migliori giudici del proprio benessere in quanto non responsabili o razionali[87] e danneggerebbero se stessi[88], o, relativamente ai beni meritori, non ne consumerebbero a sufficienza[89]), il perseguimento di politiche moralistiche (un dato consumo è considerato "immorale" o "degradante" in sé, anche se non danneggia o viola i diritti di alcuno; ad esempio, l'acquisto dei servizi delle prostitute o la pornografia)[90] e il contrasto delle esternalità negative (ad esempio l'incidente provocato dall'automobilista ubriaco)[91].

---

[87] Gli psicologi cognitivi Daniel Kahneman e Amos Tversky hanno dato inizio alla cosiddetta *economia comportamentale* (o *sperimentale*): insoddisfatti dell'agente iper-razionale e ottimizzante dei modelli neoclassici standard, cercano di sviluppare la teoria delle decisioni economiche attraverso studi empirici, applicando la psicologia e formalizzando i risultati. Gli esperimenti evidenziano situazioni in cui gli individui non tendono a effettuare la scelta più razionale. Ad esempio, è frequente la situazione in cui le persone tendono a consumare il bene o il servizio per cui hanno pagato, anche se potrebbero consumare un bene o un servizio che apporta più benessere non spendendo di più: è il caso, proposto dai due autori, dell'iscritto a un circolo di tennis, che prenota il campo coperto (a pagamento, a differenza di quello scoperto) temendo la pioggia, e il giorno stabilito decide di giocare in quello coperto anche se è una giornata di sole, solo perché lo ha pagato. D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect theory: An analysis of decisions under risk*, in "Econometrica", vol. 47, n. 2, 1979, pp. 263-291. Per tale contributo Kahneman ricevette il Nobel per l'economia nel 2002.

[88] Un esempio di misura paternalistica non originariamente destinata ai consumi, ma che li influenza indirettamente è il sistema previdenziale (v. *infra*, § 5.1): lo scopo principale è costringere gli individui a risparmiare per la vecchiaia, ma uno degli effetti è la riduzione della quota di reddito destinata ai consumi.

[89] Ad esempio l'istruzione.

[90] Si possono inserire in questa categoria anche i divieti legislativi derivanti da dogmi religiosi, per gli Stati che caratterizzano i propri ordinamenti giuridici con elementi più o meno grandi di confessionalismo; ad esempio il divieto di consumare carne di maiale o di vacca o di vitello.

[91] Un quarto motivo è legato alla cosiddetta "teoria del sentiero obbligato": un prodotto o una soluzione migliore nel mercato non si affermerebbe perché un individuo singolo o un piccolo produttore non può imporre la soluzione migliore – il costo da sostenere per passare alla soluzione migliore è troppo alto. Ad esempio, si scopre che è più efficiente guidare a sinistra anziché a destra; tuttavia, nessun privato può cambiare la soluzione esistente guidando a sinistra. È necessario che lo Stato imponga il cambiamento di regola. Dunque il mercato non riuscirebbe a pervenire alla soluzione migliore. Un esempio di ciò sarebbe il sistema operativo Windows rispetto a Macintosh: il prodotto migliore sarebbe il secondo, ma ha avuto più successo il primo. Ciò avverrebbe perché nel mondo dell'alta tecnologia, a differenza delle vecchie industrie manifatturiere, il profitto marginale per un'impresa aumenta con ciascun cliente addizionale; ogni Windows in più venduto comporta un costo via via minore per Microsoft, mentre aggiunge un ammontare crescente al valore di

Dagli esempi proposti si ricavano gli *strumenti* utilizzati, che, generalizzando, sono: legislazione (sia in senso restrittivo[92] sia espansivo) e imposte indirette e accise[93]. Esempi di tipo normativo sono la prescrizione medica per i farmaci o l'obbligo di rivolgersi al notaio per il trasferimento di un bene (es. appartamento, automobile)[94].

In base alle preferenze personali (*criterio delle preferenze dimostrate*), si può dire con certezza che il consumatore dopo l'interferenza sta peggio, perché a) nel caso di restrizioni, può consumare quantità inferiori di quelle desiderate o deve pagare un prezzo maggiore per il bene; in particolare si riduce sicuramente il benessere dei consumatori responsabili, la netta maggioranza dei consumatori; per cui i costi dell'intervento risultano superiori ai ricavi; e b) nel caso di misure espansive, con l'obbligo il consumatore è costretto a dirottare parte del proprio reddito nell'acquisto di un bene che non avrebbe comprato, e con l'incentivo si danneggiano i produttori di beni concorrenti con i beni incentivati.

Per quanto riguarda il primo problema – molti individui non conoscono ciò che è bene per loro stessi, i loro *veri* interessi e potrebbero danneggiare se stessi – è vero che gli individui non sono soggetti perfettamente razionali e saggi[95], ma tale constatazione non conduce sul piano logico alla concentrazione della decisione nelle mani del soggetto pubblico. Per diverse ragioni. Innanzi tutto, poiché ciascuno ha una mente e un io diversi, vi sono molte più probabilità che conosca ciò che è intimamente meglio per sé stesso rispetto a quanto non possa fare un soggetto diverso da lui[96]; compreso un funzionario pubblico. La condizione di libertà è un prerequisito necessario affinché i "migliori interessi" siano conseguiti[97]. La correzione degli errori lasciata agli individui e alla persuasione è un modo più efficiente della costrizione. In secondo luogo, il divieto indiscriminato penalizza i consumatori (di tabacco, di alcolici, di bibite, di slot machine) moderati, che sono la maggioranza. In terzo luogo, l'individuo può assumere o consultare esperti per ridurre o eliminare gli errori. Infine, una volta ammesso il principio, si rischia il *piano inclinato*, perché risulta difficile sul

---

Windows. La "teoria economica dei profitti crescenti" conclude che a causa di questo vantaggio, ottenuto grazie alla dimensione, l'impresa affermata sul mercato schiaccia i nuovi arrivati, che sono spesso portatori di prodotti migliori. Il sistema economico si "blocca" su un sentiero che non è il migliore. Il primo errore in questo argomento è che non esiste alcun criterio oggettivo per stabilire se una tecnologia è "migliore per la società", al di fuori dei profitti e delle perdite degli imprenditori che hanno scelto quella tecnologia. In secondo luogo non è vero che il mercato non scalza un'impresa affermata: ad esempio il sistema VHS sostituì il sistema Betamax della Sony come standard delle videocassette.

[92] All'interno di questa vanno segnalate le misure protezionistiche nel commercio internazionale: v. P. Vernaglione, *Economia internazionale*, in Rothbardiana, https://www.rothbard.it/teoria/economia-internazionale.doc; *Commercio internazionale*, in id., https://www.rothbard.it/temi-lib/commercio-internazionale.doc, 31 luglio 2009.

[93] In Italia l'Iva e le accise costituiscono il 76,5% del prezzo di un pacchetto di sigarette (dati 2014).

[94] L'economista e premio Nobel Richard H. Thaler e il giurista Cass R. Sunstein hanno sostenuto un "paternalismo libertario" attraverso la teoria della "spinta gentile" (*nudge*). Gli individui, tutt'altro che perfettamente razionali, commettono errori cognitivi: se il legislatore o il governante, attraverso interventi leggeri e mirati, può correggere l'errore, l'individuo migliora il suo benessere. "Paternalismo" perché l'intervento è volto a evidenziare e suggerire la scelta migliore, "libertario" perché all'individuo resterebbe la libertà di scelta. Non si tratterebbe di un'interferenza aggressiva, di un'imposizione, bensì di una guida; non verrebbero modificati i fini degli individui, ma i mezzi per raggiungerli. Esempi di tale interventismo "mite" sono il silenzio-assenso nell'adesione ai fondi pensionistici delle aziende o nella donazione degli organi, le immagini scioccanti sui pacchetti di sigarette, la migliore esposizione sugli scaffali dei negozi degli alimenti più salubri. R.H. Thaler, C.R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press, New Haven, CT, 2008; C.R. Sunstein, *Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism*, Yale University Press, New Haven, CT, 2014.

[95] Una parte della teoria favorevole al *laissez faire*, come quella Austriaca, non condivide la premessa neoclassica dell'*homo oeconomicus*, il cui modello di comportamento è caratterizzato, fra le altre cose, da razionalità e informazione completa.

[96] Il fumatore effettua un *trade-off* tra piacere di fumare e rischio e può ritenere che il piacere valga il rischio, circostanza che il medico o il legislatore che gli vogliono impedire di fumare non possono conoscere. In ogni caso, come ha osservato Hayek, pur ammettendo che nella realtà possa verificarsi che un individuo conosca gli interessi di un altro meglio di costui, di fatto non è possibile sapere *chi è* questo individuo. È un problema di conoscenza limitata da parte degli esseri umani. F. von Hayek, *Individualism: True and False* (1945), in *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, Chicago, IL, 1948, p. 15.

[97] Cfr. J. Lachs, *Lasciare in pace gli altri. Una prospettiva etica* (2014), IBL libri, Torino, 2018.

piano logico obiettare a imposizioni ulteriori: se è in causa il benessere fisico delle persone, perché non imporre anche l'attività fisica o le diete? E perché limitare l'intervento alla protezione del fisico, e non estenderlo all'anima e alla mente, impedendo di leggere libri cattivi, vedere cattive commedie o cattivi dipinti e così via? Se si abolisce la libertà dell'uomo di stabilire il proprio consumo, gli si tolgono tutte le libertà.

Sul piano pratico, poi, i dati evidenziano che non vi è una correlazione tra interventi paternalistici e aumento dell'aspettativa di vita[98].

Per quanto riguarda il secondo motivo, la promozione della moralità, i critici oppongono due argomenti. Innanzi tutto, questi consumi non comportano aggressioni ad altre persone. In secondo luogo, una persona non diventa morale solo perché gli si proibiscono i consumi immorali, cioè perché gli si impone la moralità con la forza. In tal modo egli è privato dell'opportunità di essere morale. Un'azione morale ha senso se l'individuo ha la possibilità di scegliere fra varie azioni, che possono essere morali o immorali; altrimenti il concetto di moralità non ha alcun significato. Di conseguenza, chi ritiene che alcuni consumi siano immorali può provare a promuovere la moralità solo attraverso la persuasione.

I critici dell'intervento che ritengono che le scelte di consumo debbano essere lasciate agli individui, sostengono che i consumi sono indirizzati nella maniera migliore dal mercato, che possiede uno standard razionale: il meccanismo dei profitti e delle perdite, segnale del grado di soddisfazione dei consumatori.

4.4 Interferenze nella produzione

Anche questo intervento può essere o restrittivo o espansivo.

Nel primo caso può tradursi o nel divieto di produrre un bene o un servizio o nella riduzione delle quantità producibili e vendibili del bene. A volte sono associati a divieti o restrizioni nel consumo (v. *supra* 4.3). Esempi del primo tipo sono il divieto di vendere liquori o droghe; esempi del secondo il razionamento[99], le quote di produzione in agricoltura[100], i limiti o i divieti di pesca per evitare estinzioni o riduzioni di specie ittiche[101], i disincentivi alla produzione di materie plastiche, i limiti alla durata del tempo di lavoro, i limiti all'età lavorativa, la fissazione degli orari degli esercizi commerciali[102], le licenze, i limiti all'accesso alle professioni, i brevetti, i limiti alla concentrazione spaziale di alcuni esercizi commerciali (farmacie, panetterie), i limiti alla vendita di alcuni beni in alcuni esercizi commerciali (es. i farmaci nei supermercati), l'obbligo di rivolgersi ai notai per vari atti (ad esempio la costituzione di una società), gli standard di qualità[103], i divieti di commistioni fra banche e imprese, le leggi antitrust.

---

[98] Il *Nanny State Index* relativo al 2019, elaborato dall'Institute of Economic Affairs, per i Paesi europei evidenzia che l'aspettativa di vita è correlata al pil, non al livello di tassazione di alcool, fumo, *junk food* e bevande zuccherate. I Paesi che adottano le politiche più restrittive, Finlandia, Lituania, Estonia e Regno Unito, continuano a mostrare tassi di fumatori e consumatori di alcolici più alti dei Paesi meno restrittivi, Germania, Repubblica Ceca, Slovacchia e Austria, e un'attesa di vita inferiore.

[99] In genere attuato in periodi di guerra: una quantità consistente di risorse è dirottata verso la produzione di materiale bellico, dunque si riduce la produzione di altri beni. Non si vuole che i generi di prima necessità, ora più scarsi, siano allocati in base ai meccanismi di domanda e offerta e dunque la distribuzione di essi è controllata secondo una logica egualitaria; ad esempio, in Italia durante la Seconda Guerra Mondiale, assegnando la tessera annonaria. Il razionamento è associato quasi sempre anche al controllo dei prezzi (v. *infra*, § 5.2).

[100] Nel 2015, dopo trent'anni di vigenza, l'Unione Europea ha eliminato le quote latte, l'assegnazione di limiti produttivi per ciascun Paese. In Italia la liberalizzazione, attraverso l'importazione di latte tedesco e lituano, ha consentito riduzioni di prezzo anche del 40%.

[101] Ad esempio, l'Unione Europea pone limiti stringenti al pescato; in particolare alla quantità di tonno, imponendo delle "quote tonno" ai vari Paesi.

[102] Nella quale sono comprese le norme sulle chiusure domenicali o nei festivi in generale.

[103] Che proibiscono la produzione di quelli che lo Stato definisce beni di qualità inferiore (v. *infra*, informazione asimmetrica).

Le ragioni addotte dai sostenitori di questo tipo di interventi sono fondamentalmente due: il benessere dei produttori e dei potenziali consumatori e la garanzia di servizi di qualità per gli utenti. Nella realtà opera in maniera potente la capacità delle varie corporazioni di ottenere, in collusione con la politica, protezione a scapito della concorrenza e dell'efficienza[104].

Gli strumenti sono costituiti dalla normazione (in genere una pletora di norme, prescrizioni, regolamenti, autorizzazioni) e da manovre sulle aliquote delle imposte.

Alcune restrizioni *parziali* in dettaglio

Legislazione pro-lavoro: il limite alle ore giornaliere di lavoro[105] riduce la produzione totale e dunque il tenore di vita anche dei lavoratori. Nei Paesi più arretrati, in cui la produttività del lavoro è molto più bassa, i danni per quei lavoratori sono ancora maggiori. Il fatto che il tenore di vita del lavoratore medio americano sia incomparabilmente più soddisfacente di quello del lavoratore medio cinese non è una conquista del governo e delle leggi, ma dipende dal fatto che il capitale investito per ogni impiegato è molto maggiore che in Cina e conseguentemente che la produttività marginale del lavoro è molto più alta.

Divieto del lavoro minorile[106]: il reddito delle famiglie con figli viene arbitrariamente ridotto; aumenta la quota di popolazione che consuma soltanto e dunque il tenore di vita complessivo si riduce. Restringendosi l'offerta di lavoro aumentano i saggi di salario. Nei Paesi meno sviluppati le famiglie non hanno redditi tali da potersi permettere il mantenimento e l'istruzione dei figli fino all'età di 14 o 16 anni, come avviene nelle nazioni più ricche. È il motivo per cui in quei Paesi gli stessi genitori desiderano il lavoro minorile[107].

Licenze, concessioni, privilegi, restrizioni all'accesso: solo alcuni possono offrire il bene o il servizio; in caso di assegnazione di monopoli, solo uno. Le modalità sono diverse: l'accesso a un'attività economica o a una libera professione (avvocati, ingegneri, architetti, medici, giornalisti) è subordinato al superamento di un esame di abilitazione e all'iscrizione a un albo, la quale a sua volta presuppone il possesso di requisiti di moralità, l'immunità da precedenti penali ecc.[108] In certi casi (farmacisti, notai[109]) vi è anche il contingentamento numerico (pianta organica)[110]. Tutte queste

---

[104] In generale, come nel mercantilismo, il corporativismo privilegia gli interessi dei produttori a scapito di quelli dei consumatori. Storicamente lo Stato corporativo sorge durante la Prima Guerra Mondiale nei maggiori Paesi coinvolti nel conflitto, in conseguenza dell'intervento volto a mobilitare e indirizzare le risorse. È il fascismo italiano che successivamente lo perfeziona. Lo Stato organizza le industrie in una serie di cartelli, guidati da rappresentanti degli imprenditori, dei lavoratori e del governo, che fissano i prezzi, i salari e i livelli produttivi, dirimono le controversie sul lavoro, offrono alcuni servizi di welfare.

[105] Il primo provvedimento legislativo è il *Ten Hours Act* in Inghilterra nel 1847, col quale si limitava a dieci ore la giornata lavorativa per donne e minorenni. Nella maggior parte dei Paesi alle otto ore si perviene intorno agli anni Venti del Novecento: nel 1919 in Germania e Francia, nel 1920 nel Regno Unito, nel 1923 in Italia.

[106] La prima legge è il *Factory Act* in Inghilterra nel 1833, che rende illegale il lavoro dei bambini sotto i nove anni nelle fabbriche tessili.

[107] Nei Paesi con reddito annuale inferiore a 2000 dollari lavora più del 30% dei minori; nei Paesi con reddito superiore ai 12000 dollari, nessun minore (dati 2013). Appena le famiglie escono da una condizione di povertà smettono di far lavorare i loro figli.

[108] «Nulla vieta che gli ordini professionali esistano come libere associazioni, e che essi rilascino diplomi e certificati atti a segnalare la qualità dei propri iscritti. È anzi auspicabile che emergano più ordini/associazioni in concorrenza fra loro, ognuno dei quali sarà ovviamente indotto a documentare con cura le caratteristiche dei propri membri al fine di essere credibile. Altra cosa, invece, è vietare ai non iscritti – residenti e no- di intraprendere un'attività produttiva in concorrenza con gli iscritti e altri non iscritti». E. Colombatto, *Liberisti o socialisti? Tertium non datur*, Giappichelli, Torino, 2021, p. 58.

[109] In Italia il limite è di una sede di notaio ogni 7000 abitanti.

[110] Negli Stati Uniti nel 2014 sono state identificate 102 attività lavorative non professionalmente elevate (dunque sono esclusi medici, avvocati, architetti, piloti ecc.) per il cui accesso è necessaria una licenza: tassisti, barbieri, tatuatori, massaggiatori, fabbri, potatori di alberi, acconciatori per gatti e così via. Attualmente un lavoratore su tre è soggetto a licenza; nel 1950 era uno su venti. Alcuni esempi, tratti dalla normativa italiana, sono: il divieto di effettuare l'attività di barbiere o parrucchiere ricevendo informalmente a casa senza licenza o diplomi; il divieto di cucinare in casa e vendere i cibi attraverso circuiti informali senza l'obbligo di licenze, imposizione di standard ai locali e ispezioni; l'obbligo che i soci di società del settore odontoiatrico siano iscritti all'Albo degli odontoiatri (in tal modo si scoraggiano le catene di cliniche odontoiatriche, in grande crescita, in quanto i proprietari sono imprenditori, non odontoiatri). In generale, gli

misure restringono l'offerta di lavoro e di imprese, dunque la concorrenza e tengono artificialmente alti i redditi degli *insider*. Il pagamento della licenza impedisce l'ingresso di coloro che hanno piccole disponibilità di capitale iniziale[111].

Brevetti: rappresentano un privilegio monopolistico garantito dallo Stato al primo scopritore di un determinato tipo di invenzione tecnica[112]. Sebbene appaiano tali, a un esame più approfondito non sono una protezione dei 'veri' diritti di proprietà[113]. Nel libero mercato un'invenzione può essere protetta senza brevetti: una persona a cui vengano sottratti un progetto o un nuovo bene, prima della realizzazione o della messa in vendita, è già protetta dalla norma che vieta il furto, implicando questo la violazione di proprietà dell'inventore (ad esempio un cassetto o una cassaforte collocati nel suo ufficio).

Le restrizioni alla produzione in ultima istanza sono una diversione delle risorse da un settore a un altro. È evidente che i controlli sulle quantità prodotte danneggiano tutte le parti coinvolte nello scambio: l'acquirente è costretto a rinunciare a soddisfazioni che valuta di più, cioè ai suoi desideri più urgenti, e riceve soddisfazioni che valuta di meno; il produttore, a cui viene impedito di guadagnare in quel settore, deve adeguarsi a guadagni più bassi in un altro settore.

Nel breve periodo le misure restrittive avvantaggiano sempre qualcuno, danneggiando tutti gli altri[114]. Tuttavia nel lungo andare tale vantaggio scompare, perché il settore privilegiato richiama nuovi imprenditori, la cui competizione tende a eliminare il guadagno specifico del privilegio. In generale, la situazione creatasi è meno efficiente, perché alcune risorse si sono indirizzate verso un settore a più bassa produttività, in cui i ricavi sono mantenuti artificialmente alti dalla protezione normativa.

Un effetto in genere è la formazione di mercati "neri"; ma, a causa dell'illegalità, le quantità offerte sono comunque inferiori a quelle che si sarebbero realizzate in un mercato legale, e il prezzo sul mercato nero è più alto per compensare il produttore dei rischi connessi con la violazione della legge. Inoltre l'illegalità ostacola il processo di distribuzione delle informazioni ai consumatori (es. attraverso la pubblicità).

Ordini rappresentano l'imposizione di un modello organizzativo identico per tutti coloro che svolgono quella data professione.

[111] A New York il comune fissa un tetto di circa 13000 licenze per i taxi. Nel 2007 il prezzo di una licenza per chi era intenzionato ad acquistarla da chi ne dispone si aggirava sui 189 mila dollari. In Italia le licenze sono solo 23.000 circa, 7705 a Roma, 2,9 taxi ogni 1000 abitanti (dati 2017). Le restrizioni per i servizi alternativi ai taxi, come Uber e in generale i Ncc (noleggi con conducente), sono ampie: obbligo di rientro in deposito dopo ogni corsa, patente KB, autorizzazione del comune per l'autista, iscrizione al ruolo, vincolo a operare solo nella provincia in cui si trova il comune che ha rilasciato l'autorizzazione. In alcune città, come Barcellona, l'intero servizio di Uber è stato vietato.

[112] Nel 2015 un tribunale del Texas ha costretto Apple a versare 533 milioni di dollari a Smartflash per aver utilizzato in iTunes tre invenzioni brevettate senza autorizzazione.

[113] Secondo una consolidata tradizione di pensiero, come per qualsiasi proprietà intellettuale, beni intangibili e non scarsi (in quanto replicabili) come le idee non possono essere oggetto di un diritto di proprietà, perché non sono oggetto di rivalità nel consumo. Lo è il bene tangibile frutto di una data idea (il macchinario, il libro, il dvd), in quanto scarso e dunque caratterizzato da rivalità: il tuo uso esclude il mio uso. Sulla non appropriabilità di beni intangibili come le creazioni della mente (scritti, canzoni, film, programmi informatici, invenzioni, marchi) v. S. Kinsella, *Against Intellectual Property*, in "Journal of Libertarian Studies", vol. 15, n. 2, primavera 2001.

[114] La scuola della Scelta Pubblica, in particolare G. Tullock, ha elaborato il concetto di *rent seeking* (ricerca della rendita; l'espressione fu coniata da Anne Krueger nel 1974). Si tratta dell'impiego di risorse per ottenere una rendita, laddove l'attività ha un valore sociale negativo. In altri termini, sono le attività volte a ottenere qualche particolare privilegio: una posizione monopolistica, sussidi, barriere all'entrata. Ad esempio, il settore automobilistico che investe risorse per convincere il governo a introdurre una tariffa protezionistica; in questo caso il valore sociale negativo è la riduzione di benessere dei consumatori, costretti ad acquistare a prezzi più alti e/o con qualità inferiore. Il *rent seeking* avviene sempre attraverso il ricorso allo Stato (il lobbismo e il *logrolling* sono fra gli strumenti principali). Può essere considerata *rent seeking* anche l'attività dell'agente politico o del funzionario pubblico che predispone interventi nel sistema economico per conseguire interessi personali, camuffati da "interesse generale".

Per quanto riguarda invece gli interventi volti ad aumentare la produzione, lo strumento principale è rappresentato dall'erogazione di sussidi alle imprese[115].

Per tale intervento in genere si propongono tre tipi di giustificazioni: aumentare o non far diminuire l'occupazione; attenuare le conseguenze di eventi negativi imprevisti (la sfortuna); mantenere in vita aziende di settori ritenuti strategici[116]. Un esempio del primo tipo in vari Paesi è costituito dai trasferimenti per prolungare l'attività di miniere di carbone non più efficienti esclusivamente per motivi occupazionali. Esempi del secondo sono rappresentati dai sostegni agli agricoltori in caso di condizioni climatiche avverse che causano perdite nella produzione, o dai risarcimenti per i titolari di conti correnti presso banche fallite. Un esempio del terzo: attraverso sussidi si mantengono in vita una o più aziende in perdita, che altrimenti dovrebbero chiudere, perché producono materiale bellico e non si vuol dipendere dall'estero per tali beni.

Le critiche rivolte a questa modalità espansiva saranno esaminate più avanti, all'interno dei più ampi rilievi sollevati in relazione alla gestione pubblica diretta e indiretta delle aziende e degli uffici della pubblica amministrazione (*infra*, § 4.6).

4.5 Informazione asimmetrica

È la situazione in cui una delle parti coinvolte nello scambio non ha informazioni, o ha meno informazioni (informazione incompleta) dell'altra parte, relativamente al bene o al servizio acquistato. La conoscenza non perfetta può dipendere dal fatto che la raccolta di informazioni è 1) eccessivamente onerosa (*costi di transazione*[117]) o 2) impossibile[118]. Esempi: sostanze contenute nei beni alimentari o nei farmaci, qualità dei beni[119], qualità dei servizi professionali (notai, avvocati, medici; es. informazioni dei pazienti sulla bravura dei chirurghi), malattie del soggetto che stipula un'assicurazione sulla vita, stile di vita del soggetto che sottoscrive un'assicurazione sanitaria, grado di prudenza dell'automobilista che si assicura[120], informazioni sulla sicurezza e salubrità dei luoghi

---

[115] Nel 2019 in Italia i trasferimenti in conto capitale e in conto corrente alle imprese sono ammontati a 40 miliardi di euro, il 7,5% del gettito tributario totale.

[116] A rigore solo il terzo ha a che fare con motivi che, in senso lato, si possono far rientrare nel fattore 'efficienza'; i primi due sono connessi con la redistribuzione del reddito, esaminata nel capitolo 5.

[117] In questo caso i costi di transazione sono rappresentati dagli sforzi necessari a raccogliere informazioni, dunque ad annullare o ridurre le asimmetrie informative.

[118] M. Spence, *Market Signaling: Information Transfer in Hiring and Related Processes*, Harvard University Press, Cambridge (Mass), 1974; J. Stiglitz, *The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price*, in "Journal of Economic Literature", marzo 1987, vol. 25, pp. 1-48.

[119] Un caso tipico è rappresentato dalle automobili di seconda mano. La sequenza argomentativa di George Akerlof è la seguente: a causa dell'asimmetria nelle conoscenze fra venditori e compratori, inizialmente i compratori pensano che vi sia una uguale probabilità che l'automobile usata sia di buona qualità o di cattiva qualità, dunque 50% e 50%. Per effettuare un acquisto, dunque, si comporteranno come se tutte le auto fossero di qualità media; entrambi i tipi di auto sono quindi disponibili allo stesso prezzo (probabilmente una media dei prezzi dei due tipi di auto). Tuttavia questo prezzo non rispecchierà il valore reale dei due tipi di auto, per opposte ragioni. Allora il proprietario di un'auto in buone condizioni avrà l'interessa a "spremerla" prima di venderla. La consapevolezza di questo meccanismo da parte degli acquirenti porterà a una progressiva riduzione dei prezzi delle auto usate; ma questo scoraggerà i proprietari delle auto di buona qualità dal venderle. Dunque la tendenza è che sul mercato saranno presenti solo i "bidoni". Questa situazione è definita *selezione avversa*. Akerlof estende ad altri settori tale esito dell'asimmetria informativa relativa alla qualità dei prodotti. L'articolo che nel 2001 gli è valso il premio Nobel è: G. Akerlof, *The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, in "The Quarterly Journal of Economics", vol. 84, n. 3, agosto 1970, pp. 488-500. In relazione alla cattiva qualità/salubrità dei beni o delle infrastrutture, causata da una compressione dei costi, spesso essa viene attribuita all'avidità di guadagno, strettamente connessa con il capitalismo e il mercato. Tuttavia, come ha fatto notare Max Weber, ciò che contraddistingue il capitalismo è la ricerca *razionale* del guadagno, che ha come elemento centrale il *calcolo*; e che conduce alla lungimiranza, non alla miope acquisizione del profitto nel breve termine, che rovina la reputazione dell'imprenditore truffaldino. L'avidità è un elemento della natura umana che si è manifestato in tutte le epoche e in tutti i sistemi (nel mondo romano come nel mandarinato cinese) ma, contrariamente alla vulgata corrente, il mercato riesce a tenerlo sotto controllo meglio di altri sistemi.

[120] Anche in questi ultimi due casi si verificherebbe il summenzionato fenomeno di *selezione avversa*. Se la compagnia disponesse di tutte le informazioni potrebbe offrire polizze a prezzi differenziati in base all'entità del rischio; poiché non è possibile, le polizze sono configurate sulle caratteristiche di rischiosità di un astratto individuo medio. Di conseguenza,

di lavoro, informazioni dei clienti sulla struttura e il rischio finanziario della propria banca, informazioni nascoste nei colloqui di lavoro, pubblicità ingannevole, *insider trading*[121].

In questa categoria possono essere comprese tutte le situazioni in cui lo Stato interviene per la "tutela dei consumatori"; i quali, non avendo – o avendo meno – conoscenze sui beni acquistati rispetto a chi li ha prodotti, potrebbero essere preda di produttori con pochi scrupoli, che sfruttano la disparità a proprio vantaggio. Schematizzando, il presupposto su cui si fonda l'intervento è che 1) il regolatore è in grado di far emergere le informazioni mentre l'interazione fra privati no; e 2) il modo sicuro e corretto per realizzare un bene o servizio (la qualità) è definibile a tavolino. L'intervento pubblico prevalentemente è incentrato sulle regolamentazioni; ad esempio, controlli, vincoli e obblighi informativi (etichette) per la sicurezza e salubrità dei prodotti; normative e controlli per la sicurezza e la salute nei luoghi di lavoro[122]; politiche protezionistiche[123]; vigilanza bancaria e leggi sull'assicurazione dei depositi, con rimborsi in caso di fallimento; licenze, patenti, obbligo di titoli di studio e di adesioni a ordini.

Critiche – Le interazioni fra privati, cioè il mercato, sono in grado di garantire la sicurezza e la qualità dei prodotti grazie agli incentivi, sottovalutati dalla teoria dell'asimmetria. Gli incentivi operano sia dal lato del venditore sia dell'acquirente.

Dal lato del venditore, la reputazione: un'impresa che produce beni dannosi (ad esempio, alimenti avariati) o in generale evidenzia negligenza nelle varie fasi contrattuali, rovina il proprio nome e subisce le cosiddette *sanzioni informali* dai potenziali clienti, che si risolvono in una riduzione o un azzeramento delle vendite, compromettendo ricavi e profitti[124]. Inoltre, se un produttore ha venduto cibo diverso da ciò che è indicato sull'etichetta o adulterato, è punibile per frode e, nel secondo caso, per lesioni.

Dal lato dell'acquirente c'è l'incentivo a raccogliere informazioni e ridurre l'incertezza[125] (incentivo che è ridotto proprio dalla monopolizzazione della decisione da parte del regolatore

---

i clienti più lungimiranti e accorti (quelli che mantengono uno stile di vita salubre o gli assicurati contro il furto che inseriscono l'antifurto e tengono l'automobile chiusa in un box) non hanno interesse a sottoscrivere una polizza dal premio più alto; oppure la sottoscrivono e sono indotti all'*azzardo morale*: poiché sono assicurati e hanno pagato una cifra ritenuta alta, prestano meno attenzione e attivano meno precauzioni. Dunque restano sul mercato solo i clienti dal rischio più alto, per cui le compagnie avranno costi più elevati. Tuttavia tale situazione può essere fronteggiata con meccanismi di mercato: ad esempio, in caso di assicurazioni sanitarie, le compagnie prima della stipula possono pretendere test del sangue o analisi diagnostiche di vario tipo, e possono così adeguare il premio ai rischi individuali, scoraggiando in tal modo anche l'azzardo morale; mentre nel settore automobilistico le compagnie introducono nelle polizze clausole di *bonus malus*, che collegano *ex post* il prezzo che il cliente deve pagare alla sua rischiosità effettiva. Sono proprio i vincoli normativi cui sono sottoposte le assicurazioni - non libere di stipulare polizze diverse, a prezzi diversi, con categorie di persone differenti - a generare le distorsioni descritte.

[121] L'*insider trading* (trattare titoli possedendo informazioni riservate) è un caso in cui l'asimmetria informativa diventa addirittura reato. Ma l'argomento che la conoscenza, se non distribuita in maniera omogenea fra tutte le persone, possa rendere un'azione illegittima, potenzialmente può impedire qualsiasi transazione di mercato.

[122] In Italia gli enti che hanno la competenza per questo tipo di controlli sono le Asl (circa 5000 addetti) e, con minore ampiezza, l'Ispettorato nazionale del lavoro.

[123] Ad esempio, l'Unione Europea introduce vaghi e cangianti "standard di qualità" sui prodotti importabili nell'area. Per proteggere i consumatori europei dalle aflatossine, micotossine prodotte da specie fungine, vengono vietate le importazioni di cereali e frutta secca da molti Paesi africani. Il danno per gli esportatori africani è stato calcolato in 650 milioni di dollari all'anno, con una riduzione delle esportazioni pari al 64% (dati 2011). La Banca mondiale ha stimato che tale politica previene soltanto un decesso su un miliardo di persone all'anno.

[124] Il sito di aste eBay è un esempio mirabile della capacità dei meccanismi di mercato di garantire sicurezza e fronteggiare i comportamenti truffaldini o sleali. Il successo di questo mercato telematico è determinato in grande misura dalla trasmissione delle informazioni sulla reputazione dei venditori e dei compratori. Prima di un acquisto il compratore può informarsi sul venditore guardando la percentuale di feedback positivi che ha ricevuto dagli acquirenti precedenti. La stessa forma di controllo è riservata al compratore, che, se con reputazione di cattivo pagatore, non troverà chi è disposto a vendergli beni; o il venditore si cautelerà con modalità particolari della transazione (es. pagamento anticipato). Queste informazioni, inoltre, non sono *date* una volta per tutte, ma aumentano transazione dopo transazione, cioè con l'ampliarsi della dimensione del mercato.

[125] Nel mercato delle auto usate il venditore è spinto a procurarsi documenti che illustrano la "storia" di ogni automobile, dal libretto di circolazione alle manutenzioni effettuate.

pubblico). Il fatto che un individuo perderebbe troppo tempo ed energie per conoscere le caratteristiche di ciascun prodotto conduce i fautori della regolamentazione pubblica a ipotizzare come unica alternativa l'ingerenza dei funzionari statali, che svolgerebbero invece tale attività a tempo pieno. La prima parte dell'obiezione è vera, ma la funzione di controllo e informazione può essere svolta benissimo da associazioni private, come già oggi avviene. Associazioni di consumatori possono segnalare o denunciare comportamenti scorretti o informazioni pubblicitarie ingannevoli. Si svilupperebbero ancora di più servizi di assicurazione, associazioni che effettuano analisi di laboratorio sugli alimenti, società di certificazione[126], riviste[127] e siti web con valutazioni dei prodotti[128]. In particolare, internet ha inferto un duro colpo alle asimmetrie informative in ogni campo, non solo in termini di conoscenza della qualità dei beni e di deterrenza, ma in generale mettendo in contatto maggiormente e più velocemente domanda e offerta per un numero sempre crescente di servizi, riducendo così i costi di transazione[129].

Herbert Simon ha evidenziato che le situazioni a "razionalità limitata", quelle in cui, a differenza della "razionalità olimpica" della teoria della scelta razionale (neo)classica, non si ha una perfetta conoscenza, sono frequenti e consentono comunque *soddisfazione* (che va a sostituire l'*ottimizzazione*). Nella ricerca ci si ferma quando il risultato è soddisfacente, essendo impossibile o troppo oneroso il risultato ottimale[130]. Inoltre, le persone spesso utilizzano scorciatoie logiche attraverso segnali: Michael Spence, premio Nobel nel 2001, ha indagato sui segnali di maggiore affidabilità sul mercato del lavoro, e sulla loro capacità di consentire un incontro efficiente di domanda e offerta, riducendo alcune asimmetrie informative[131].

Per quanto riguarda il punto 2), "qualità" è una caratteristica soggettiva e la valutano i consumatori sul mercato. Tra l'altro, ogni individuo ha un proprio *trade-off* fra prezzo e qualità. Così come per la sicurezza, che non è un valore assoluto, ma viene continuamente confrontata con altri aspetti: probabilmente non ci sarebbero più incidenti automobilistici se tutti fossero costretti ad andare a una

---

[126] Negli Stati Uniti ad esempio la Underwriters Laboratory per il materiale elettrico o l'American Dental Association per i prodotti odontoiatrici. Enti certificatori potrebbero svilupparsi anche in relazione ai servizi professionali: al posto di un ordine unico per ogni professione, con norme standard fissate dallo Stato, potrebbero costituirsi ordini professionali diversi per la stessa attività, e la qualità degli aderenti sarebbe attestata dalle società di certificazione.

[127] Ad esempio "Quattroruote" per le automobili; negli Stati Uniti riviste come "Consumer Reports" o "Good Housekeeping" pubblicano elenchi di prodotti contraddistinti dal *seal of approval*, un "bollo di idoneità".

[128] Oltre al già menzionato eBay, altri esempi sono "TripAdvisor" per gli alberghi e i ristoranti, "Wine Spectator" per i vini.

[129] È quello che, con espressione tedesca, è stato definito *Plattform-Kapitalismus*, e coincide per molti aspetti con la Share Economy: attraverso una piattaforma web gestita da un'organizzazione o da un'impresa (Uber, Blablacar, Airbnb) le persone mettono a disposizione i propri beni per un utilizzo parziale da parte di altri: ad esempio, affitto della casa solo per il fine settimana o del garage solo per un giorno specifico, automobile guidata da una persona che svolge l'attività part-time, viaggio in macchina condiviso, noleggio da un privato di un capo d'abbigliamento per una cerimonia, acquisto di biglietti per spettacoli su siti peer-to-peer, cena in una casa privata dietro prenotazione, raccolta di fondi per una *start-up*. Inoltre, grazie al telefono cellulare e a internet molti agricoltori africani possono conoscere i prezzi delle loro derrate su mercati anche molto lontani, scardinando così il potere degli intermediari, che offrivano loro prezzi nettamente inferiori rispetto a quelli di rivendita. Oppure i piccoli pescatori dell'India meridionale, grazie ai cellulari, riescono a sapere quali sono le località sfornite di pesce, rifornendole ed evitando così di scaricare il loro prodotto, deperibile, nelle città già sature. Tutto ciò riduce fin quasi a far scomparire gli attriti dei mercati enfatizzati da alcune scuole economiche, come quella del disequilibrio.

[130] Simon propone il seguente esempio: in un pagliaio vi sono diversi aghi con estremità variamente appuntite, e un individuo ha bisogno di un ago per cucire. In base al modello di ottimizzazione, l'individuo cercherebbe fino a trovare quello più acuminato; tuttavia è più saggio e opportuno, e anche soddisfacente, cercare finché non si trova un ago con un'estremità appuntita in un modo tale da consentire di cucire, non necessariamente l'ago più appuntito. Su questi temi Simon ricevette il Nobel nel 1978. La sua teoria ha aperto la strada alla psicologia cognitiva nello studio dell'azione sociale. In italiano una raccolta di suoi lavori è contenuta in H.A. Simon, *Scienza economica e comportamento umano*, Edizioni di Comunità, Roma, 2000.

[131] Ad esempio, ai fini di un'assunzione, il voto di laurea in una università prestigiosa è un segnale utile per il datore di lavoro. M. Spence, *Job Market Signaling*, in "The Quarterly Journal of Economics", vol. 87, n. 3, 1973, pp. 355-374; *Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1974.

velocità di 10 k/h, ma nessuno propone una misura così afflittiva. Gli individui hanno atteggiamenti diversi rispetto al rischio[132]. Il mercato è capace di assecondare il *trade-off* che ciascuna persona desidera fra sicurezza e costo del bene. Alcuni imprenditori, per garantire standard di sicurezza superiori, avranno costi superiori, e dunque il bene avrà un prezzo più alto; i consumatori che gradiscono questa maggiore sicurezza (coloro cioè che valutano i miglioramenti nella sicurezza di più dell'incremento di prezzo) acquisteranno il bene.

L'imposizione statale indiscriminata attuata attraverso la legislazione elimina i produttori che lo Stato giudica di bassa qualità, quindi riduce l'offerta e la concorrenza e fa aumentare i prezzi (danneggiando così soprattutto i meno abbienti)[133].

A volte un impedimento introdotto per garantire la sicurezza sotto un certo aspetto riduce la sicurezza in un altro[134].

4.6 Gestione pubblica delle imprese e fallimenti dello Stato nelle economie miste

Sebbene oggi molto meno frequente che in passato[135], un altro tipo di intervento statale è la gestione diretta di imprese, ricomprendendo in questa categoria anche le aziende autonome statali (le cosiddette "municipalizzate")[136]. Gli argomenti a giustificazione di tale soluzione sono sostanzialmente due: l'esistenza di settori strategici e il caso di insufficiente offerta da parte dei privati[137].

---

[132] L'ossessione securitaria che di recente si è diffusa nei paesi più sviluppati pretende di cancellare per legge gli ineliminabili margini di rischio, di errore e di fatalità connessi con l'attività umana.

[133] «Per rendersi conto delle ripercussioni che hanno tali regolamentazioni 'protettive', si immagini che un governo decida di proibire la vendita di qualunque veicolo con caratteristiche qualitative inferiori ad una Mercedes. Ciò non garantirebbe forse a ciascuno di guidare sempre la migliore e più sicura delle automobili? Non proprio: dopo il decreto continuerebbero a circolare principalmente solo le automobili di coloro che possono permettersi il prezzo di una Mercedes». F. Karsten, K. Beckman, *Oltre la democrazia*, Usemlab, Massa, 2012, pp. 62-63. Un medesimo effetto di "selezione avversa" si ha relativamente alle regole tese a ridurre l'inquinamento, che impongono il montaggio di costosi dispositivi sulle automobili di nuova costruzione. Piuttosto che spendere molti soldi per le nuove auto, ora più costose, le persone tendono a mantenere le proprie vecchie automobili inquinanti. Si ottiene l'effetto contrario. Un altro esempio di regolamentazione (a fini di sicurezza e salubrità) che provoca aumenti dei prezzi è costituito dai lunghi tempi imposti per la sperimentazione dei farmaci: «essa rende anche la vita impossibile alle piccole aziende, che non sono in grado di mantenere il livello di capitalizzazione necessario per far fronte a un'attesa di dieci anni prima che i prodotti possano cominciare a generare qualche ricavo. Tutto ciò riduce la concorrenza a vantaggio delle grandi imprese farmaceutiche, consentendo loro di far pagare prezzi più alti. È bizzarro che gli stati democratici operino così bene per favorire gli interessi dei potenti a spese del normale consumatore». J. Narveson, *You and the State: A Short Introduction to Political Philosophy*, Rowman & Littlefield, New York, 2008, p. 150.

[134] Negli anni Settanta del Novecento l'economista Sam Peltzman produsse una ricerca che evidenziava come l'introduzione di alcuni standard di sicurezza nelle automobili (cinture, piantone dello sterzo e parabrezza ad assorbimento d'urto) avesse indotto una guida più veloce e più rischiosa. La mortalità dei passeggeri per incidente stradale si era ridotta, ma era aumentata quella dei pedoni, dei ciclisti e dei motociclisti, ovviamente non protetti dai sistemi introdotti nelle automobili. I guidatori, percependo un abbassamento del rischio, assunsero comportamenti alla guida più imprudenti, determinando aumenti di fatalità a carico dei "non passeggeri". Inoltre le case produttrici riducono la spesa sui pezzi che non sono sottoposti alla normativa di sicurezza, un tipico esempio di *spill over effect*. Un altro esempio di spostamento del rischio causato dalla regolamentazione è il seguente: alcuni anni fa negli Stati Uniti fu imposta l'eliminazione del cordoncino che stringe il cappuccio delle giacche per bambini, perché un bambino aveva rischiato di soffocare; ma questa misura può provocare raffreddori, bronchiti o polmoniti perché viene ridotta la protezione dal freddo e dal vento forti.

[135] A livello mondiale il processo di privatizzazione delle imprese pubbliche ha inizio negli anni Ottanta dello scorso secolo nel Regno Unito, per poi estendersi a molti altri Paesi. In Europa occidentale (Francia, Italia, Germania) il decollo si ha negli anni Novanta e termina intorno al 2005; riguarda soprattutto le reti telefoniche, il settore energetico, i trasporti e le compagnie aeree. Nel resto del mondo vi è un'ulteriore fase di espansione dal 2005 al 2015 soprattutto negli Stati Uniti e nei Paesi emergenti, i cosiddetti BRIC, Brasile, Russia, India e Cina, e investe principalmente le grandi compagnie petrolifere, manifatturiere e bancarie. Oltre alla totale cessione del controllo ai privati, va segnalata anche un'altra modalità di dismissione, il collocamento sul mercato di quote di capitale minoritarie, o maggioritarie ma con garanzia del mantenimento del controllo in mano pubblica; è ciò che è avvenuto in Italia con Eni, Enel, Fincantieri e Poste.

[136] In Italia vi sono circa ottomila società a partecipazione pubblica. Le attività tipiche sono i trasporti urbani, la raccolta dei rifiuti, l'illuminazione delle strade, la gestione dei cimiteri, la distribuzione dell'acqua.

[137] Operano anche ragioni non confessabili dalla politica, come il garantirsi clientele o ricevere finanziamenti.

La rassegna che segue dei rilievi critici sollevati dalla letteratura economica sono applicabili anche alla gestione di servizi della pubblica amministrazione e alla realizzazione di infrastrutture. Alcuni di questi servizi sono offerti o gratis o a prezzi più bassi di quelli di mercato (ma in realtà nessun bene o servizio è gratis, perché comporta l'uso di risorse pagate dai contribuenti).

La spiegazione principale dell'inefficienza allocativa dello Stato imprenditore e gestore è che questo non ha metodi razionali con cui assegnare la spesa complessiva alle diverse attività; la scelta viene attuata in maniera arbitraria. Eliminando il mercato, e quindi i prezzi di mercato, si impediscono le due funzioni fondamentali da essi svolte: il calcolo economico e l'incentivazione ad agire in maniera efficiente. L'assenza dei prezzi (ad esempio nei servizi dell'istruzione o della sanità), o i prezzi fissati dall'amministratore pubblico (stipendi dei dipendenti pubblici, prezzi calmierati, tariffe) non consentono di verificare se quella data attività genera profitti o perdite. I prezzi di mercato, a differenza dei prezzi falsi generati dalla coercizione statale, possono veicolare le informazioni rilevanti - gusti degli individui, risorse esistenti, tecnologie disponibili -, che rendono l'allocazione delle risorse efficiente. Come osservò Hayek, queste informazioni sono disperse fra milioni di individui, e si modificano continuamente, quindi non possono mai essere simultaneamente note a un qualsiasi centro decisionale unico. Il funzionario pubblico non è onnisciente. Di conseguenza non si potranno mai conoscere la dimensione e i modi di finanziamento ottimali di qualsiasi bene fornito dallo Stato con il suo criterio arbitrario di decisione centralizzata. Si consideri un parco: se è privato, e il proprietario consegue un profitto, è il segno che i consumatori lo valutano più del costo necessario per realizzarlo e mantenerlo (più delle attività alternative). Se è pubblico, questa informazione sulle preferenze manca. Aver cancellato il prezzo – cioè non aver fatto esprimere domanda e offerta – impedisce allo Stato di dirigere i suoi servizi verso gli usi giudicati più importanti[138].

Per quanto riguarda il problema degli incentivi, nel meccanismo di spesa pubblica, che consiste nello spendere denaro altrui a vantaggio di altri, oltre alle informazioni, manca anche l'incentivo a economizzare, e il risultato è lo spreco[139]. All'origine vi è la cancellazione del criterio dei profitti e delle perdite (soprattutto delle seconde): se un'attività è in perdita, lo Stato ripiana il disavanzo a piè di lista trasferendo ad essa le risorse prelevate coercitivamente dai contribuenti[140]: non vi è la possibilità di fallire, di chiudere l'attività e quindi di perdere il proprio reddito e/o il proprio lavoro, di conseguenza i gestori delle attività pubbliche non sono spinti a essere efficienti; soprattutto a cercare di tenere sotto controllo i costi. Ad esempio, il dirigente pubblico non è indotto e non ha interesse a licenziare il dipendente lavativo o in generale a controllare e sollecitare i dipendenti all'impegno e alla produttività[141].

Un altro effetto della circostanza che chi gestisce la proprietà pubblica non è il proprietario (o non è un manager che deve rendere conto a un proprietario) è il venir meno dell'ottica di lungo termine: l'amministratore non è incentivato a valorizzare quei beni, a mantenerne il valore capitale, ha una visione di breve periodo perché la sua carica è transitoria, tende a sfruttare quella proprietà il più rapidamente possibile. Questo esito di sovrasfruttamento di una risorsa causato dal fatto che la sua proprietà è pubblica e a disposizione di tutti è stato definito da Garrett Hardin 'tragedia dei beni

---

[138] Molti esempi italiani confermano l'inefficienza degli investimenti pubblici in infrastrutture. L'autostrada Pedemontana, realizzata per decongestionare il traffico nell'area tra Milano, Como e Varese, è costata 5,9 miliardi, di cui 1,2 con contributi a fondo perduto da parte dello Stato; tuttavia il traffico è molto al di sotto delle previsioni di budget, circa il 30% in meno, e l'opera non riesce a ripagarsi da sé tramite i pedaggi. Anche la Brebemi, che collega Milano a Brescia, è in cronica perdita d'esercizio. Gli aeroporti di Siena, Pescara e Montichiari sono deserti e ovviamente in perdita.

[139] L'ufficio studi della Cgia di Mestre ha calcolato che il cattivo funzionamento della pubblica amministrazione in Italia (sprechi, inefficienze) causa un danno di circa 200 miliardi di euro all'anno.

[140] Quando l'attività in questione non è in monopolio, tale pratica rappresenta anche concorrenza sleale nei confronti delle imprese private operanti nello stesso settore.

[141] Il manager pubblico si scontrerebbe anche con il sindacato. In Italia nel 2015 i giorni annui di assenza per malattia e permessi sono stati 19,3 a persona nel pubblico contro i 13 del privato. Un altro meccanismo che riduce l'impegno dei lavoratori nel settore pubblico è la promozione per anzianità.

comuni'[142]. Ciascuno ha interesse ad accaparrarsi il più presto possibile quella risorsa, prima che lo facciano altri, e a esaurirla senza curarla; ad esempio la pesca nel mare o il pascolo in un terreno.

Gli obiettivi che prevalgono dunque non sono l'efficienza e l'efficacia. Come rilevato dalla scuola della Scelta Pubblica, politici, funzionari e burocrati pubblici, come gli agenti privati, sono motivati dal proprio interesse personale e non dall'"interesse generale". Quando operano meccanismi di nomina politica, gli amministratori pubblici rispondono al ceto politico e adeguano i criteri amministrativi alle esigenze di questo: ad esempio, preferiscono mantenere determinati livelli occupazionali, anche se ingiustificati sul piano dell'efficienza, perché sono popolari e remunerativi sul piano elettorale e del consenso (a causa dell'asimmetria tra costi e benefici della spesa pubblica, come si vedrà più avanti)[143].

L'effetto complessivo dell'assetto descritto, non sottoposto alla sanzione del mercato e della concorrenza, è che l'offerta di beni e servizi, a volte anche monopolistica, risulta inefficiente e qualitativamente scadente[144].

Un altro problema è rappresentato dall'artificioso aumento della domanda per servizi pubblici. Quando un bene non viene fatto pagare o viene fatto pagare poco (al di sotto del prezzo di mercato) agli utilizzatori, si determina sempre un'enorme domanda, che spesso non è una domanda "genuina" ma un accaparramento generato dalla gratuità o semigratuità; l'effetto è il verificarsi di penurie. Un esempio tipico sono i lunghi tempi di attesa per le prestazioni sanitarie pubbliche[145].

Anche se lo Stato volesse operare con criteri "privatistici"[146], l'equivalenza con il settore privato è erronea, perché le risorse necessarie ad avviare quella data impresa o attività sono state ottenute attraverso la tassazione e non attraverso prestiti chiesti agli investitori (e dunque le imprese private del settore subiscono un ingiusto svantaggio competitivo). Inoltre, se l'attività va in perdita, i proprietari dovrebbero perdere i propri soldi ed eventualmente perdere il posto, ma, come si è visto, questo con i funzionari pubblici non avviene. Una considerazione simile può essere fatta a proposito del *contracting out*, l'affidamento a un soggetto privato di una data attività (previa gara d'appalto): la mobilitazione delle risorse, la decisione di offrire il servizio e la sua dimensione sono decise dal soggetto pubblico.

Il divario di inefficienza illustrato non appare agli occhi dell'opinione pubblica con la forza che i dati evidenziano, a causa della distorsione percettiva individuata da F. Bastiat già nell'Ottocento: "ciò che si vede" e "ciò che non si vede". Ciò che si vede è il fatto che le risorse intermediate dallo Stato sono impiegate, una strada viene costruita, una fabbrica viene aperta, una miniera è salvata dalla chiusura, alcune persone lavorano, e dunque sembra che sul piano economico e del benessere il contributo sia positivo. Tuttavia ciò che non si vede sono tutte le attività alternative che si sarebbero potute realizzare con le risorse prelevate dallo Stato ai privati[147]. Attività più efficienti, per quanto

---

[142] G. Hardin, *The Tragedy of the Commons*, in "Science", 13 dicembre 1968, pp. 1243-1248. Un contributo importante al tema dei *commons* è stato offerto da Elinor Ostrom, il cui principale lavoro è *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.

[143] L'inefficienza poi è accresciuta dai fenomeni di corruzione.

[144] Inoltre il bene o il servizio pubblico è standardizzato, "a taglia unica", e non riesce a conseguire la diversificazione gradita ai consumatori.

[145] Lo Stato incorre in una difficoltà anche nell'attività di sostegno ai poveri, considerata per senso comune esclusivamente pubblica. Esso infatti non può sapere *qual è il modo migliore* per aiutare i poveri. È meglio spendere 500.000 euro costruendo una mensa gratuita o distribuendo farmaci a coloro che hanno un reddito al di sotto di una data linea di povertà? Un meccanismo decentrato, basato sulla carità privata, consentirebbe alle persone di orientare le risorse verso le attività giudicate più urgenti.

[146] La dottrina economica del New Public Management, emersa all'inizio degli anni Ottanta del secolo scorso e i cui esponenti di punta erano l'americano William Niskanen e l'australiano Christopher Hood, proponeva di applicare i principi dell'impresa privata alla gestione del settore pubblico.

[147] F. Bastiat, *Ciò che si vede e ciò che non si vede* (1850), IBL Libri, Torino, 2013.

detto sopra[148]. Tra tali attività vi sono le minori quantità prodotte a causa del minore potere d'acquisto dei contribuenti: a costoro, infatti, sono state sottratte le risorse indirizzate poi verso gli impieghi pubblici; dispongono quindi di un reddito più basso; di conseguenza riducono gli acquisti di beni e servizi, e le relative imprese riducono la produzione e l'occupazione (oppure i contribuenti riducono i risparmi, e vi sono meno risorse a disposizione dei produttori disposti a prendere in prestito). Un altro effetto che "non si vede".

La minore efficienza nella gestione pubblica delle imprese è confermata anche dai dati raccolti in studi recenti. L'analisi più completa e approfondita è quella prodotta da W. Megginson, che ha presentato una rassegna di tutta la letteratura scientifica dal 2005 al 2016 relativa alle privatizzazioni e alla gestione statale nel ventunesimo secolo[149]. Tutti gli studi documentano miglioramenti significativi nell'efficienza, nella redditività, negli investimenti e nelle politiche finanziarie dopo la cessione delle società dallo Stato ai privati.

Considerando non solo la gestione statale delle imprese ma in generale la gestione di servizi della pubblica amministrazione, a causa degli incentivi distorti, l'intervento cresce (soprattutto nei sistemi democratici), oppure, una volta che un intervento, un ufficio o una spesa statali sono stati introdotti, è difficilissimo eliminarli, anche se palesemente inutili; il che determina una rigidità verso il basso della spesa pubblica[150]. Ciò avviene per due motivi:

1) il fenomeno sintetizzabile nella cosiddetta "legge di persistenza degli apparati", in base alla quale le burocrazie riescono a difendere e alimentare sé stesse indipendentemente dall'utilità e dall'efficacia delle loro prestazioni[151]. Trovano dunque sempre nuovi pretesti per giustificare il proprio ruolo (si denunciano sempre nuovi "problemi" economico-sociali o li si ingigantisce[152]),

---

[148] Come ha osservato C.M. Lindsey (1976), i burocrati ritengono vantaggioso per sé stessi (nel bilancio costi/benefici) allocare le risorse in modo da produrre risultati "che appaiano" piuttosto che servizi non quantificabili ma di maggior valore.

[149] W. Megginson, *Privatization, State Capitalism and State Ownership in the 21st Century*, in "Foundations and Trends in Finance", vol. 11, nn. 1-2, 2016-2017.

[150] Secondo la *legge di Wagner*, nessuna imposta è transitoria: la quota fiscale aumenta in momenti di crisi, ma non si riduce mai al termine dell'emergenza evocata. Al limite "si ristruttura", indirizzandosi a finanziare altre spese pubbliche. Di conseguenza maggiori entrate tributarie alimentano sempre nuove spese.

[151] Ad esempio, l'introduzione della posta elettronica ha ridotto il fabbisogno di commessi ministeriali il cui compito è trasportare documenti da un ufficio all'altro, ma il loro numero non si è ridotto. Oppure si pensi alle difficoltà di soppressione dei cosiddetti enti inutili, che restano in piedi nonostante la categoria di beneficiari o l'oggetto dell'attività che li hanno originati si sono estinti. O al sovradimensionamento del corpo insegnante in relazione alla curva demografica discendente. «Quello che per me è spreco, per un altro è reddito: l'accorpamento di un tribunale o di un ospedale di un piccolo centro con uno più grande limitrofo migliora l'efficienza e riduce la spesa, ma riduce anche il reddito di quella località; il sussidio o l'ente o l'infrastruttura inutile sono reddito per chi ci lavora. Ogni taglio (o review) della spesa, ogni intervento pubblico (lotta agli sprechi) è quindi una redistribuzione del reddito a discapito di qualcuno. E questo qualcuno trova facilmente alleati per opporvisi, perché se si comincia a toccare un interesse particolare, prima o poi tocca agli altri». A. Penati, *Spending review, non occorre un commissario ma una strategia*, "Repubblica", 22-11-2015. Oltre a opporsi alla chiusura diretta di uffici diventati inutili, la burocrazia intralcia anche la riduzione di trasferimenti monetari, perché indirettamente possono condurre al medesimo esito: ad esempio, i sussidi alle imprese, perché l'eliminazione di essi comporterebbe la chiusura dell'ufficio ministeriale che li amministra. Anche se, come quasi sempre capita, il dirigente in questione viene spostato ad altro incarico, dunque non perde il lavoro, in ogni caso perde il potere che deriva dall'amministrare ingenti risorse pubbliche. Come si vedrà più avanti (§ 5.1), le amministrazioni pubbliche che effettuano trasferimenti assorbono per sé una quota maggioritaria delle somme intermediate, a differenza delle associazioni private equivalenti, di tipo caritativo e assistenziale. Storicamente in Europa l'espansione burocratica avviene tra fine Ottocento e inizio Novecento, quando gli occupati nel settore pubblico aumentano del 500% circa. Per un'analisi della burocrazia v. L. von Mises, *Burocrazia* (1944), Rubbettino, Soveria Mannelli (Cz), 2009; M.N. Rothbard, *Bureaucracy and the Civil Service in the United States*, in "Journal of Libertarian Studies" 11, n. 2, estate 1995, pp. 3-75.

[152] Il successo di questa strategia, e in generale un certo senso comune anti-mercato, sono determinati anche da un atteggiamento mentale, il *perfettismo* (A. Rosmini), definito dall'economista Harold Demsetz *Nirvana fallacy*: non si accettano le inevitabili, e a volte provvisorie, imperfezioni della realtà, perché si ritiene che la *perfezione* sia conseguibile, e spesso anche a portata di mano. Tale convincimento conduce inevitabilmente a reclamare un intervento ordinatore. «Si tende a paragonare la realtà, che è imperfetta ma, per l'appunto, *reale*, a un disegno immaginario, idealizzato e perfetto ma, per l'appunto, *immaginario*. Nelle faccende economiche, ai guasti (innegabili) del capitalismo *reale* si contrappongono le meraviglie del socialismo *ideale*. Agli errori commessi dagli imprenditori ignoranti, manchevoli e

accentuando il carattere potestativo e arbitrario degli interventi e avocando a sé sempre maggiori risorse. Il fallimento di un intervento è seguito da un intervento successivo volto a sanare quel fallimento, e così via in un circolo vizioso[153]. Paradossalmente i fallimenti vengono *ricompensati* anziché puniti, perché i mancati obiettivi spingono ad aumentare i fondi devoluti alle varie branche amministrative responsabili. Ad esempio, nonostante in Italia il numero di magistrati sia elevato, 1,6 ogni 10.000 abitanti, si imputano le lentezze della giustizia alle "insufficienti" risorse destinate al settore; così come nell'istruzione, nonostante il più alto rapporto insegnanti/alunni d'Europa; o relativamente ai centri per l'impiego e la formazione (40.000 addetti), presso i quali trova lavoro solo il 2% dei disoccupati (dati 2019). Gli Stati dunque intervengono sempre più, e anche quando l'intervento sembra giustificato, diventa troppo ampio e alla fine dannoso: fissare salari minimi provoca disoccupazione in tutti coloro che hanno una produttività inferiore al salario minimo; offrire semi-gratuitamente l'istruzione spinge a conseguire titoli di studio anche persone che sarebbero state meglio se avessero svolto un lavoro. E così via con i cosiddetti "effetti perversi"[154].

2) L'asimmetria nella percezione dei costi e dei benefici della spesa pubblica, provocata dal fatto che i benefici sono concentrati e visibili per i fruitori, mentre i costi della tassazione sono diffusi tra tutta la popolazione e sono dunque meno avvertibili. Come dimostrato da Mancur Olson e Anthony Downs[155], le categorie che hanno un proprio interesse specifico e hanno molto da guadagnare da particolari provvedimenti legislativi (dazi doganali, sussidi, assunzioni clientelari e aumenti di stipendio[156] nel pubblico impiego[157], privilegi nelle commesse pubbliche, opere pubbliche, barriere all'entrata nella loro attività) si organizzano e svolgono un'attività di pressione sui legislatori. I vantaggi monetari (i guadagni futuri) superano il costo della mobilitazione; essendo il numero di componenti il gruppo non elevato, organizzarsi è relativamente semplice (costi di transazione bassi). Invece il cittadino comune, o non è danneggiato economicamente da tali provvedimenti oppure lo è ma ugualmente non si organizza per contrastarli con la stessa virulenza con cui i lobbisti li

---

corrotti che abitano questo mondo si contrappongono le meraviglie di regolatori e politici dai tratti angelici: competenti e incorruttibili». A. Mingardi, *La verità, vi prego, sul neoliberismo*, Marsilio, Venezia, 2019, Kindle e-book. Un'altra spiegazione del consenso all'interventismo e alle logiche pianificatorie chiama in causa «il fatto che la mente umana non sembra progettata per comprendere processi evolutivi spontanei, trovandosi più a proprio agio con le spiegazioni dei fenomeni in termini di intenzionalità. Siamo animali programmati a cercare un piano nelle cose; e, di conseguenza, anche a pensare che è attraverso la pianificazione che siamo riusciti a compiere la grande fuga dalla miseria; che è da essa che arrivano le risposte ai problemi sociali, anziché dalle forze spontanee e decentrate della società. Eppure è andata proprio così». R. Bitetti, F. Morganti, *Perché un liberale non può essere pessimista*, in R. Cubeddu, P. Reichlin (a cura di), *op. cit*, p. 32.

[153] N. Luhmann ha osservato che lo stato del benessere è caratterizzato dal principio di compensazione degli svantaggi. Il concetto di compensazione tende a essere universalizzato: tutte le differenze possono essere compensate. Ma rimangono sempre differenze o compaiono nuove differenze che, a loro volta, esigono di essere compensate. Il redistribuire non solo non elimina tutte le differenze ma ne costituisce di nuove, o ne mette in luce altre, ponendo le premesse di un processo all'infinito. N. Luhmann, *Teoria politica nello stato del benessere* (1981), Franco Angeli, Milano, 1983.

[154] Poiché ogni interferenza con il processo di mercato allontana l'assetto dalle preferenze degli individui, essi cercano di ripristinare la situazione precedente, ma ciò comporta ugualmente una situazione meno efficiente, perché il processo è stato comunque deviato e appesantito. Coloro che si sentono danneggiati, o in generale coloro che si rendono conto di poter ricevere vantaggi dall'intervento statale, tendono a costituire gruppi di interesse o lobby, per modificare la situazione a loro vantaggio (v. *infra*). L'intervento pubblico si alimenta sempre più. Per una sintetica rassegna dei pensatori che hanno individuato e analizzato il conflitto tra produttori e parassiti a seguito del potere politico v. N. Iannello, *Parassitismo politico. Per una teoria (liberale) del conflitto e dello sfruttamento*, in R. Cubeddu, P. Reichlin (a cura di), *op. cit.*, pp. 179-191.

[155] M. Olson, *La logica dell'azione collettiva* (1965), cit.; A. Downs, *Teoria economica della democrazia* (1957), Il Mulino, Bologna, 1988. L'analisi di Olson è un importante contributo alla scuola della Scelta Pubblica, il cui testo fondamentale è *Il calcolo del consenso* (1962) di J. Buchanan e G. Tullock (Il Mulino, Bologna, 1998).

[156] In Italia le trattative relative ai rinnovi dei contratti degli impiegati statali si svolgono tra i sindacati e il ministero competente per quel determinato comparto (ad esempio, per gli insegnanti, il ministero dell'Istruzione); che non rappresenta una controparte in senso proprio, non ha un interesse forte a controbilanciare le richieste sindacali, anzi spesso ha un incentivo al comportamento opposto, assecondarle per motivi di consenso elettorale.

[157] In Calabria e in Sicilia gli occupati nel settore pubblico sono rispettivamente il 22% e il 20% degli occupati totali, contro il 10% di Lombardia e Veneto; dunque al di sopra delle vere esigenze di servizio ai cittadini e agli utenti.

sostengono. Ciò avviene per due motivi: la condizione di "ignoranza razionale" (i costi dell'informarsi su tutti i temi oggetto delle politiche pubbliche sono di gran lunga superiori ai benefici percepiti); e, qualora si sia informati, perché il costo dell'organizzarsi contro il singolo provvedimento supera i benefici che deriverebbero dall'abolizione del provvedimento: ad esempio, la frazione di imposta di un individuo destinata a sussidiare l'agricoltura è talmente piccola che il contribuente non si accorge di essa, o, qualora se ne accorga, non ritiene che valga la pena spendere risorse, superiori al prelievo, per contrapporsi al provvedimento, avendo anche una bassa probabilità di riuscire a modificarlo[158]. Il riflesso di ciò nell'organo legislativo è che il parlamentare, desiderando essere rieletto, voterà il provvedimento a favore del dato gruppo di interesse, sperando di ricevere il voto dei suoi membri alle elezioni, e sapendo che non perderà il voto degli altri elettori, indifferenti alla questione[159]. Le pretese e le aspettative crescenti da parte dei gruppi sociali politicamente forti, assecondati per motivi di consenso elettorale, dilatano l'intervento statale[160]. Samuel Huntington ha elaborato il concetto di "sovraccarico di domanda" (*overload*) che le opinioni pubbliche rivolgono ai governi democratici e che questi non possono più soddisfare per le crisi fiscali generatesi[161].

Infine, lo Stato crea conflitti fra le persone, perché non c'è accordo su come spendere le risorse prelevate[162]: «l'idea hobbesiana che il contratto fra i sudditi fosse sufficiente a produrre sicurezza sottovalutava la forza della regolarità [della legge dell'espansione del potere]. Proprio quella "legge", infatti, avrebbe generato rigide e intense domande in conflitto, che avrebbero finito col far saltare la cooperazione interindividuale, innescando anche nello Stato un *bellum omnium contra omnes*, condotto per mezzo della legislazione e della rappresentanza, sebbene in forma *sui generis*»[163].

---

[158] Ad esempio, negli Stati Uniti i sussidi agricoli ammontano a circa 12 miliardi di dollari l'anno, la maggior parte dei quali va a grandi aziende agroindustriali. Divisi per la popolazione americana, essi incidono per 40 dollari a persona, una somma che non spinge un singolo a organizzarsi per cancellare il provvedimento. Invece le principali aziende agricole ricevono circa 300 milioni di dollari; si capisce dunque perché tutte le imprese agricole considerate insieme spendano ogni anno 80 milioni di dollari in attività di lobbismo. Un altro fattore che opera in direzione dell'aumento di spesa di tipo assistenziale è l'emotività e/o l'irrazionalità che alcuni temi generano nel cittadino comune. Ad esempio, le immagini televisive di "padri di famiglia" che effettuano un picchetto per reclamare sussidi pubblici a un'impresa irreversibilmente in perdita, provocano sempre la solidarietà del telespettatore verso il lavoratore, e dunque il consenso all'intervento di espansione della spesa pubblica.

[159] In sostanza, l'azione politica tende a difendere gli interessi degli individui nella veste di produttori, non di consumatori. La dinamica descritta spiega anche perché, simmetricamente, risulta difficile cancellare le norme favorevoli alle corporazioni: il costo dell'eliminazione è concentrato per la singola categoria mentre il beneficio, anche se complessivamente superiore, è diffuso e dunque inferiore per ogni singolo individuo.

[160] Un tipico esempio di politiche miopi, realizzate per il consenso a breve dei politici ma catastrofiche nel lungo periodo, è il sistema previdenziale retributivo, che consente pensioni più alte rispetto ai contributi effettivamente versati, ma insostenibili in un contesto di invecchiamento della popolazione.

[161] In un contesto di assistenzialismo esteso, la rigidità verso il basso della spesa pubblica è accentuato dall'invecchiamento della popolazione, che, oltre a gonfiare il numero dei "non produttivi" rispetto ai "produttivi", causa una crescita delle prestazioni sanitarie e previdenziali.

[162] Un esempio classico da questo punto di vista è rappresentato dall'istruzione: tipi di pedagogie, programmi, simboli religiosi nelle classi ecc.

[163] A. Vitale, *L'azione umana in politica e la "legge di gravità del potere"*, in R. Cubeddu, P. Reichlin (a cura di), *op. cit.*, p. 254.

5. Redistribuzione della ricchezza e/o del reddito

La redistribuzione è l'azione coercitiva di prelievo di risorse ad alcuni soggetti per assegnarle ad altri. Nella redistribuzione ciò che avviene è che i guadagni di ciascuno vengono determinati separatamente (cioè sono diversi) dai guadagni effettivi ottenuti con la produzione e lo scambio. Dunque si introduce un processo di distribuzione separato dalla produzione[164].

Può riguardare o la ricchezza o il reddito; che sono due concetti diversi (stock e flusso), per cui le redistribuzioni di queste entità sono due attività distinte, anche se si influenzano reciprocamente. Nelle intenzioni dei sostenitori ed esecutori della redistribuzione, le risorse vanno prelevate a chi ne possiede in quantità maggiori per trasferirle a chi ne ha di meno o ne è completamente privo. La redistribuzione, infatti, è giustificata con l'argomento che il mercato non protegge da tre fenomeni: povertà, disuguaglianza, insicurezza[165]. E che tale condizione vada corretta esogenamente o perché eticamente non "giusta" o perché, in termini utilitaristici, può compromettere la "pace sociale" a seguito di conflitti esplosivi[166].

---

[164] Il seguente dato italiano offre una misura degli attuali livelli redistributivi: una famiglia veneta di 4 persone in un anno trasferisce (coercitivamente, tramite imposizione tributaria) ad altri soggetti (prevalentemente regioni centro-meridionali) circa 12.000 euro. Il calcolo è effettuato sottraendo alla somma dei tributi il costo dei servizi pubblici ricevuti (*residuo fiscale territoriale*). L. Ricolfi, *Il sacco del Nord. Saggio sulla giustizia territoriale*, Guerini, Milano, 2010. Secondo i calcoli effettuati dalla Cgia di Mestre, il residuo fiscale della Lombardia è pari a 54 miliardi di euro e del Veneto 35; il dato dell'Università Cattolica invece è rispettivamente 35 e 9 miliardi. Nel periodo 2008-2013 ogni siciliano ha ricevuto un reddito aggiuntivo annuo pari a 2900 euro. Alberto Alesina e altri coautori hanno mostrato che nel Mezzogiorno l'occupazione pubblica per circa la metà risponde a motivi di tipo puramente redistributivo, cioè per assegnare un reddito purchessia, non per la fornitura di servizi essenziali per il territorio. A. Alesina, S. Danninger, M. Rostagno, *Redistribution through Public Employment: The Case of Italy*, in "IMF Staff Papers", 48, n. 3, 2001.

[165] I sostenitori del libero mercato replicano che in un contesto di mercato opererebbero quattro istituzioni private in grado di risolvere le situazioni di disagio e insicurezza: la famiglia, le associazioni caritative, il meccanismo delle assicurazioni e il welfare aziendale. Per quanto riguarda la povertà, storicamente i Paesi che hanno cancellato il mercato hanno sperimentato tenori di vita molto bassi. Dalla rivoluzione industriale a oggi, per le persone a basso reddito molto più dello Stato hanno fatto i produttori, che, innovando e comprimendo i costi di produzione, hanno reso accessibile e a basso prezzo una quantità elevata di beni e servizi. Circa la 'sicurezza' da molti invocata, spesso è il mantenimento degli interessi precostituiti, la staticità. Il principale argomento dei sostenitori di un sistema di welfare pubblico è la sua capacità universalistica, che verrebbe meno affidandosi ad associazioni filantropiche private o ad assicurazioni volontarie, come è accaduto fino all'Ottocento. Tuttavia, il confronto non va fatto con il numero e le dimensioni delle *attuali* organizzazioni di carità privata, perché l'avocazione a sé di tali attività da parte dello Stato ha "scacciato" i privati. Considerando i livelli di reddito attuali (che, senza i prelievi per il welfare statale, al netto sarebbero ancora più elevati), le capacità organizzative (riduzione dei costi di transazione e aumento delle informazioni grazie al web) e la maggiore efficienza (v. *infra*, nota 61), le associazioni private disporrebbero di una potenza di fuoco tale da svolgere il ruolo assistenziale in maniera non meno efficace, ma addirittura più efficace dello Stato. A metà dell'Ottocento, dunque all'apice del *laissez faire*, in Gran Bretagna e negli Stati Uniti vi fu una proliferazione straordinaria di istituzioni filantropiche e di mutuo soccorso. In Gran Bretagna nel 1870 tre bambini su quattro della classe operaia frequentavano scuole private a pagamento, con il sostegno di enti religiosi e filantropici; e all'inizio del Novecento 9 milioni di lavoratori erano coperti dalla Friendly Society e da altri assicuratori privati contro la malattia e la disoccupazione.
Per quanto riguarda la disuguaglianza, cioè le distanze nella ricchezza o nei redditi, in genere è stigmatizzata *a priori*, senza che venga fornita una dimostrazione, logica o etica, sulla sua illegittimità, o sulla superiore legittimità dell'egualitarismo. Alcuni sostenitori della redistribuzione, mutuando il linguaggio politico, utilizzano l'espressione 'voto plurimo' per indicare il maggior peso sul mercato di chi dispone di patrimoni o redditi maggiori. Tuttavia la similitudine è impropria: l'uguaglianza giuridica dell'elettorato attivo (ognuno pesa per uno) non è concettualmente sovrapponibile alla distribuzione delle risorse; ad esempio, le ricchezze dei soggetti possono dipendere (e in misura prevalente dipendono) dal merito, e dunque le differenze in tal caso non sono moralmente ingiustificate.

[166] È ad esempio l'impostazione di un esponente del realismo politico come Gianfranco Miglio: lo Stato sociale non ha una giustificazione morale oggettiva maggiore dell'"espropriazione proletaria", tuttavia utilitaristicamente «la cessione di una parte della ricchezza di cui godiamo pone gli altri nella condizione di non estorcerci con la violenza il resto della nostra proprietà». G. Miglio, A. Barbera, *Federalismo e secessione*, Mondadori, Milano, 1997, p. 35. Nella versione meno disincantata dei sostenitori del *welfare*, esso garantirebbe la "coesione sociale".

La redistribuzione avviene attraverso diversi strumenti: l'imposizione fiscale progressiva (v. *supra*, § 2.1), gli istituti del *Welfare State*[167], il controllo dei prezzi (tra cui i salari), gli interventi di sviluppo territoriale.

In termini consequenzialisti[168], il principale argomento accademico a favore della redistribuzione, fornito da A. Pigou, è il seguente: l'utilità marginale (incremento di benessere) derivante da un'unità monetaria in più tende a ridursi all'aumentare del numero di unità monetarie possedute. Poiché le persone hanno la stessa scheda di utilità marginale, i percettori di redditi più bassi traggono dall'ultima unità monetaria un'utilità marginale più alta; cioè, se percepiscono un'unità monetaria in più, aumentano maggiormente il loro benessere rispetto a coloro che possiedono un reddito alto. Quindi, per accrescere il benessere collettivo, bisogna redistribuire reddito dai ricchi ai poveri.

A questa tesi sono stati rivolti due tipi di obiezioni. In primo luogo, il ragionamento di Pigou, se svolto con coerenza, deve condurre a una distribuzione del reddito perfettamente egalitaria: infatti, finché vi sono persone con reddito più elevato di altre, la redistribuzione aumenta il benessere, dato che trasferisce unità monetarie da coloro che hanno un'utilità marginale più bassa a coloro che hanno un'utilità marginale più alta. Ci si può fermare solo quando tutti i redditi sono uguali; conclusione che oggi quasi nessuno accetterebbe.

In secondo luogo, le schede di utilità marginale delle persone non sono uguali: alcuni valutano i beni materiali più di altri, e lavorano di più per ottenerne di più; dunque un individuo ad alto reddito potrebbe avere un'utilità marginale maggiore di un individuo a basso reddito (l'accusa di "avidità" spesso rivolta ai ricchi dai redistribuzionisti sarebbe una implicita ammissione della correttezza di tale conclusione)[169].

---

[167] Programmi statali volti ad alleviare le difficoltà economiche sono sussistiti anche in secoli lontani. In Inghilterra la Poor Law del 1601 introduceva imposte a livello locale per finanziare ospizi, ricoveri e altre forme di sostegno ai poveri. L'assicurazione sociale moderna sorge in Germania nel 1883 sotto il cancellierato di Bismarck, che introduce le assicurazioni contro gli infortuni e di tipo previdenziale universalistiche. In Gran Bretagna con il *National Insurance Act* del 1911 viene introdotta l'assicurazione obbligatoria pubblica contro malattia e disoccupazione. Negli Stati Uniti, dove già durante la *Progressive Era* di fine Ottocento si erano manifestate spinte in direzione delle riforme sociali, la *Social Security*, in sostanza un sistema previdenziale a ripartizione (più l'indennità di disoccupazione e gli aiuti per le famiglie con figli a carico), viene introdotta nel 1935. Tuttavia, in maniera organica e universalistica il *Welfare State* ha origine nel Regno Unito con il Rapporto Beveridge del 1942, poi attuato dal governo laburista Attlee a partire dal 1946 (l'espressione fu usata per la prima volta da William Temple, l'arcivescovo di Canterbury, in un libro del 1942). Uno degli esperimenti di *welfare*, e in generale di estensione dell'intervento statale, più "pesanti" in occidente fu il modello svedese negli anni Settanta e Ottanta dello scorso secolo, la cui definizione, 'dalla culla alla tomba', è già di per sé eloquente: aliquota marginale dell'imposta sul reddito al 90%, imposta patrimoniale, spesa pubblica rispetto al pil pari al 70%. In tutti gli esempi storici summenzionati il termine 'assicurazione' è improprio, in quanto è assente il meccanismo attuariale individuale, e opera solo una redistribuzione diretta dagli attivi ai beneficiari.

[168] Qui non vengono esaminate le teorie etiche che supportano la redistribuzione (con le relative confutazioni), come quella comunista sullo sfruttamento o il *maximin* di Rawls o la dipendenza dell'individuo dalla società.

[169] Per suscitare indignazione, è molto frequente la presentazione della statistica sulla ripartizione della ricchezza nei termini: "l'1% della popolazione mondiale possiede il 40% della ricchezza" (dati 2008; Stati Uniti: l'1% più ricco possiede il 17,4% del reddito [2010]; Italia: l'1% più ricco possiede il 23% della ricchezza, il 10% più ricco possiede il 45,9% della ricchezza [dati Banca d'Italia 2010]). Tuttavia si trascura la circostanza che una gran parte di questa ricchezza è composta di mezzi di produzione (edifici, macchinari, fabbriche), funzionali alla produzione di quei beni e servizi che aumentano il tenore di vita anche della restante parte della popolazione. È falsa anche la frequente affermazione "i ricchi diventano sempre più ricchi e i poveri sempre più poveri": se significa che le persone appartenenti al quintile di reddito più basso negli ultimi decenni hanno subìto una riduzione del reddito in termini assoluti, i dati lo smentiscono, come evidenziato in J. Simon, *The State of Humanity*, Blackwell Publishers, Cambridge, Mass., 1995. Ciò che è avvenuto in alcuni Paesi è l'aumento delle distanze *in termini relativi*: i quintili superiori mostrano maggiori incrementi del quintile più basso. Ma questa, vista dinamicamente, è una condizione complessivamente positiva, perché significa che per la maggior parte della popolazione il reddito reale è aumentato.

5.1 Il Welfare State

Gli istituti del cosiddetto Stato sociale sono costituiti dall'erogazione di beni o servizi in natura come la sanità, l'istruzione[170], e la casa[171]; dalla previdenza[172]; e da tutti i trasferimenti che compongono l'assistenza, cioè le provvidenze in denaro volte ad alleviare condizioni di disagio materiale originate da situazioni diverse quali la disoccupazione, la malattia, l'inabilità, l'invalidità, la povertà, la vedovanza, la maternità, la condizione di orfano, i figli a carico ecc.[173]; e i contributi a categorie specifiche[174].

Nell'accezione dei redistributivisti, gli istituti in natura dello Stato sociale sono "redistributivi" perché i servizi sono offerti ai beneficiari gratuitamente o semigratuitamente[175], mentre le risorse necessarie per finanziarli sono prelevate attraverso meccanismi progressivi; in tal modo dovrebbero trasferire risorse dai più benestanti ai più bisognosi. Tuttavia l'impianto universalistico dei sistemi di *Welfare* moderni fa sì che a volte il trasferimento di risorse possa beneficiare anche soggetti con redditi medi o alti[176].

Distorsioni provocate dalla redistribuzione forzosa

A partire dagli anni Settanta del Novecento si è parlato di crisi dello Stato sociale.

---

[170] La fornitura (semi)gratuita del servizio è associata ormai quasi ovunque all'obbligatorietà. L'obbligo scolastico fu istituito per la prima volta nella storia nel 1775 dall'imperatrice Maria Teresa nei domini degli Asburgo d'Austria; si estendeva dai sei ai dodici anni.

[171] Definiti *merit goods*, v. *supra* § 4.3.

[172] Affinché il sistema previdenziale sia redistributivo è necessario che il meccanismo di finanziamento sia "a ripartizione", in base al quale gli attivi pagano i pensionati in essere. Il sistema alternativo è quello "a capitalizzazione", in cui i premi (o i contributi) versati durante il periodo lavorativo, accresciuti dall'investimento, generano un montante da cui deriva la rendita; dunque non vi è redistribuzione forzosa. Se all'interno del sistema a ripartizione la modalità di calcolo è basata sul metodo retributivo, la redistribuzione è ancora più accentuata, perché con tale metodo la pensione è sganciata dai contributi effettivamente versati, essendo in genere commisurata agli ultimi stipendi percepiti. L'altro metodo di calcolo interno al sistema a ripartizione è quello contributivo, che mima il sistema a capitalizzazione ma nella sostanza è profondamente diverso, perché i contributi, figurativi, non sono investiti, dovendo finanziare i pensionati attuali; e perché la loro rivalutazione è basata sul criterio uniforme, deciso a tavolino dal legislatore, della crescita del pil, e non sui rendimenti effettivi dei contributi investiti. Il livello delle pensioni dunque viene fissato sulla base di criteri *standard*, slegati dai contributi effettivamente versati dagli individui durante la vita lavorativa. Il carattere redistributivo e coercitivo di tale meccanismo è palese. In Italia i contributi versati all'Istituto Nazionale Previdenza Sociale sono pari a circa il 40% dello stipendio lordo di un lavoratore dipendente. In astratto, il 35% è a carico del datore di lavoro, il 5% a carico del lavoratore. Di fatto, quale che sia la ripartizione, il costo del lavoro per il datore è il medesimo. Formalmente, lo stipendio lordo non comprende la somma a carico del datore di lavoro; ad esempio, uno stipendio lordo di 100 comporta un contributo di 53 a carico del datore che non compare in busta paga. Sui 100 il lavoratore contribuisce con 9 (9%). Ma di fatto, si può dire che su un salario lordo di 153, il datore contribuisce per 53, dunque il 35%, e il lavoratore per 9, che è pari appunto al 5%. Dati 2003. Anche la *Social Security* americana è, al di là delle finzioni contabili, un sistema a ripartizione, in cui le somme percepite dagli ultrasessantacinquenni sono pagate attraverso le imposte prelevate sugli attivi. In molti Paesi l'invecchiamento della popolazione, determinato dalla combinazione di allungamento della vita media e riduzione della natalità, sta compromettendo la sostenibilità dei sistemi pensionistici. Negli Stati Uniti nel 1950 vi erano 16 attivi per ogni pensionato, nel 2008 il rapporto era di 3 a 1. In Italia l'Inps paga costantemente più prestazioni dei contributi raccolti, e si regge solo in virtù dei trasferimenti che riceve dalla fiscalità generale, che per il 2016 sono pari a 122 miliardi di euro.

[173] Utilizzando la nomenclatura italiana, alcuni di questi trasferimenti sono: l'indennità di disoccupazione, la pensione di invalidità, l'indennità di accompagnamento, la pensione sociale, la cassa integrazione, l'indennità di mobilità, la pensione di reversibilità, gli assegni familiari, il reddito di cittadinanza, le borse di studio.

[174] È definito welfare corporativo o categoriale (*corporate welfare*). Gli agricoltori sono in genere una categoria particolarmente beneficiata: negli Stati Uniti nel 2012 l'ammontare dei sussidi diretti e indiretti è stato pari a 20 miliardi di dollari.

[175] Come nel caso dei ticket sanitari o delle tasse scolastiche.

[176] La fornitura gratuita e redistributiva persiste anche se l'offerta di alcuni servizi di *welfare*, come ad esempio l'istruzione, non è prestata direttamente dall'apparato pubblico ma avviene attraverso l'attribuzione al beneficiario di un "buono" o "voucher", utilizzabile per acquistare il servizio anche presso un soggetto privato.

Il difetto principale è rappresentato dai disincentivi alla produzione e al risparmio, che operano sia dal lato dei beneficiari ("dilemma del Samaritano")[177] sia degli incisi.

I sussidi e le varie tipologie di trasferimenti generano i cosiddetti "incentivi perversi": assegnando un reddito anche in assenza di una controprestazione lavorativa, scoraggiano il percettore dal lavorare, in quanto si riduce la disutilità marginale derivante dal riposo, cioè il reddito perduto per aver riposato. Ad esempio, il reddito di cittadinanza o l'indennità di disoccupazione scoraggiano il beneficiario dall'accettare lavori che pagano salari inferiori, uguali o anche di poco superiori all'indennità[178].

In generale, lo stato assistenziale provoca modifiche anche nei comportamenti sociali: affievolisce il principio della responsabilità individuale, favorisce l'indolenza, accentua la passività e la dipendenza dallo Stato di individui, imprese e associazioni e diffonde gli atteggiamenti parassitari[179].

Come si è visto relativamente alla tassazione, contemporaneamente la redistribuzione forzosa scoraggia anche i produttori più dinamici, coloro da cui il reddito viene prelevato. Dunque, viene prolungata l'attività dei soggetti inefficienti a spese dei soggetti efficienti[180].

---

[177] L'espressione, coniata da James Buchanan, indica l'alterazione degli incentivi per i beneficiari degli aiuti in conseguenza del fatto che gli aiuti sono attesi. Il "dilemma del Samaritano" è un caso speciale del problema dell'*azzardo morale* che tutti gli schemi di tipo assicurativo si trovano a fronteggiare. Per una rassegna empirica dei problemi di disincentivo v. C. Murray, *Losing Ground: American Social Policy, 1950-1980*, Basics Books, New York, 1984.

[178] La scelta di rendere le indennità di disoccupazione temporanee e non a tempo indeterminato (fino al conseguimento di un nuovo lavoro) in vari Paesi è stata la risposta a comportamenti opportunistici di questo tipo: ad esempio, la Germania nel 2003 limitò l'indennità di disoccupazione a 12 mesi e aumentò le circostanze in cui veniva revocata in caso di rifiuto di un'offerta di lavoro. Spesso agli oppositori dell'aiuto coercitivo delle persone in difficoltà viene rivolta l'accusa di cinismo e spietatezza. Tuttavia le scienze sociali evidenziano quanto sia fuorviante utilizzare l'empatia e le emozioni come guida morale e base degli interventi a efficacia collettiva, come quelli economici o di politica internazionale. Estendere a tutti un intervento suscitato dall'osservazione delle sofferenze di un singolo provoca spesso effetti di lungo termine più dannosi del malessere originario. Su questo punto v. P. Bloom, *Against Empathy: The case for rational compassion*, The Bodley Head, Londra, 2017.

[179] Cfr. G. Gilder, *Ricchezza e povertà. Il valore sociale e morale della ricchezza* (1981), Longanesi, Milano, 1982. La già citata espressione utilizzata per descrivere il welfare di modello scandinavo degli anni Settanta/Ottanta dello scorso secolo, "dalla culla alla tomba", evidenzia la logica paternalistica di uno Stato che si occupa di tutto e deresponsabilizza gli individui. Inoltre, la legittimazione del 'diritto a essere assistiti' genera anche conflitti fra gruppi destinatari delle risorse, in quanto alcuni gruppi ritengono di ricevere ingiustamente meno di altri, il che innesca una rincorsa alle risorse, in genere associata alla politicizzazione di tali conflitti. Infine, la standardizzazione dei programmi pubblici riduce il grado di libertà degli individui, che hanno meno autonomia nell'indirizzare le proprie vite: meno risorse da spendere negli acquisti preferiti, meno libertà di decidere quando pensionarsi, quali cure mediche scegliere, come istruire i propri figli e così via.

Si può definire una *funzione di offerta del welfare*, che istituisce una relazione diretta fra i trasferimenti - in moneta, beni o servizi - effettuati dallo Stato e il numero di "clienti", cioè di persone che si offrono come beneficiari dell'assistenza. Più precisamente, la funzione di offerta dei clienti del welfare è inversamente correlata alla differenza fra il *tasso salariale prevalente* nella zona e il *livello degli emolumenti del welfare*. Questa differenza è il "costo opportunità" dell'affidarsi al welfare, cioè l'importo che un individuo perde se ozia invece di lavorare. Se, per esempio, lo stipendio prevalente in una zona aumenta e i trasferimenti del welfare rimangono gli stessi, il differenziale e il "costo opportunità" dell'ozio aumentano e la gente tenderà a rinunciare al sussidio di disoccupazione e a scegliere di lavorare. Se accade l'opposto, più gente chiederà il sussidio di disoccupazione.

Vi è un altro fattore, di tipo valoriale o culturale, che incide sull'offerta di clienti, ed è il senso di disagio o di vergogna derivante dalla condizione di assistito: quanto maggiore è lo stigma sociale, tanto minore sarà il numero di persone che si rivolge agli istituti del welfare, e viceversa, quanto più si diffonde l'idea che il welfare sia un "diritto" tanto maggiore sarà il numero dei richiedenti.

[180] L'azione redistributiva, modificando (riducendo) i profitti di alcuni per aumentare i redditi di altri, stravolge i segnali rappresentati dai profitti e dalle perdite, che consentono di premiare chi asseconda i desideri dei consumatori e di punire chi non lo fa e spreca risorse. L'economia di mercato viene privata del suo volante, e quindi l'allocazione delle risorse viene distorta e risulta molto meno efficiente. La disuguaglianza di ricchezze, cioè il fatto che alcuni siano premiati e altri sanzionati, non è un difetto bensì un pregio di un sistema economico. Inoltre, la maggior parte dei profitti e dei redditi dei soggetti ricchi non è destinata al consumo di beni di lusso, ma al risparmio e all'investimento, dunque all'allargamento della base produttiva e alla crescita. Dunque se, a fini redistributivi, si interviene con la confisca, i produttori sono indotti a consumare anziché accumulare il capitale (D. Schmidtz, *Diminishing Marginal Utility and Egalitarian Redistribution*, in "Journal of Value Inquiry", vol. 34, 2000, pp. 263-272; T. Cowen, *Does the Welfare State Help the Poor?*, in "Social Philosophy and Policy", vol. 19, 2002, pp. 36-54)..

L'effetto finale di tale combinato disposto è una contrazione del reddito prodotto, dunque una minore ricchezza della collettività. La redistribuzione della torta ne riduce anche la dimensione[181].

Un secondo effetto è l'aumento del costo del lavoro, determinato dalla crescita degli oneri sociali necessari per finanziare le prestazioni del *Welfare* e dall'aumento dell'imposizione fiscale complessiva[182]. In conseguenza si determinano prezzi dei beni più alti e/o una riduzione della domanda di lavoro da parte delle imprese. Ancora un effetto recessivo. Nei termini della teoria dei giochi, la redistribuzione non è un gioco a somma zero, ma a somma negativa.

Inoltre, una parte consistente delle risorse prelevate non arriva ai destinatari (eventuali bisognosi) ma è assorbita dalla burocrazia pubblica che le intermedia (stipendi dei funzionari, strutture residenziali, acquisti e sostituzioni di beni per gli uffici ecc.)[183]. Come si è visto, una volta che una

---

[181] Produzione e distribuzione non sono separate; i prodotti vengono in essere come proprietà di qualcuno. Si ritiene che vi sia una quantità fissa di prodotto ('fallacia della torta dalle dimensioni fisse'), da cui segue la fallacia del gioco a somma zero, secondo cui il beneficio di qualcuno deve avvenire a spese di qualcun altro; la quota minore posseduta da qualcuno è conseguenza della quota maggiore di qualcun altro; la seconda circostanza *determina* la prima. E la distribuzione può essere corretta o capovolta senza danni. Invece il punto centrale è che non vi è un ammontare dato indipendente dalla struttura dei diritti di proprietà e dagli incentivi. Da tale considerazione si può dedurre quanto sia erroneo il diffuso convincimento secondo cui i poveri esistono *a causa* dell'esistenza dei ricchi. La maggior parte dei ricchi, premiata per il proprio intuito e la propria intraprendenza, aumenta il reddito, la ricchezza e i posti di lavoro; grazie ai quali le persone che li occupano escono dalla povertà. Se si lascia che gli intraprendenti e gli innovatori possano godere e reinvestire i frutti della propria attività, la torta cresce, e quindi anche il reddito di coloro che si trovano nei decili inferiori. La redistribuzione riduce, o riduce l'incremento, della torta. Un altro argomento volto a screditare la ricchezza è che essa è sempre frutto di comportamenti disonesti. Sui moventi psicologici alla base di tali convinzioni si vedano H. Schoeck, *L'invidia e la società* (1966), Liberilibri, Macerata, 2005; L.E. Carabini, *Nati per la libertà* (2008), IBL Libri, 2018. Un esponente del realismo politico come Gianfranco Miglio ha evidenziato il peso degli *interessi* rispetto alle giustificazioni di tipo morale, ideologico o religioso: «l'apparente giustificazione [della redistribuzione dei redditi] è che in una "società *giusta*" non è ammissibile che una determinata porzione dell'umanità goda di ricchezze e benefici, mentre altri ceti (che pure quella ricchezza non hanno prodotto) ne rimangano esclusi. In realtà la spiegazione è un'altra: dove c'è ricchezza gli uomini cercano d'impadronirsene ad ogni costo e creano giustificazioni *ad hoc* per la propria rapacità. È questo l'arcano dello "Stato sociale" e di tutte le sue forme degenerative: una parte dell'umanità preferisce organizzarsi (o utilizzare le strutture statali esistenti) per vivere alle spalle degli altri». G. Miglio, A. Barbera, *op. cit.*, p. 34.
L'idea che sottostà alle politiche interventiste è che i maggiori redditi e ricchezze della parte più benestante della popolazione costituiscono un fondo inesauribile che può essere usato liberamente per migliorare le condizioni dei meno abbienti. Ma gli aumenti di spesa pubblica, e dunque le tasse, hanno raggiunto un livello tale da cancellare questo fondo, e costringere i governanti a incidere anche sui redditi medi e medio-bassi. Dunque l'interventismo è destinato a finire, perché le misure restrittive riducono la produzione. Una volta esaurito il "sovrappiù" che viene confiscato, è impossibile continuare con tale politica. Deirdre McCloskey ha così esemplificato la natura del problema: «Se tutti i profitti dell'economia americana fossero immediatamente consegnati ai lavoratori, questi ultimi […] sarebbero subito più ricchi del 20 per cento circa. Ma solo per una volta. L'espropriazione non ammonta a un 20 per cento annuo per sempre, ma vale solo una volta, perché non si può espropriare la stessa persona anno dopo anno e aspettarsi che si ripresenti con la stessa somma pronta per essere espropriata di nuovo, e poi ancora e ancora». D. McCloskey, intervento presso l'IBL, Milano, 8 novembre 2016. L'avvento delle democrazie ha storicamente accentuato l'intensità della redistribuzione: in qualunque società la maggioranza delle persone tende a essere meno facoltosa degli individui più abili e di successo. Essendo maggioranza, nei sistemi democratici riesce a redistribuire la ricchezza a proprio favore.

[182] In Italia nel 2016 il cosiddetto 'cuneo fiscale', la differenza fra lo stipendio lordo per il datore di lavoro (costo del lavoro) e quello netto incassato dal lavoratore a causa di imposte e contributi, è stato pari al 49% del lordo, contro un 39% medio dei paesi UE. In alcuni casi le spese del *welfare* sono state garantite, oltre che dall'imposizione fiscale, anche attraverso disavanzi di bilancio. La scienza politica ha individuato come causa principale della crisi di legittimazione delle democrazie proprio l'impossibilità di continuare ad acquisire la lealtà e il consenso dei cittadini attraverso la distribuzione di risorse economiche e ciò in conseguenza delle crisi fiscali originate dal *welfare state*.

[183] I due terzi secondo studi americani: R. Woodson, *Private sector alternatives to the welfare state*, NCPA, Dallas, 1987; M. Tanner, *The End of Welfare*, Cato Institute, Washington, 1996. Le società private che svolgono attività di carità assorbono per sé meno di un terzo delle risorse intermediate. Secondo uno studio di J.R. Edwards le proporzioni precedenti sono rispettivamente due terzi e un decimo: J.R. Edwards, *The Costs of Public Income Redistribution and Private Charity*, in "Journal of Libertarian Studies", vol. 21, n. 2, 2007. D. Bergland ha evidenziato che associazioni di assistenza private americane come "United Way", "Salvation Army", "Red Cross", "Goodwill Industries" ecc., destinano alle spese per il personale e per le strutture amministrative il 10% delle somme raccolte e trasferite, contro più del 50% degli enti statali. J.D. Donahue ha mostrato che i fornitori di servizi pubblici sono circa il 50% meno efficienti degli appaltatori privati dei medesimi servizi privati a causa di maggiori rigidità del fattore lavoro, minori incentivi, minore *accountability* e minor

burocrazia pubblica è stata istituita, risulta poi impossibile smantellarla, in quanto i suoi membri costituiranno un gruppo di interesse combattivo, politicamente organizzato e strategicamente posizionato (la presunta competenza tecnica rivendicata presso il legislatore).

Spesso poi si verifica che il trasferimento redistributivo è capovolto, da gruppi a reddito più basso verso gruppi a reddito più alto, perché questi ultimi sono più organizzati dei primi, sono in grado di svolgere attività di lobbying e godono di collegamenti politici, determinando la cosiddetta "cattura del regolatore"[184]: protagonisti di questa "coalizione distributiva"[185] sono attori come la già citata burocrazia, le banche[186], le grandi aziende industriali, le imprese a capitale pubblico[187], le associazioni professionali, gli agricoltori[188], i pensionati con assegni medio-alti nei sistemi retributivi, le agenzie per gli aiuti allo sviluppo, le organizzazioni ambientaliste, le associazioni culturali sovvenzionate[189].

Un altro effetto negativo è il formarsi della cosiddetta "coda" (o "fila"): l'offerta gratuita o semigratuita di servizi genera una domanda elevatissima. L'esempio tipico è rappresentato dalle lunghe liste d'attesa per le prestazioni sanitarie.

Infine, in questo enorme fiume di trasferimenti effettuati con criteri poco selettivi è consistente il fenomeno delle frodi, per cui una parte non trascurabile beneficia persone che non ne hanno diritto[190]. In teoria gli abusi possono essere prevenuti con un controllo attento. Tuttavia l'*enforcement* rappresenta un costo, che andrebbe valutato insieme agli altri effetti della misura. Si aggiunga che il controllo è spesso ostacolato dalla stessa classe politica, attenta al consenso di tipo clientelare.

Il combinato disposto di disincentivi, dispersione burocratica e redistribuzione capovolta determina un fallimento nel conseguimento dell'obiettivo della redistribuzione: la condizione di disagio non viene alleviata o rimossa[191].

Spesso viene affermato che la disuguaglianza mina la crescita: i fenomeni descritti, e diverse analisi statistiche, dimostrano che è esattamente il contrario, storicamente sono state le politiche pesantemente redistributive a soffocare la crescita.

---

attenzione ai risultati. J.D. Donahue, *Privatization Decision: Public Ends, Private Means*, Basic Books, New York, 1989. In generale il Welfare di stato ha scacciato le organizzazioni private filantropiche, religiose, di carità e di beneficienza, di volontariato, orientate al *self-help*.

[184] G.J. Stigler, *The Theory of Economic Regulation*, in "The Bell Journal of Economics and Management Science", vol. 2, n. 1, 1971, pp. 3-21. Tale fenomeno è un problema della regolamentazione in generale, sul quale incide anche la mancanza di informazioni da parte dei decisori politici, che sono obbligati a rivolgersi ai soggetti regolati, da cui finiscono per dipendere.

[185] La definizione è dello scienziato sociale Mancur Olson, *Ascesa e declino delle nazioni: crescita economica, stagflazione e rigidità sociale* (1982), il Mulino, Bologna, 1984.

[186] In Italia le commistioni fra mercato del credito e politica nazionale e locale ha raggiunto livelli patologici: il controllo politico delle banche ha indirizzato le risorse verso fini clientelari o le ha trasformate in bancomat personali per una corrotta classe dirigente locale.

[187] I ripetuti salvataggi di Alitalia ne sono un esempio.

[188] Nel 2010 il 40% del budget dell'Unione Europea è stato speso in sussidi all'agricoltura. Negli Stati Uniti il 67% delle sovvenzioni all'agricoltura affluiscono alle aziende agricole di maggiori dimensioni, il 17% del totale.

[189] J.A. Gray, *The Middle Class Captures the Welfare State*, in "The National Interest", febbraio 2014. Un altro fenomeno di redistribuzione a rovescio è il finanziamento degli studi universitari: il finanziamento attraverso la fiscalità generale fa sì che vi sia un trasferimento dai ceti meno abbienti a quelli medio-alti, perché gli appartenenti ai secondi frequentano l'università in maggior misura.

[190] In Italia nel 2015 un quinto degli assegni di invalidità è stato attribuito a falsi invalidi. Negli Stati Uniti un terzo dei fondi previsti dal programma EITC (Earned Income Tax Credit), il sostegno ai lavoratori a basso reddito tramite riduzioni d'imposta, è ottenuto in maniera fraudolenta.

[191] Negli Stati Uniti a partire dal 1965, con i programmi della *Great Society* di Lyndon Johnson, i livelli di spesa per il *welfare* salirono rapidamente. Tuttavia i tassi di povertà (numero di individui che vivono al di sotto della soglia di povertà sul totale, soglia fissata dal governo), dopo una breve discesa (dal 19% all'11%), rimasero stabili negli anni Settanta e addirittura aumentarono negli anni Ottanta (15%), mantenendosi stabili fino a oggi. Inoltre, a conferma dell'arbitrarietà dei meccanismi pubblici di trasferimento, nonostante negli ultimi decenni il reddito reale in tutti i Paesi sia cresciuto in maniera consistente, il numero di percettori è aumentato.

5.2 Interferenze con i prezzi

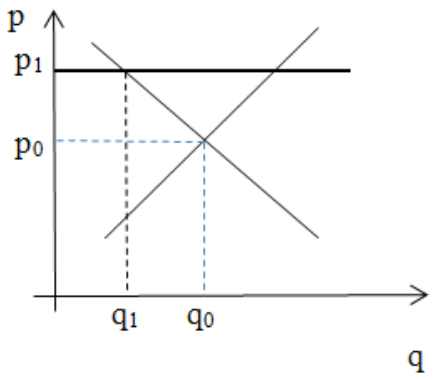
Le interferenze con i prezzi – nei quali sono compresi i saggi salariali, i tassi d'interesse e i tassi di cambio fra monete – possono assumere diverse forme: pavimenti al prezzo, tetti al prezzo, obiettivi di prezzo (un intervallo entro cui il prezzo deve essere mantenuto, es. i tassi di cambio delle monete o i tassi di interesse), prezzi fissati d'autorità[192]. Il controllo dei prezzi dunque fa sì che essi si trovino a un'altezza differente da quella che si sarebbe determinata nel libero mercato.

Nel caso dei prezzi massimi in genere il governo vuole favorire il compratore, nel caso dei prezzi minimi il venditore[193].

Pavimenti al prezzo (prezzo minimo) – Esempi: il salario minimo e il salario fissato attraverso la contrattazione collettiva[194]; la tariffa o un reddito minimi per le libere professioni (avvocati, notai[195]); il divieto di ridurre i prezzi per i commercianti nel periodo precedente l'inizio dei saldi[196]; il divieto di praticare sconti superiori al 5% sul prezzo di copertina dei libri[197]; le leggi antidumping; il sostegno ai prezzi agricoli[198]; il blocco delle contrattazioni azionarie per eccesso di ribasso.

Per conseguire effetti devono essere posti al di sopra del prezzo di mercato (p_0 nel grafico 1)[199].

In generale il prezzo minimo (p_1) produce i seguenti effetti: il prezzo mantenuto artificialmente alto attrae risorse in quel settore; le quantità prodotte però non vengono tutte acquistate perché l'aumento di prezzo ha contemporaneamente scoraggiato alcuni acquirenti; prevale il "lato corto" del mercato, in questo caso la domanda, che si stabilizza al livello q_1 (figura 1).



[192] Oggi la fissazione diretta dei prezzi di beni e servizi prodotti da privati è meno diffusa che in passato: fino al 1993 in Italia i prezzi di beni di prima necessità come il pane e il latte erano "amministrati", cioè fissati dal governo. Lo sono ancora i prezzi di molti farmaci e di alcuni contratti di fornitura dell'energia elettrica: l'Autorità per l'energia elettrica e il gas fissa e aggiorna i costi del servizio di vendita dell'energia elettrica per i clienti domestici che non hanno aderito a un'offerta di mercato libero. Il servizio di vendita è quello che comprende tutte le attività che le imprese private pongono in essere per acquistare e rivendere l'energia elettrica al cliente finale, e costituiscono circa il 65% della bolletta. Altri costi sono quelli rappresentati dai servizi di rete (distribuzione, trasporto), che le imprese pagano al distributore locale; anche queste tariffe sono stabilite dalla suddetta Autorità.

[193] Oltre al sostegno diretto del reddito dei produttori, i prezzi minimi sono giustificati anche in quanto impedimento dei prezzi "predatori" che un produttore potrebbe praticare per espellere dal mercato la concorrenza in modo da elevare successivamente il prezzo a livelli molto alti.

[194] Si veda P. Vernaglione, *Mercato del lavoro*, in Rothbardiana, https://www.rothbard.it/teoria/mercato-del-lavoro.doc, 31 luglio 2009.

[195] In Italia i notai hanno un livello minimo di reddito annuo pari a 50 mila euro di onorari repertoriali.

[196] Una legge regionale della Liguria vieta il ribasso dei prezzi nei 40 giorni precedenti l'inizio dei saldi invernali, fissato il 5 gennaio.

[197] Legge n. 128 del 27-7-2011.

[198] Negli Stati Uniti il *Farm Bill* impone allo Stato di acquistare dagli agricoltori i surplus per mantenere i prezzi artificialmente alti.

[199] In realtà hanno effetti di misallocazione anche se vengono posti al di sotto del prezzo di equilibrio di mercato, in quanto incidono sulle prospettive future. In caso di ribasso dei prezzi in futuro, i produttori incorrono in un rischio inferiore (è equivalente a una scommessa che ha un solo esito, la vincita); dunque più produttori entreranno in quel settore o i produttori esistenti aumenteranno le quantità prodotte; di conseguenza la produzione aumenta, al di sopra delle vere esigenze degli acquirenti. Cfr. R.L. Cottle, M.S. Wallace, *The Nearly Invisible Invisible Hand*, in "Journal of Libertarian Studies", vol. 5, n. 3, estate 1981, pp. 341-343.

figura 1

Dunque si determina una sovrapproduzione, che genera perdite per molte imprese. L'interferenza con i segnali del mercato ha prodotto una misallocazione delle risorse, perché esse si indirizzano verso la produzione del bene a prezzo (artificialmente) alto a scapito di altri beni che soddisfano bisogni considerati dai consumatori più urgenti.

Le leggi antidumping, contro la vendita sottocosto, rappresentano una grave limitazione della libertà di iniziativa, oltre che un danno per i consumatori, che sono costretti ad acquistare a prezzi più alti.

In agricoltura, quando si verifica un calo dei prezzi, gli agricoltori in genere chiedono allo Stato di interrompere la caduta dei prezzi. La giustificazione è la seguente: non solo siamo più poveri noi agricoltori, ma tutta l'economia si impoverisce, perché noi non possiamo più acquistare i beni prodotti da altri. Innanzi tutto, un crollo dei prezzi e dei valori delle fattorie non significa che si sta riducendo la ricchezza dell'intera economia: le fattorie, i campi, i trattori, i macchinari sono oggi gli stessi di ieri. Se alcune fattorie hanno dovuto chiudere, significa che i consumatori valutavano alcuni usi alternativi delle risorse necessarie alla fattoria di più dell'impiego nella fattoria. Essi hanno fatto ciò indirettamente, scegliendo i prodotti che richiedevano quell'uso alternativo anziché i prodotti di quelle fattorie. Sostenere i prezzi per salvare le fattorie significa sprecare risorse. Ciò che è avvenuto con la riduzione dei prezzi dei prodotti agricoli non è un impoverimento generale, bensì un cambiamento nei prezzi relativi: è vero che il possessore di un "bushel" (35 litri ca.) di grano ottiene in cambio meno dollari, ma il possessore di dollari ora compra maggiori quantità di grano. D'altra parte, nessuno si è lamentato della riduzione dei prezzi dei personal computer negli ultimi venti anni.

I sussidi agricoli, falsando i segnali di prezzo, disincentivano dalla ricerca di metodi produttivi più efficienti.

La tesi si ripresenta relativamente ai mercati azionari. A volte si interviene per frenare le cadute dei prezzi e/o per evitare gli eventuali fallimenti di banche commerciali o d'investimento o di altre istituzioni finanziarie. Ciò determina azzardo morale[200] e, non facendo pagare ai responsabili i costi dei propri errori o della propria avventatezza, accentua l'atteggiamento rischioso e favorisce le bolle e i crolli successivi[201].

Quando si verificano rapide cadute degli indici azionari si afferma che un'enorme ricchezza si è volatilizzata in poco tempo. Come detto, questa convinzione è frutto della confusione fra i prezzi monetari dei beni e l'ammontare di ricchezza dell'economia; il crollo del Nasdaq non ha abbattuto alcun palazzo o distrutto alcun macchinario. Una riduzione nel mercato azionario rappresenta uno spostamento di ricchezza: coloro che possiedono attività diverse dalle azioni (contanti, oro) ora sono più ricchi, perché i loro *asset* possono acquistare un numero maggiore di azioni, cioè quote maggiori delle varie imprese.

---

[200] L'espressione proviene dal gergo assicurativo e descrive la situazione in cui un individuo, essendosi assicurato contro un determinato rischio, assume comportamenti poco prudenti, dal momento che le conseguenze non ricadranno patrimonialmente su di lui.

[201] È ciò che è avvenuto nella crisi del 2007-2008. La politica monetaria espansiva praticata dalla Federal Reserve nel periodo precedente il 2007, ridusse il tasso di interesse, falsando i segnali e dunque distorcendo la preferenza temporale dei soggetti economici. L'effetto fu un aumento degli acquisti di case (mutui) e azioni, con incrementi dei prezzi al di sopra del valore reale sottostante. Le società di mutui Fannie Mae e Freddie Mac, formalmente private ma di fatto fortemente supportate dallo stato (esenzioni fiscali, garanzie in caso di perdite), e che possedevano o garantivano quasi metà dei mutui americani, accentuarono la tendenza concedendo mutui anche a soggetti non meritevoli di credito. I mutui vengono "impacchettati" (cartolarizzati) in obbligazioni emesse da grandi istituzioni finanziarie. La situazione comincia a precipitare quando ci si rende conto della sovrapproduzione immobiliare: non vi era una domanda così alta di abitazioni, i prezzi crollano e il pagamento delle rate di molti mutui si interrompe. Le agenzie di rating cambiano le valutazioni sulle obbligazioni che incorporano mutui, e i valori crollano, provocando ingenti perdite in molte istituzioni finanziarie. Le istituzioni pubbliche decidono di lasciarne fallire alcune (la banca Northern Rock nel Regno Unito, la Lehman Brothers negli Stati Uniti) e di salvarne altre: la banca d'affari Bear Sterns viene fatta acquisire da JP Morgan, il governo interviene nel capitale di Aig (un'assicurazione con una posizione dominante nei prodotti assicurativi per i mutui ipotecari), Citigroup, Bank of America, Goldman Sachs, Stanley Morgan, American Express, per citare solo le più note.

Il prezzo dei titoli è dato in definitiva dai guadagni futuri potenziali. In ogni istante di tempo, il prezzo di un'azione riflette le migliori stime (effettuate da coloro che hanno dimostrato in passato la maggior lungimiranza) del suo prezzo futuro (aggiustato per l'interesse). Il prezzo delle azioni è strettamente connesso con il valore presente dei guadagni futuri attesi dell'azienda. Dunque, a differenza dei collezionisti di francobolli, gli acquirenti di azioni non stanno semplicemente cercando di indovinare che cosa pensano tutti gli altri relativamente al prezzo futuro di quelle azioni (è fuorviante l'analogia di Keynes con un concorso di bellezza in cui ogni giudice non esprime un voto sulla bellezza effettiva di ciascuna concorrente ma cerca di indovinare a quale concorrente gli altri giudici daranno il voto più alto); l'andamento negativo di un'azienda provoca invariabilmente una riduzione del prezzo delle sue azioni. La riduzione del prezzo delle azioni è il sintomo di errori commessi nelle valutazioni effettuate in precedenza. Se si è creata una bolla a causa del meccanismo delle *catene informative* (le persone acquistano un titolo non perché si siano informate in dettaglio sulla situazione dell'emittente ma perché vedono crescere il prezzo e ritengono che le persone che hanno acquistato prima di loro si siano informate; ma a loro volta queste ultime hanno acquistato non perché si siano informate ma perché altre persone in precedenza hanno acquistato; e così via all'indietro), ciò dipende dalla scelta di non sopportare i costi dell'informazione; una scelta rischiosa, e dunque la perdita successiva non può essere considerata un'ingiusta punizione dell'investitore o un malfunzionamento del mercato. Questo processo è necessario e non va impedito, perché in tal modo il mercato può valutare accuratamente ogni azienda.

Se il prezzo di mercato di un'azienda è inferiore alla somma dei suoi *asset* (patrimonio), l'azienda diventa vulnerabile agli "scalatori". Lo scalatore può rilevare l'azienda con capitale preso in prestito (*leveraged buyout*), liberando gli *asset* sottoutilizzati (compreso il lavoro) e trasferendoli al maggior offerente. In genere si verificano grossi spostamenti di capitale fra aziende: è il mercato azionario a consentire che tali aggiustamenti si determinino[202].

Tetti al prezzo (prezzo massimo) – Esempi: Calmiere sui prezzi di beni di prima necessità (es. pane, latte)[203]. Tariffe massime per certi servizi (es. autotrasporti in concessione, taxi[204]). Tetto ai canoni di locazione[205], prezzi calmierati per l'acquisto delle abitazioni. Leggi sull'usura[206]. *Salary cap* per alcune categorie di sportivi professionisti o i tetti agli stipendi dei top manager di grandi aziende. Divieto di bagarinaggio, la rivendita a prezzo maggiorato di biglietti relativi a eventi sportivi o musicali o in generale di intrattenimento.

---

[202] In generale i mercati finanziari sono accusati di generare instabilità e di essere il regno degli "speculatori"; la contrapposizione artificiosa fra "economia di carta" ed "economia produttiva" è oggi molto diffusa. In realtà la finanza svolge quattro preziose funzioni: 1) trasferisce risorse dal risparmio all'investimento (il sistema bancario); 2) diversifica il rischio dei soggetti (famiglie e imprese); attraverso varietà di titoli, indici, fondi, assicurazioni (vita, auto, ecc.) e anche attraverso i derivati, che assicurano le imprese contro variazioni del tasso di interesse a cui si finanziano, o contro il rischio di *default* di un'altra impresa o di uno Stato, o contro il rischio di cambio, o contro il rischio connesso al credito commerciale; 3) consente di conseguire liquidità quando serve, ad esempio attraverso la vendita di azioni o obbligazioni; 4) produce informazioni: sullo stato delle imprese, sulle prospettive di aziende e settori, sulle condizioni delle finanza pubbliche dei vari Stati e così via. Anche la finanza speculativa svolge un ruolo utile: ogni posizione di acquisto corrisponde a una posizione di vendita. Quindi a ogni dollaro guadagnato corrisponde un dollaro perso da qualcun altro nello stesso mercato. Lo speculatore è sempre considerato, erroneamente, quello che guadagna, mai quello che perde. Quando un attacco speculativo ha successo è perché è rivolto contro imprese e Stati sovrani dalla situazione finanziaria precaria. In questo modo la speculazione aggrega informazioni e rende i prezzi più "efficienti", cioè più legati ai fondamentali.

[203] Negli Stati Uniti nel 1979, per fronteggiare un aumento del 300% del prezzo del petrolio causato dalla rivoluzione in Iran, il governo pose un tetto al prezzo della benzina. La penuria che ne seguì fu molto pesante.

[204] In Italia sono fissate dai regolamenti comunali.

[205] In Italia la legge sul cosiddetto "equo canone" è ancora vigente per gli affitti non abitativi, cioè negozi e uffici.

[206] In Italia l'usura scatta quando l'interesse applicato supera del 50% il tasso medio, rilevato ogni tre mesi dal ministero dell'Economia (che però di fatto ha delegato a computarlo la Banca d'Italia). In realtà non esiste un solo tasso di interesse, ma tanti quante sono le categorie di prestiti: mutui ipotecari, leasing, prestiti personali, cessioni del quinto, anticipi, carte di credito ecc. Nel 2015 il più basso è stato quello sui mutui ipotecari, 8,33%, il più alto quello delle carte di credito revolving, 24,9%.

Per produrre effetti il tetto deve essere collocato al di sotto del prezzo di mercato[207].

Al prezzo p_1 le quantità scambiate sono q_1, minori di quelle di equilibrio di mercato (q_0), perché prevale di nuovo il "lato corto" del mercato, in questo caso l'offerta, che si è ridotta (figura 2).

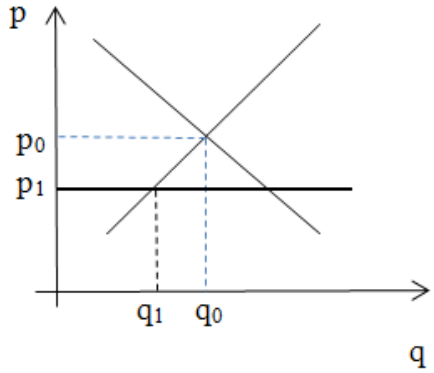


figura 2

Il fine perseguito dall'autorità pubblica non viene realizzato: ricorrendo al calmiere essa voleva rendere la merce in questione più facilmente accessibile ai consumatori, in particolare ai meno abbienti; ha ottenuto il risultato quasi opposto, una penuria (*shortage*) del bene.

L'effetto del prezzo massimo è la riduzione o l'azzeramento della produzione del bene. Se le imprese, a questo nuovo prezzo, non hanno convenienza a produrre il bene in quanto il prezzo non copre il costo medio (la produzione avverrebbe in perdita), i fattori di produzione si indirizzano verso altri settori (i produttori marginali sono i primi a lasciare il settore); il bene non viene prodotto o viene prodotto in quantità minori. Dunque vi saranno compratori potenziali insoddisfatti.

In questi casi altri effetti che in genere si manifestano sono: la riduzione della qualità del bene (per la necessità di ridurre i costi), la creazione di mercati illegali o "neri" (che si riappropriano della funzione allocativa), code, raccomandazioni, favoritismi.

Il tetto agli affitti produce sempre scarsità di appartamenti nel mercato "legale", riduzione della manutenzione da parte dei proprietari (la riduzione dei ricavi provoca una compressione dei costi che si è disposti a sostenere) e diffusione del mercato "nero" [208].

Il prezzo massimo sul tasso di interesse (leggi sull'usura) riduce il risparmio disponibile, perché ai risparmiatori con più alta preferenza temporale è impedito di prestare al tasso di interesse corrispondente a quella preferenza; in particolare vengono penalizzati i debitori con progetti più rischiosi; dunque si riducono gli investimenti.

Un altro esempio di limiti al prezzo è rappresentato dai beni e servizi sanitari: le liste d'attesa per le analisi o gli interventi chirurgici, effetto di tale intervento, sono l'equivalente della scarsità (eccesso di domanda rispetto all'offerta).

Spesso si impongono dei limiti superiori ai prezzi di alcuni beni con la motivazione che i produttori "approfittano" di alcune situazioni per fissare prezzi molto alti che danneggiano ingiustamente i consumatori. Ad esempio, gli spazzaneve quando arriva una forte nevicata. Tuttavia gli stessi

---

[207] Come detto nel caso del pavimento, anche in questo caso un tetto posto al di sopra del prezzo di equilibrio di mercato in realtà provoca effetti di misallocazione: la possibilità di guadagni futuri in caso di aumento dei prezzi è ridotta (mentre la possibilità di riduzione del prezzo è rimasta immutata), dunque la produzione ora è più rischiosa; alcuni produttori cambiano settore e la produzione si contrae al di sotto rispetto alle esigenze degli acquirenti. Si determina una penuria.

[208] I sostenitori del controllo degli affitti affermano che un razionamento determinato dal prezzo anziché dalla politica svantaggerebbe i poveri. Tuttavia, se si esaminano tutti gli effetti del provvedimento, alcune conseguenze sfavoriscono proprio le persone a basso reddito. I proprietari, infatti, dovendosi accontentare di introiti più bassi, saranno più selettivi nella scelta degli inquilini e in alcune condizioni dell'accordo: ad esempio, pretenderanno un maggior numero di mensilità anticipate, garanzie economiche, referenze dai proprietari precedenti; preferiranno inquilini dello stesso gruppo etnico o dello stesso ambiente sociale. Le minoranze etniche e le persone immigrate di recente sono penalizzate da tali condizioni. Inoltre, anche coloro che riescono a ottenere l'appartamento a un canone di affitto più basso, in realtà non ottengono lo "stesso" appartamento che otterrebbero a prezzo di mercato, perché, come detto, la riduzione della manutenzione da parte del proprietario rende disponibile un appartamento di qualità peggiore.

accusatori non fanno considerazioni analoghe quando durante gli inverni miti gli spazzaneve non hanno lavorato, non guadagnando nulla (l'offerta superava di gran lunga la domanda); allora gli spazzaneve avrebbero potuto dire che erano i consumatori a trarre vantaggio da quella situazione. Gli spazzaneve che non hanno cambiato attività quando le cose andavano male contavano proprio sugli inverni nevosi per poter conseguire un guadagno medio soddisfacente. Gli "speculatori", cioè coloro che creano riserve di beni per rivenderli a prezzo più alto quando vi sono delle scarsità, conseguono alti profitti al momento della vendita, ma tali profitti vanno "spalmati" su più periodi, fra cui quelli in cui non facevano profitti. Grazie a questi imprenditori i consumatori dispongono dei beni anche nei periodi di scarsità.

In generale, poi, l'azione dello speculatore tende a stabilizzare i prezzi: infatti, egli compra quando il prezzo è basso; nel fare ciò, aggiunge domanda e dunque fa salire – o fa scendere meno – il prezzo del bene. Successivamente, quando il prezzo è alto, vende, e nel fare ciò aumenta l'offerta, dunque fa scendere – o fa salire meno – il prezzo. Questa stabilizzazione è il riflesso di una più uniforme disponibilità della merce nel tempo: essa è meno abbondante quando ve n'è "troppa" e meno scarsa quando ve n'è "troppo poca".

5.3 Interventi per il riequilibrio territoriale

Un altro tipo di intervento che può essere catalogato sotto la voce redistribuzione del reddito è quello volto allo sviluppo di particolari zone all'interno di un Paese. L'esempio tipico è costituito dall'insieme di misure che, a partire dagli anni Cinquanta del Novecento, sono state attuate per lo sviluppo del Mezzogiorno italiano; e in generale in tutti i Paesi che soffrono di un dualismo economico, come la Germania dopo la riunificazione del 1990. Esperienze nel mondo sono rappresentate dalla *Tennessee Valley Authority* (1933), dalle *Enterprise Zones* ed *Empowerment Zones* negli Stati Uniti, dal Piano Marshall nel secondo dopoguerra[209], dai fondi strutturali dell'Unione Europea, dalle *Zone franche urbane* e dal *Prime d'Aménegement du Territoire* in Francia, dalla *Regional Selective Assistance* nel Regno Unito.

In scala più piccola, rientrano in questa modalità anche i piani regolatori che disciplinano l'estensione, la densità e la natura delle unità immobiliari e delle aree verdi nelle città o nelle aree metropolitane.

Gli strumenti sono rappresentati dalle cosiddette politiche dell'offerta: infrastrutture[210], qualificazione professionale, impresa pubblica[211], incentivi a imprese private per l'insediamento nelle aree depresse (esenzioni o sgravi fiscali e contributivi, credito a tasso agevolato, contributi in conto capitale, contributi in conto interessi, sovvenzioni, sussidi, aiuti alle esportazioni). Spesso queste politiche sono associate a politiche volte a sviluppare specifici settori, dunque a indirizzare gli investimenti. Ad esempio, l'intervento per poli di sviluppo realizzato negli anni Sessanta del Novecento nel Sud d'Italia si è configurato al tempo stesso come un'occasione per sviluppare nel

[209] Gli Stati Uniti trasferirono all'Italia 1,5 miliardi di dollari fra il 1948 e il 1951, il 2% del pil dell'epoca. Gli storici contemporanei ridimensionano il ruolo svolto dal Piano Marshall nel decollo italiano del secondo dopoguerra: fu importante indirettamente, per aver favorito la liberalizzazione degli scambi, ma direttamente alleviò solo le ristrettezze determinate dalla guerra e rappresentò un piccolo contributo alla modernizzazione di alcuni impianti industriali.

[210] A volte associate agli espropri per pubblica utilità (*eminent domain*), cioè la requisizione di proprietà private terriere o immobiliari dietro indennizzo al fine di realizzare strade, ferrovie, linee elettriche e altre infrastrutture. È l'esempio più macroscopico di come oggi sia fragile il diritto di proprietà.

[211] Durante gli anni Sessanta e Settanta dello scorso secolo le imprese pubbliche italiane erano obbligate per legge a localizzare nel Mezzogiorno il 40% degli investimenti totali e il 60% dei nuovi investimenti.

Paese settori come la siderurgia o la petrolchimica[212]. Oggi un esempio di tale impostazione è rappresentato dal contributo statale al fotovoltaico[213].

Esiti e valutazioni critiche

Un bilancio complessivo delle esperienze sopra elencate evidenzia risultati deludenti. Dove l'intervento non è stato fallimentare, si è avuto un mero spostamento di attività da un luogo all'altro, non addizionalità; e solo in pochi casi saldi positivi.

Il motivo principale è che questo tipo di intervento, di natura pianificatoria, soffre dei medesimi limiti che la pianificazione centralizzata ha evidenziato: mancanza di informazioni e incentivi a causa della cancellazione dei prezzi di mercato, per cui le risorse sono impiegate in maniera arbitraria e destinate a progetti erronei. In secondo luogo, opera un vizio di "giacobinismo", cruciale nelle situazioni di accentuato dualismo territoriale, come nel caso italiano: si sottovaluta che, ai fini dello sviluppo, deve sussistere un *humus*, alcuni fattori e precondizioni (cultura imprenditoriale, *know how*, professionalità specifiche) che, se assenti, non possono essere imposti dall'alto. Il trasferimento di risorse non è sufficiente, è come inserire carburante in una macchina mancante del motore[214].

La teoria che sostiene che gli investimenti sono indirizzati nella maniera migliore dal mercato concentra l'attenzione sullo spostamento dei fattori della produzione, che si indirizzano dove vi sono opportunità di guadagno. In assenza di attriti, questo movimento è determinato da due fattori: l'eventuale differenziale nel costo del lavoro e i margini di produttività. Per quanto riguarda il primo

---

[212] Ne sono esempi l'Italsider (Iri) a Taranto, il petrolchimico dell'Anic (Eni) a Gela e della Montecatini a Brindisi, l'Alfasud (Iri) a Pomigliano d'Arco, il complesso chimico della Sir a Porto Torres, gli impianti estrattivi (metano) e chimici di Anic e Montecatini nella valle del Basento. Le politiche volte allo sviluppo del Sud italiano hanno seguito, sul piano della sequenza temporale, le modalità qui illustrate: negli anni Cinquanta un intervento prevalentemente infrastrutturale e concentrato sull'agricoltura (strade, bonifiche, opere di irrigazione); negli anni Sessanta direttamente l'impresa pubblica per generare "poli di sviluppo"; negli anni Settanta una virata verso gli incentivi a imprese private, che si rafforza decisamente negli Ottanta (es. gli impianti Fiat a Termini Imerese, Melfi e Termoli e in generale i 'Contratti di programma' a partire dal 1986) insieme allo stanziamento di fondi per la formazione. In tali interventi un ruolo centrale è stato svolto dalla Cassa del Mezzogiorno, che nel periodo di attività, dal 1951 al 1992, ha erogato oltre 187 miliardi di euro (a prezzi 2011) tra investimenti diretti e agevolazioni. La spiegazione teorica dei limiti di tali interventi, illustrata più avanti, si applica anche al caso italiano.

[213] Anche politiche assistenziali e l'espansione del pubblico impiego possono rappresentare strumenti di redistribuzione territoriale, sebbene non funzionali a generare uno sviluppo autopropulsivo.

[214] Ad esempio, nella già citata esperienza dell'intervento per poli nel Mezzogiorno italiano, lo sviluppo autopropulsivo, auspicato dagli ideatori, non si realizzò. Oltre al reddito e all'occupazione diretta, si puntava molto sull'indotto, il tessuto interconnesso di piccole e medie imprese satelliti, collaterali e complementari rispetto ai grandi impianti della siderurgia, della petrolchimica, dell'automobilistico, della meccanica. Che non si sviluppò: capitava spesso che le commesse relative alla fornitura (beni intermedi, pezzi di ricambio, componenti), alla manutenzione, alla lavorazione a valle, alla logistica, al trasporto venivano vinte dalle aziende settentrionali, più efficienti e dotate del *know how* necessario. La celebre espressione "cattedrali nel deserto" illustrava felicemente gli esiti di quella politica: la grande industria non contaminava in senso imprenditoriale il territorio. All'inizio degli anni Settanta solo nella fascia adriatica si mette in moto un processo di sviluppo dal basso del manifatturiero (tessile, componentistica, agro-industria) fondato sui distretti. Un'evidenza empirica clamorosa del fallimento dei trasferimenti in funzione dello sviluppo in assenza di alcuni requisiti strutturali è la traiettoria diversissima percorsa dal Veneto e dalla Sicilia. All'indomani della Seconda guerra mondiale il primo era più povero della seconda. Nei decenni successivi il Veneto venne abbandonato a sé stesso, mentre la Sicilia godette di ingenti trasferimenti di risorse grazie alla Cassa del Mezzogiorno e allo statuto speciale della regione; oggi il Veneto è una zona sviluppatissima e la Sicilia fra le più depresse. Problemi simili si manifestano anche nei trasferimenti internazionali, come nel caso degli aiuti allo sviluppo dei Paesi più arretrati. Dove il fallimento è accentuato dall'assorbimento delle risorse da parte degli apparati statali e dai fenomeni di corruzione. Dal 2006 al 2015 i contributi ufficiali pubblici e privati all'Africa sono stati pari a 516 miliardi di dollari (dati Ocse): i paesi che hanno ricevuto i maggiori aiuti (Egitto, Nigeria, Guinea, Marocco, Etiopia, Costa d'Avorio) sono quelli che hanno fatto registrare i livelli più alti di emigrazione da povertà. Sui risultati negativi delle politiche per il Sud si veda A. Accetturo, G. de Blasio, *Morire di aiuti. I fallimenti delle politiche per il Sud (e come evitarli)*, IBL Libri, Torino, 2019. Sul mancato sviluppo meridionale non si può trascurare l'incidenza della criminalità organizzata, che in alcune zone e settori impedisce con la violenza la concorrenza, impone costi aggiuntivi agli operatori, distorce a proprio beneficio l'allocazione dei flussi di risorse statali (che a loro volta, in un circolo vizioso, attraggono e alimentano la criminalità) e fa venir meno la certezza del diritto e quindi la possibilità di programmare a lungo termine.

aspetto, se il costo del lavoro non è reso uniforme su tutto il territorio, i produttori investiranno nelle zone a più bassi salari, aumentando i redditi e sviluppando le zone più svantaggiate. Il secondo aspetto si basa sul contributo offerto da Robert Solow a metà degli anni Cinquanta dello scorso secolo, e ha come premessa la produttività marginale decrescente: le regioni più povere sono meno dotate di capitale, dunque la produttività di un'unità aggiuntiva è superiore a quella conseguibile nelle zone ricche; gli investitori saranno quindi incentivati a spostarsi[215].

I *cluster*, le città o le regioni-grappolo generate dalla concentrazione territoriale delle aziende tecnologiche, come la Silicon Valley o Seattle, supportano tale teoria: sono nati dal basso, non a seguito della progettazione del governo. Il decollo di Seattle è avvenuto grazie a Microsoft e Amazon, che hanno installato lì la loro sede, non per una qualche pianificazione statale.

Gli aiuti a specifici settori produttivi mantengono in vita imprese inefficienti e dunque sprecano risorse, deviando il lavoro e il capitale dai settori più efficienti (quelli che producono i beni che soddisfano i bisogni più urgenti) a quelli meno efficienti, e da quelli innovativi a quelli obsoleti. Dunque impediscono i rapidi aggiustamenti che il mercato avrebbe realizzato per soddisfare i desideri dei consumatori. Inoltre la protezione, schermando l'impresa dagli effetti delle decisioni sbagliate, cioè interrompendo la sequenza errore/correzione dell'errore, cancella il processo di apprendimento.

Un ulteriore rischio, come si è già osservato a proposito della redistribuzione, è che il territorio sussidiato si "assuefaccia" all'aiuto pubblico e perda gli stimoli all'intraprendenza[216].

E anche se le risorse sono prelevate non attraverso la tassazione ma attraverso il prestito, comunque sono risorse distolte da altri impieghi.

I politici sono incentivati a moltiplicare i progetti pubblici perché, come si è già visto nel paragrafo 4.6, i benefici sono concentrati e i costi diffusi; coloro che ricevono benefici sono disposti a fare attività lobbystica perché i vantaggi per loro sono enormi, mentre coloro che pagano attraverso le tasse non sono motivati a opporsi perché la quota è suddivisa fra un elevato numero di persone e ciascuno non ha la percezione di un forte prelievo[217].

---

[215] R. Solow, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, in "Quarterly Journal of Economics", 70 (1), 1956, pp. 65-94.

[216] Un'altra critica rivolta all'esperienza italiana ha riguardato proprio il carattere permanente anziché temporaneo degli aiuti.

[217] Sugli esiti disastrosi delle politiche interventiste nel Sud italiano - clientelismo, corruzione, sprechi, assistenzialismo, parassitismo, burocratizzazione – l'economista Nicola Rossi ha osservato: «da meridionale tendo a pensare che l'unico futuro possibile per le politiche territoriali – se si ha a cuore il Mezzogiorno – sia la loro eliminazione *tout court* almeno fino a quando, privata dell'acqua in cui vive e prospera, l'attuale politica locale unitamente alle rilevanti burocrazie locali e nazionali non si saranno estinte e con esse la sottocultura che hanno giorno dopo giorno contribuito a diffondere». A. Accetturo, G. de Blasio, *op. cit.*, *Prefazione*.

6. Stabilizzazione macroeconomica

È l'attività volta a eliminare la ciclicità, l'equilibrio di disoccupazione e gli squilibri della bilancia dei pagamenti[218]. Opera dunque sulle grandezze aggregate, appunto "macro". Gli strumenti sono fondamentalmente due, la *politica fiscale* (tributi e spesa pubblica) e la *politica monetaria* (variazioni dell'offerta di moneta e dei tassi di interesse). Meno incisiva è la *politica del cambio*. Sono definite 'politiche di domanda' in quanto gli strumenti indicati, in sintonia con la teoria keynesiana, ambiscono a conseguire i summenzionati obiettivi di stabilizzazione modificando la domanda aggregata. Esse operano in entrambe le direzioni: espansiva in caso di stagnazioni, recessioni o depressioni; restrittiva in caso di surriscaldamento inflazionistico da eccesso di domanda.

6.1 La teoria keynesiana

L'analisi è collocata nel breve periodo. Secondo l'impostazione classica i cicli economici sono inevitabili ma anche autoregolantisi: se si lasciano i prezzi (compresi i salari e i tassi di interesse) liberi di variare, la ripresa ha luogo spontaneamente: la riduzione dei salari aumenta la domanda di lavoro, la riduzione dei prezzi dei beni aumenta gli acquisti, la riduzione dei tassi gli investimenti, e così via, ripristinando una condizione di piena occupazione delle risorse e produzione massima. Secondo la teoria di Keynes[219], invece, il sistema di mercato non solo è instabile, ma, in determinate circostanze, in esso non operano meccanismi spontanei di riequilibrio.

Criticando la legge dei mercati di Say[220], egli afferma che, al contrario, è la domanda (consumi e investimenti) a determinare l'offerta (principio della domanda effettiva). Non è detto che la domanda si mantenga a un livello tale da garantire un'offerta, e dunque un reddito, di piena occupazione. Vi sono periodi in cui la domanda (soprattutto di investimenti) si riduce, trascinando nella recessione o nella depressione l'intero sistema economico. In particolare, non è detto che il risparmio disponibile si traduca in investimento, perché le due grandezze dipendono da fattori differenti: il risparmio dipende dal reddito, l'investimento dal tasso di interesse e dalle prospettive future di profitto.

La crisi nasce da una caduta di fiducia degli imprenditori nelle prospettive di profitto. Se gli imprenditori sono pessimisti relativamente al futuro, dunque prevedono prospettive di profitto negative, contraggono gli investimenti (importanza delle aspettative, e in generale del fattore psicologico[221]), cioè riducono la domanda di beni capitali, trattenendo la moneta. Questo mette in

---

[218] Secondo alcune scuole di pensiero anche a perseguire la crescita, ma tale opinione è controversa, crescita e sviluppo dipendono da fattori strutturali (capitale umano e sociale, livello tecnologico e della ricerca, infrastrutture, istituzioni non invasive), non dalla regolazione della domanda.

[219] J.M. Keynes, *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta* (1936), Utet, Torino, 1978. Non è corretta l'affermazione secondo cui la *Teoria generale* abbia dato il via all'aumento della spesa pubblica in disavanzo e in generale alle politiche interventiste: essa fornisce una giustificazione teorica di tali politiche economiche, verso le quali però ci si cominciava a orientare già nei primi due decenni del Novecento. D'altra parte, il New Deal precede di tre anni la pubblicazione dell'opera di Keynes. Alcuni economisti ritengono invece che articoli di Keynes precedenti alla *Teoria generale* avessero influenzato il New Deal. In ogni caso sul piano teorico la Scuola storica tedesca e l'Istituzionalismo, evoluzione americana della prima (R.T. Ely), già a partire dalla fine dell'Ottocento sostengono un maggiore intervento dello Stato in economia.

[220] Che Keynes sintetizza in maniera fuorviante con la formula *ogni offerta crea la propria domanda*, mai utilizzata da Say.

[221] Keynes non ha formulato una teoria delle aspettative, si è limitato ad alcune osservazioni sintetiche sul fatto che gli esseri umani non possono avere alcuna conoscenza del futuro; la capacità previsiva, anche degli imprenditori, è nulla. Molte loro decisioni sono basate sugli 'spiriti animali'; che però dipendono molto dall'emotività e dagli isterismi. Alcune scelte sbagliate provocano uno shock psicologico e di conseguenza pessimismo. Questo atteggiamento è accentuato dai mercati azionari, prevalentemente irrazionali. Nel modello keynesiano dunque le aspettative sono esogene.
Su questo punto gli Austriaci osservano: non si capisce perché *tutti*, o quasi tutti, gli imprenditori contemporaneamente dovrebbero diventare pessimisti. Sono gli elementi oggettivi del mercato (profitti, domanda) a determinare l'orientamento psicologico degli imprenditori, non viceversa: se la congiuntura è favorevole si produce ottimismo, se è sfavorevole si produce pessimismo. La depressione giunge perché le forze fondamentali dell'economia sono mutate, non perché qualcuno ha perso la fiducia. Inoltre, come ha osservato Hayek (*Prezzi e produzione*), non vanno considerati solo i ricavi

difficoltà le imprese che producono beni capitali, le quali dovranno ridurre la produzione e licenziare lavoratori, alimentando ancora di più la caduta di domanda, che ora si estende anche al settore dei beni di consumo. È la crisi: recessione o depressione. Per Keynes non esiste alcun meccanismo automatico del mercato che capovolga la tendenza e ripristini una situazione di equilibrio di piena occupazione[222]. Può esistere un *equilibrio di disoccupazione (involontaria[223])*, per il quale non è applicabile la teoria classica, adatta solo a una condizione di equilibrio di piena occupazione.

La soluzione keynesiana è incentrata sull'intervento dello Stato, lo "stabilizzatore" delle fluttuazioni del mercato: o attraverso la politica monetaria o attraverso la politica fiscale. Una politica

futuri, ma i ricavi confrontati con i costi. Se alcuni imprenditori sono riusciti a ridurre i costi, la riduzione di domanda potrebbe non ridurre i profitti attesi, e dunque tali imprenditori potrebbero aumentare ugualmente gli investimenti.

[222] Si descrive qui con maggior dettaglio e un maggior grado di formalizzazione il modello keynesiano.
L'offerta (il reddito) dipende dalla domanda, di consumi e di investimenti: Y = C + I.
I consumi dipendono dal reddito, e sono abbastanza stabili: la funzione del consumo è C = cY, dove c è la propensione marginale al consumo.
I risparmi dipendono dal reddito, in un rapporto abbastanza stabile anch'esso: S = (1 - c)Y, funzione del risparmio.
Gli investimenti sono un elemento autonomo della domanda, in quanto non sono vincolati dal reddito, ma possono essere finanziati dal credito. Essi dipendono dal costo e dal rendimento atteso, cioè dal tasso di interesse e dalle prospettive di profitto, sintetizzabili con l'efficienza marginale del capitale j, ricavata in questo modo:

$$I = \frac{R_1 - C_1}{1+j} + \frac{R_2 - C_2}{(1+j)^2} + \cdots + \frac{R_n - C_n}{(1+j)^n}$$

Fino a che l'efficienza marginale (in valore) del capitale è superiore al costo marginale del capitale (interesse), la domanda di investimenti aumenta, e si ferma quando j = i. Se i aumenta (diminuisce) gli investimenti diminuiscono (aumentano). Se le prospettive di profitto sono negative, gli investimenti sono bassi.
Determinazione del reddito - Per determinare il reddito di equilibrio è sufficiente conoscere il livello degli investimenti, in quanto i consumi dipendono dal reddito, e quindi l'aumento di domanda rappresentato dagli investimenti provoca un aumento di reddito e un aumento indotto dei consumi, innescando un circuito consumi-reddito via via decrescente. L'aumento finale di reddito conseguente all'iniziale aumento degli investimenti è un multiplo degli investimenti:

$Y = \frac{1}{1-c} \cdot I$. $\frac{1}{1-c}$ è il moltiplicatore, che deriva dalla constatazione che le spese di una persona diventano i guadagni di un'altra, che a sua volta li spende per una quota pari alla propensione al consumo, e così via in *round* successivi. Ad esempio, se c = 4/5, il moltiplicatore è pari a 5, dunque qualunque aumento di I, componente esogena della domanda, determinerà un aumento del reddito 5 volte superiore. Se, ad esempio, la spesa pubblica è 100, il secondo round di spesa sarà pari all'80% (4/5) di 100, cioè 80; il terzo round di spesa all'80% di 80, cioè 64, e così via: 51,2; 40,9; 32,7. Sono i termini di una serie geometrica di ragione c: $I + cI + c^2I + c^3I + \ldots + c^nI$, con n tendente a infinito, il cui risultato può essere ottenuto applicando la formula vista sopra: $Y = \frac{1}{1-c} \cdot 100 = \frac{1}{1-\frac{4}{5}} \cdot 100 = \frac{1}{\frac{1}{5}} \cdot 100 = 5 \cdot 100 = 500$.

In equilibrio i risparmi sono uguali agli investimenti.

Una volta determinata la quantità prodotta, resta fissato anche il livello dell'**occupazione**, data la funzione di produzione Y= f(N). Conoscendo la funzione di produzione si conosce anche la produttività marginale del lavoro corrispondente al livello di occupazione considerato. Poiché il salario reale w/p deve essere pari alla produttività marginale, una volta determinato il salario monetario attraverso la contrattazione sindacale, è determinato anche il livello dei **prezzi** (che dunque sono sostanzialmente determinati dai costi). Questo livello dei prezzi è proprio quello in corrispondenza del quale l'offerta è uguale alla domanda: infatti, se p fosse superiore, w/p si ridurrebbe, gli imprenditori aumenterebbero la domanda di lavoro e la produzione, ma poiché la domanda globale resta immutata, i prezzi cadrebbero ritornando al livello precedente. Dunque per Keynes prezzi e salari sono abbastanza rigidi, o variano nella stessa direzione e nella stessa proporzione (facendo rimanere costante il salario reale).
Il tasso di interesse per Keynes è determinato sul mercato monetario, cioè dall'incontro fra offerta e domanda di moneta (in particolare, la preferenza per la liquidità), e non dall'incontro fra offerta e domanda di risparmio. È possibile quindi che gli investimenti siano inferiori ai risparmi, e che quindi la domanda globale sia inferiore all'offerta.
Poiché è la domanda globale di beni e servizi a determinare l'offerta, e non viceversa, è possibile che l'equilibrio fra domanda e offerta si stabilisca a un livello tale da non garantire la piena occupazione delle risorse, e in particolare del fattore lavoro.

[223] Keynes considera invece disoccupati volontari coloro che deliberatamente rifiutano di lavorare per un salario reale inferiore a un dato livello.

monetaria espansiva deve aumentare la quantità di moneta in circolazione[224] al fine di ridurre i tassi di interesse. Tuttavia in caso di "trappola della liquidità" essa è inefficace; la "trappola della liquidità" è quella situazione in cui le aspettative degli imprenditori sono talmente negative che anche un aumento dell'offerta di moneta, con relativa riduzione del tasso di interesse (anche fino a zero), non induce gli imprenditori a domandarla per realizzare investimenti, ma per tesaurizzarla[225]. Nelle situazioni di aspettativa negativa ipotizzate da Keynes è l'esito più probabile.

Di conseguenza, l'unico strumento efficace, e quindi la soluzione privilegiata da Keynes, è la politica fiscale. In particolare, un aumento della spesa pubblica in disavanzo[226], per compensare la carenza di domanda privata con domanda pubblica. Lo Stato chiede in prestito risorse ai privati, emettendo titoli pubblici. Ai fini dell'effetto espansivo, è importante tale forma di finanziamento: i risparmiatori che acquistano titoli pubblici infatti attingono al risparmio, dunque non c'è contrazione dei consumi, come invece avverrebbe se lo Stato finanziasse la spesa attraverso le imposte, un prelievo coercitivo.

Essendo tale spesa pubblica un elemento autonomo della domanda, grazie al moltiplicatore provocherà un'espansione del reddito, che sarà un multiplo dell'aumento di domanda iniziale. La spesa pubblica consigliata è di tipo produttivo[227], dunque in opere pubbliche, e non in trasferimenti, perché nel primo caso l'effetto moltiplicativo è superiore[228]; inoltre, migliorando anche la dotazione infrastrutturale del Paese, si pongono le basi per un maggiore sviluppo[229].

Il (provvisorio) disavanzo verrà sanato nel periodo successivo, perché l'aumento di reddito generato via moltiplicatore produrrà un incremento delle entrate fiscali connesse con gli aumentati redditi[230].

---

[224] Keynes nel *Trattato sulla moneta*, del 1930, sostiene la teoria della moneta quale mera creazione dello Stato. In coerenza con ciò, guida una campagna contro la base aurea (l'oro è una "barbara reliquia"), proponendo che la Banca d'Inghilterra adegui l'offerta di moneta bancaria alla domanda (considerata molto instabile nel breve periodo), disinteressandosi dell'oro e del tasso di cambio della sterlina.

[225] Per gli Austriaci Keynes confonde, sovrapponendoli, i concetti di moneta e capitale: trattenere moneta non si traduce necessariamente in una riduzione dell'offerta di capitale. Secondo Keynes inoltre non è possibile aumentare l'occupazione abbassando il salario reale attraverso aumenti della quantità di moneta (dato il salario monetario). Tuttavia gli Stati spesso hanno svalutato la moneta aumentando i prezzi, in modo da ottenere una riduzione dei salari reali (al fine di ridurre la disoccupazione), non avendo il coraggio di sfidare i sindacati sui salari nominali.

[226] Il disavanzo (deficit) pubblico è la differenza fra entrate e spese pubbliche annue. Il debito pubblico è dato dalla somma dei disavanzi più l'interesse composto maturato su di essi. Il debito pubblico è tassazione differita: a ogni euro di debito emesso dallo Stato corrisponde un euro (più gli interessi) di imposte aggiuntive che i contribuenti dovranno pagare in futuro. Non è noto con precisione il momento *t* futuro di estinzione dei singoli titoli del debito, perché lo Stato può rinnovarli; ma è certo che in futuro dovrà restituire il debito e in quel momento tasserà i contribuenti dell'epoca.

[227] Tuttavia, per sottolineare che l'aspetto più importante è l'attivazione di una spesa di qualsiasi tipo, che generi domanda e quindi redditi, Keynes nel capitolo 10 della *Teoria generale* afferma provocatoriamente che l'attività può consistere anche solo nello scavare buche in terra e ricoprirle.

[228] Infatti, se la somma stanziata dallo Stato viene trasferita a individui, questi non la consumeranno interamente, ma solo per una quota pari alla propensione al consumo. Se, ad esempio, la propensione al consumo è 4/5 e la spesa pubblica è 100, con i trasferimenti nel primo round di spesa la somma sarà 80 (e poi 64, 51,2 ecc.) mentre, come abbiamo visto, se la spesa è destinata all'acquisto di beni e servizi, il primo termine della serie è 100 (seguito da 80, 64, 51,2 ecc.). L'effetto espansivo è maggiore nel secondo caso.

[229] Nei termini della formalizzazione matematica: $Y = C + I + G$, dove G rappresenta la spesa pubblica, altra componente autonoma della domanda insieme a I. $Y = \frac{1}{1 - c} (I + G)$. In un'economia aperta agli scambi con l'estero, fra le componenti autonome si può aggiungere anche E, le esportazioni.

[230] Esempio numerico, nel quale, per semplificare, si omettono gli interessi sul debito contratto dallo Stato e la riduzione delle entrate fiscali conseguenti alla recessione o alla depressione. Si ipotizzi un pil iniziale di piena occupazione di 5000, una pressione fiscale pari al 20% del pil e un moltiplicatore pari a 5 (dunque una propensione al consumo pari a 4/5). Nel periodo (anno solare) t1 il bilancio pubblico è in pareggio, 1000 la spesa pubblica e 1000 le entrate complessive. Nel corso dell'anno si manifesta la depressione. All'inizio del periodo t2 lo Stato colloca titoli pubblici per 100 in modo da avere le risorse per incrementare di 100 la spesa pubblica. Nell'esercizio t2 dunque le spese sono 1100 e le entrate 1000, con un disavanzo di 100. L'incremento di spesa pubblica di 100 provoca un aumento di reddito di 500 via moltiplicatore. Con la pressione fiscale del 20% le entrate dello Stato aumentano di 100. È importante evidenziare che l'incremento delle entrate in termini assoluti non è determinato da un inasprimento della pressione fiscale bensì da un semplice ampliamento

Fra gli anni Trenta e Quaranta del Novecento il paradigma teorico keynesiano conquista il mondo accademico e i governi. Negli Stati Uniti i "santuari" erano le università di Harvard, Berkeley e UCLA. L'economista Paolo Sylos Labini, nel corso di una visita negli Stati Uniti nel 1949, osservò che "i ministeri di Washington sono pieni di keynesiani di tutte le tendenze".

6.2 Critiche alla teoria keynesiana

Si illustrano di seguito le critiche e i rilievi che sono stati rivolti alla teoria keynesiana dalle altre scuole di pensiero o anche da autori vicini o interni al keynesismo ma mossi dall'intento di perfezionare il modello, non di contestarlo nei suoi fondamenti.

1) L'utilizzazione degli aggregati nasconde il fatto che un gran numero di individui e imprese agiscono e interagiscono in maniera complessa. La macroeconomia invece somma azioni individuali che in gran parte sono originate da interessi e scopi diversi. Ad esempio, l'intero settore privato è descritto solo attraverso due categorie di beni, consumi e investimenti; i prezzi relativi all'interno di questi due aggregati sono completamente ignorati (i prezzi rigidi non aggiustano gli sbilanci nei mercati). A causa delle interazioni tra soggetti, le grandezze aggregate non sono fra loro indipendenti, bensì interdipendenti: ad esempio, gran parte dei risparmi delle imprese è realizzata in vista di investimenti da intraprendere; gli investimenti sono influenzati dal reddito presente, dal reddito futuro, dal consumo previsto e dal risparmio; il consumo non dipende solo dal reddito passato, ma anche dal reddito futuro previsto, dalla fase del ciclo in corso, dai prezzi dei prodotti, dai guadagni e dalle perdite in conto capitale; un aumento degli investimenti può essere ottenuto solo riducendo il consumo presente (via aumento dei risparmi); e così via. Inoltre le relazioni ipersemplificate fra gli aggregati sono considerate costanti, ma non è così[231].

2) Risparmi e investimenti non sono indipendenti, sono uguagliati dal tasso di interesse, che rappresenta la preferenza temporale; dunque non vi può essere in permanenza un eccesso di risparmio rispetto all'investimento. Se è così, non esiste alcun 'paradosso della parsimonia', secondo cui l'aumento dei risparmi, riducendo i consumi, deprime la domanda e quindi il reddito nazionale. Keynes non porta alcuna prova empirica della sua affermazione secondo la quale nell'arco della storia dell'umanità il risparmio ha spesso ecceduto l'investimento; comunque, se fosse così, allora perché stampare ulteriore moneta, che Keynes considera risparmio 'genuino'?

3) Non si domanda moneta illimitatamente (motivi speculativi). Se affluisce nelle mani di un individuo nuova moneta, egli non la tesaurizzerà indefinitamente: parte sarà spesa o per il consumo o per investimenti; nessuno trattiene moneta più di quanta gliene occorre per i bisogni di cassa. E in

---

della base impositiva: vi sono nuovi redditi ai quali vengono applicate le vecchie aliquote. Di conseguenza nell'esercizio t3 le spese saranno tornate a 1000 (la spesa in più in t2 è stata *una tantum*) mentre le entrate sono aumentate a 1100; vi è un avanzo di bilancio di 100, grazie al quale si possono restituire ai detentori dei titoli pubblici la somma presa in prestito. Nel successivo periodo t4 si può riportare il bilancio in pareggio riducendo le aliquote di imposta o aumentando alcune spese. Come vedremo più avanti, il livello del moltiplicatore è molto più basso di quanto ipotizzato da Keynes e ciò pregiudica la possibilità che la spesa aggiuntiva si finanzi da sola.

Anche i keynesiani sono favorevoli al bilancio in pareggio, ma, diversamente dagli ortodossi, non sono per ogni bilancio *annuale* in pareggio, bensì di medio o lungo termine, in relazione alla durata del ciclo economico. Se, ad esempio, una depressione o una recessione dura quattro anni, seguiti da quattro anni di boom, il disavanzo può permanere nei quattro anni di recessione, ed essere compensato da quattro bilanci in attivo negli anni del boom; così da non accumulare debito pubblico. Nei fatti i disavanzi del bilancio sono diventati la norma, anche nei periodi di crescita. Molti keynesiani hanno modificato la sequenza in: disavanzi *maggiori* nei periodi di recessione, disavanzi *minori* nei periodi di boom.

Ovviamente, se anziché una condizione di recessione o depressione, o comunque di reddito al di sotto della piena occupazione, vi fosse una condizione di boom inflazionistico, la politica economica dovrebbe essere semplicemente di segno opposto, cioè un avanzo di bilancio, conseguibile soprattutto con un aumento di imposte (in alternativa con una riduzione di spesa); operazioni che riducono la domanda globale attraverso la compressione del potere d'acquisto in eccesso. Per tale motivo la politica keynesiana è stata anche definita di *stop and go*.

[231] Ad esempio, il fatto che all'aumentare del reddito la quota di risparmio aumenta, a causa della propensione marginale al consumo decrescente (il che causerebbe stagnazione strutturale nel lungo periodo), non è affatto una legge universale, essendo stata smentita dai dati statistici.

ogni caso, poiché la moneta viene acquisita in cambio di beni, la quantità di moneta che un individuo può ricevere è limitata dalla quantità di beni che può dare in cambio. Dunque viene meno l'elemento attraverso cui per Keynes si manifesta la crisi e la depressione.

4) Non c'è risparmio inutilizzato di cui lo Stato possa entrare in possesso senza creare danni; quando lo Stato entra in concorrenza con i privati per il risparmio disponibile, determina una diversione delle risorse dai privati, più efficienti e produttivi, allo Stato, inefficiente e improduttivo, e dunque la conseguenza è il consumo di capitale. In particolare, lo Stato, concorrendo con i privati per i fondi disponibili, li riduce a questi e fa aumentare il tasso di interesse, provocando uno "spiazzamento" (*crowding out*) degli investimenti privati[232]. Lo spreco è ancora maggiore se lo Stato utilizza i prestiti per effettuare spese correnti (come di fatto accade), in quanto i minori investimenti riducono la crescita[233].

5) Il disavanzo iniziale non si sana da solo grazie a un aumento multiplo del reddito, perché la teoria del moltiplicatore è una tesi empiricamente indimostrata e illogica[234]. La storia economica degli ultimi decenni ha dimostrato che i disavanzi sono diventati strutturali: la spesa pubblica effettuata nel periodo di depressione/recessione non viene ridotta o eliminata nel successivo periodo di espansione (come previsto dalla terapia keynesiana), a causa dell'attività dei gruppi di pressione e in generale dei beneficiari della spesa pubblica, verso cui i governanti sono sensibili per motivi elettorali. La politica

---

[232] Un'altra causa dello spiazzamento è l'aumento dei prezzi dei beni conseguente all'aumento della spesa pubblica; la previsione di riduzione dei prezzi in futuro spinge famiglie e imprese a rinviare gli acquisti. Un recente studio (Cristoph Boehm, 2019) sulle politiche fiscali espansionistiche americane successive alla grande recessione del 2008 ha rilevato che il moltiplicatore dei soli investimenti è stato pari a zero, perché l'aumento degli investimenti pubblici è stato compensato da una riduzione di quelli privati.

[233] Oggi è un dogma insindacabile che il disavanzo rappresenti una misura espansiva mentre la riduzione del disavanzo, il pareggio di bilancio o un avanzo costituiscano politiche di "austerità" e inevitabilmente restrittive. Per i motivi suesposti, non è così, e diversi episodi della storia economica lo confermano. Ad esempio, in Canada a partire dal 1997 il deficit fu trasformato in avanzo e mantenuto tale fino al 2009; essendo stato realizzato prevalentemente attraverso tagli alla spesa, non vi fu alcun effetto depressivo, tutt'altro: dal 2001 al 2007 il pil crebbe a un tasso medio annuo del 2,6% (e gli avanzi di bilancio, associati alla crescita del pil, abbatterono il debito pubblico rispetto al pil dal 67% al 29%). Negli Stati Uniti nei decenni precedenti il New Deal, dunque senza l'impulso e l'indirizzo statale, la crescita economica fu travolgente: dal 1870 al 1929 il pil pro-capite crebbe da 223 a 857 dollari (a prezzi costanti 1929), cioè di quasi il 400%.

[234] La nuova domanda, che sia G o I o E, man mano che investe tutta l'economia, non si trasforma automaticamente in nuova spesa. Infatti 1) una parte si dirige verso comparti in cui l'offerta nel breve termine non è in grado di crescere, perché le risorse sono già tutte occupate o perché le risorse disoccupate non hanno le qualifiche necessarie per produrre i beni richiesti (per cui l'effetto è solo la crescita dei prezzi); 2) un'altra parte va a rimborso dei debiti; 3) un'altra a risparmio (tra cui i profitti non reinvestiti), perché gli studi empirici confermano in maniera schiacciante che i consumi sono più stabili del reddito, di conseguenza un aumento di reddito può non trascinare con sé un aumento di consumo nella proporzione fissa data dalla propensione al consumo, ma inferiore se i soggetti beneficiati hanno aspettative negative e preferiscono risparmiare; 4) un'altra parte si indirizza verso acquisti all'estero. Il moltiplicatore dunque è notevolmente depotenziato. Economisti keynesiani come P. Samuelson e W. Nordhaus riconobbero che "non è stata presentata alcuna prova del fatto che il moltiplicatore keynesiano sia maggiore di 1". Nel 2012 la Bce per i paesi dell'eurozona ha stimato un moltiplicatore pari a 0,67 per la spesa pubblica in beni e servizi e pari a 0,06 per i trasferimenti. Simmetricamente, una riduzione della spesa pubblica non ha nel medio e lungo periodo l'effetto depressivo descritto dai keynesiani: uno studio realizzato da economisti di Harvard e della Bocconi (Alesina, Barbiero, Favero, Giavazzi, Paradisi) ha considerato 3500 provvedimenti adottati in 17 paesi Ocse dal 1978 al 2014: il contenimento provoca un moderato effetto recessivo il primo anno, che si mitiga il secondo e poi svanisce, gettando le basi per la crescita grazie a un aumento degli investimenti generato soprattutto da un aumento della fiducia degli imprenditori. Se poi la riduzione della spesa si accompagna a una parallela riduzione delle imposte, il risultato non è recessivo nemmeno nel breve. Il legame tra spesa pubblica e domanda è molto meno rigido di quanto la teoria prevalente non ritenga. Riduzioni anche consistenti di spesa pubblica, se associati a riduzioni di imposte e rimozione di vincoli sui prezzi, generano aumenti della domanda e del prodotto anche consistenti, come la storia ha evidenziato: negli Stati Uniti nel 1944 la spesa pubblica, a causa delle spese militari, era pari al 55% del pil; nel 1947 si era ridotta al 16% del pil; ciononostante in quei tre anni i consumi reali aumentarono del 22% e gli investimenti privati lordi del 223%. Il "de-stimolo" non produsse alcun crollo del pil, tutt'altro.

Il moltiplicatore non va confuso con i benefici relativi all'analisi costi-benefici. Ad esempio, la costruzione di una strada può generare benefici in termini di minor tempo di trasporto, minore inquinamento, minori spese per il carburante, tutti elementi dell'analisi costi-benefici; mentre il moltiplicatore riguarda solo gli effetti macroeconomici, cioè gli aumenti di reddito, anche indiretti, della spesa. Questa confusione sembra evidente nell'espressione "investimenti ad alto moltiplicatore", nella quale si sommano i benefici dell'analisi costi-benefici all'effetto macro.

fiscale non è uno strumento neutrale, chirurgico e fondato su una (impossibile) informazione perfetta, è conseguenza di un processo politico e risente del comportamento auto-interessato dei politici[235]. L'effetto è stato l'accumulazione di un debito pubblico gigantesco in moltissimi Paesi, con una quota di interessi che incide pesantemente[236].

6) Dunque il disavanzo, non colmandosi da solo, dovrà essere riequilibrato in futuro dai contribuenti. C'è solo una redistribuzione del reddito (dai futuri contribuenti agli attuali prestatori), non c'è alcuna crescita del reddito[237]. La spesa pubblica non è aggiuntiva, ma solo sostitutiva della spesa che i privati avrebbero realizzato se avessero potuto disporre delle risorse che sono state sottratte loro con le imposte. Il governo può spendere solo ciò che toglie ai suoi cittadini, non può arricchire magicamente tutti i cittadini.

7) Se l'aumento di spesa avviene con bilancio in pareggio, cioè finanziato con i tributi, a maggior ragione l'effetto espansivo è nullo, perché l'aumento di spesa pubblica è compensato dalla diminuzione di spesa privata causata dall'aumento dei tributi. Secondo la teoria del moltiplicatore, una spesa effettuata in pareggio ha un effetto moltiplicativo pari a 1, non a 0. Ma, come detto in precedenza, la teoria del moltiplicatore è stata ampiamente confutata.

Se la spesa pubblica è finanziata con aumenti dell'offerta di moneta l'effetto è l'inflazione. Molti stati attraverso l'inflazione hanno ridotto il debito pubblico (in termini reali), danneggiando i creditori detentori dei titoli pubblici. Non vi è effetto inflazionistico se il disavanzo è finanziato attraverso l'emissione di titoli pubblici[238].

8) Circa la politica monetaria, la manipolazione della moneta e del credito in direzione espansiva, per ridurre stabilmente i tassi di interesse e provocare artificialmente un'espansione dell'economia, ha come effetto l'accentuazione, non l'eliminazione, dei cicli economici[239]. La politica monetaria storicamente ha tutt'altro che stabilizzato le economie: negli Stati Uniti la Federal Reserve fu istituita nel 1914, ma i cicli economici hanno continuato a esistere con intensità simile al periodo precedente.

9) L'enfatizzazione di un'indistinta "domanda" fatta dalla teoria keynesiana ha generato vere e proprie aberrazioni concettuali. Seguendo la tesi contenuta nel capitolo 10 della *Teoria generale* di Keynes, molti keynesiani (ad esempio Paul Krugman) ripetono che grandi catastrofi, come terremoti, guerre o uragani, sono in realtà proficui per l'attività economica, perché la ricostruzione che ne segue comporta un'espansione della domanda, dunque dell'occupazione e del reddito. Questa affermazione

---

[235] Per un esame di questo genere di distorsioni nel contesto americano v. J. Buchanan, R.E. Wagner, *La democrazia in deficit: l'eredità politica di Lord Keynes* (1977), Armando, Roma, 1997.

[236] In Italia nel 2014 il debito pubblico è stato pari a 2157 miliardi di euro, il 134% del pil; nel 1969 era il 40,5%, nel 1988 il 90%. In Germania nel 2014 il valore è stato del 78%; Stati Uniti 108%. In questo modo è posta un'ipoteca gigantesca sulle generazioni future, che dovranno sopportare pressioni fiscali o inflazioni enormi per fronteggiare il debito. Debiti pubblici elevati sono inoltre particolarmente vulnerabili agli aumenti dei tassi di interesse, a loro volta possibile riflesso della scarsa fiducia dei detentori dei titoli, che si manifesta con vendite sui mercati finanziari. Tale circostanza richiede un avanzo primario (al netto degli interessi) del bilancio pubblico particolarmente consistente. Se i creditori si fidano dello Stato è possibile che un debito molto elevato sia sostenibile per un periodo di tempo anche lungo (ad esempio, il Giappone ha un debito lordo pari al 238% del pil, sebbene i rilevanti attivi del sistema pensionistico pubblico conducano a un debito netto più basso), tuttavia una tale situazione è comunque rischiosa, perché è sufficiente che una quota minoritaria di detentori di titoli esiga il rimborso a scadenza per provocare una crisi. Di fronte a una crisi vi sono tre possibilità: ripudio del debito, introduzione di un'imposta patrimoniale o monetizzazione. Il *default* è la situazione in cui uno Stato non è in grado di rimborsare il debito (capitale più interessi) giunto a scadenza o decide di non farlo. Gli Stati inadempienti vanno in *default* ma non falliscono (sebbene questo esito non sia tecnicamente impossibile: analogamente a ciò che avviene per i privati, si tratterebbe di vendere il patrimonio di infrastrutture o archeologico e con il ricavato rimborsare i creditori, con successiva estinzione delle strutture che mantengono il monopolio della forza). Esempi recenti di Stati inadempienti e in *default* sono la Russia, che nel 1998 non onorò i suoi titoli di Stato, e l'Argentina, che nel 2001 smise di rimborsare il suo debito di 81 miliardi di dollari; dopo tre anni di negoziazioni i creditori accettarono una riduzione di due terzi del valore originario.

[237] Oppure vi è una crescita drogata nel breve periodo, ma non nel lungo. Sergio Ricossa ha osservato: «Nell'uso corrente, le medicine keynesiane si rivelavano droghe, che davano un'euforia immediata ed effimera. L'effetto si prolungava solo se le dosi si facevano sempre più massicce e pericolose. L'inflazione era l'inevitabile effetto collaterale». S. Ricossa, *I fuochisti della vaporiera* (1978), IBL Libri, Torino, 2017, e-book.

[238] M.N. Rothbard, *Ten Great Economic Myths, Part One*, in "The Free Market", aprile 1984, pp. 1–4.

[239] P. Vernaglione, *Ciclo economico*, in Rothbardiana, https://www.rothbard.it/teoria/ciclo.doc, 31 luglio 2009.

è una sciocchezza, giacché, in circostanze di questo tipo, avviene in realtà una gigantesca perdita di ricchezza, perché le energie e le risorse impiegate per ricostruire i beni distrutti si sarebbero indirizzate alla realizzazione di altre cose. Chi ha guadagnato dall'evento distruttivo, ad esempio il venditore di cemento per la ricostruzione di un palazzo crollato, lo ha fatto a spese di un altro produttore, colui il cui bene gli acquirenti del cemento avrebbero comprato se non avessero dovuto acquistare il cemento (costo opportunità), quindi se avessero avuto a disposizione quella quota di reddito (assunto contestato dai keynesiani, perché la loro premessa è che parte del reddito, una quota di quello risparmiato, non si traduce in domanda). E fra le risorse va considerato anche il tempo che gli individui coinvolti nella ricostruzione trascorrono per ripristinare qualcosa che già c'era, mentre in assenza del disastro avrebbero speso questo tempo per realizzare qualcosa d'altro, e dunque qualcosa in più rispetto alla ricchezza esistente, cioè al patrimonio distrutto e ricostruito. Se il corollario keynesiano fosse vero, si giungerebbe all'assurda conclusione che per creare lavoro basterebbe bruciare ampie zone delle città, e poi ricostruirle[240].

10) Le politiche economiche di stabilizzazione di breve periodo, a causa dell'insufficienza delle conoscenze, dell'inaffidabilità delle previsioni macroeconomiche e dell'esistenza di ritardi variabili negli effetti delle decisioni prese, finiscono con l'essere procicliche anziché anticicliche, e con l'aggravare, anziché curare, l'instabilità economica[241]. Negli anni Cinquanta e all'inizio dei Sessanta del Novecento i keynesiani, teorici e *policy maker*, ritenevano di avere a disposizione una sofisticata batteria di strumenti per un *fine tuning* dell'economia, potendo stabilire i tassi di crescita e ridurre a piacere il tasso di disoccupazione, pagandone il prezzo voluto in termini di inflazione, o viceversa (curva di Phillips). La macroeconomia keynesiana sembrava aver raggiunto l'apice. Le prime difficoltà arrivano negli anni Sessanta, quando in vari Paesi la relazione perde di regolarità. La doccia fredda vera e propria giunge all'inizio dei Settanta con la *stagflazione*, la compresenza di stagnazione (o recessione, con disoccupazione) e inflazione. Nel periodo che va dal 1973 al 1975 (e successivamente nel periodo 1980-1982) gli Stati Uniti sperimentano una recessione inflazionistica, che le politiche keynesiane non riescono a gestire: non si può accelerare e frenare allo stesso tempo. Tale nuovo scenario è determinato dall'eccesso di credito di pseudo-moneta, che determina i cicli economici, dunque anche le fasi recessive, insieme a inflazione[242]. Le politiche keynesiane risultano inutilizzabili[243].

Il *New Deal*

Viene presentato, erroneamente, come il paradigma dell'efficacia della strumentazione keynesiana. La Grande Depressione negli Stati Uniti dura dal 1929 al 1939. Il periodo peggiore è 1929-1933: il pil si riduce di un terzo, il reddito disponibile degli individui crolla del 28%, la produzione industriale della metà, i disoccupati passano da 1,6 (3,2%) a 12,8 milioni (25%), un terzo

[240] L'assurdità di tale tesi era stata già evidenziata dall'economista francese F. Bastiat a metà dell'Ottocento attraverso l'aneddoto della finestra rotta. F. Bastiat, *Ciò che si vede e ciò che non si vede* (1850), cit.

[241] La prociclicità si ha anche quando i politici attuano politiche di stimolo anche senza recessione ma solo perché ci si trova in periodi preelettorali e "comprano" il consenso degli elettori.

[242] Gli aumenti del costo del lavoro, seguiti all'ondata di rivendicazioni salariali alla fine dei Sessanta, e gli aumenti del prezzo del petrolio nella prima metà dei Settanta a seguito della guerra arabo-israeliana del Kippur vengono spesso chiamati in causa per l'inflazione dei prezzi dell'epoca. Tuttavia tali aumenti si sarebbero esauriti in uno scalino se non fossero stati alimentati da una politica monetaria espansiva (tra l'altro, gli aumenti dei prezzi petroliferi iniziano nel 1973, quando il processo inflazionistico era già in atto in vari Paesi). I due fenomeni descritti furono responsabili, insieme alla progressiva estensione dell'intervento statale, della perdita di dinamismo delle economie occidentali e quindi della recessione.

[243] Per le critiche alla *Teoria generale* v. H. Hazlitt, *The Failure of the "New Economics"*, Arlington House, New Rochelle, NY, 1959; H. Lewis, *Tutti gli errori di Keynes* (2009), IBL Libri, Torino, 2010. Per una valutazione critica complessiva del keynesismo v. M.N. Rothbard, *Spotlight on Keynesian Economics*, manoscritto privato del 1947, pubblicato on-line da Mises Institute nel 2008; *Keynesianism Redux*, in "The Free Market", gennaio 1989, pp. 1, 3–5.

delle banche (9000) falliscono, il valore delle azioni si riduce dell'80%. Nel 1932 Roosevelt vince le elezioni e a partire dal 1933 viene intrapresa la serie di interventi definita *New Deal*[244].

Consiste sostanzialmente nelle seguenti categorie di interventi:

1) Aumento della spesa pubblica (fra il 1933 e il 1936 aumenta dell'83%), per la realizzazione di opere pubbliche e per sostenere le burocrazie create a quello scopo; l'agenzia più importante è la Works Progress Administration [245]. Il numero di lavoratori assunti da queste agenzie nel 1936 è pari a 3,7 milioni. La spesa è coperta per la maggior parte da imposte: tra il 1933 e il 1940 le tasse federali, prevalentemente sui redditi e sulle imprese, triplicano da 1,6 a 5,3 miliardi di dollari. Il resto da disavanzi di bilancio, che rimangono più o meno quelli della precedente amministrazione Hoover; il più ampio è il 4,4% del pil del 1936. Il debito pubblico dunque dal 1933 al 1936 aumenta del 73%.

2) Creazione nel 1933 della National Recovery Administration, una burocrazia che svolse un ruolo fortemente dirigista nel settore industriale, con regolazione di prezzi, condizioni di vendita e cartellizzazione dei vari settori (il Brain Trust nominato da Roosevelt fu fortemente influenzato dagli scritti di Giovanni Gentile sullo stato corporativo). La produzione industriale non risalì mai.

3) Settore bancario: nella prima fase di emergenza durante la corsa agli sportelli, trasferimenti di denaro alle banche. Successivamente istituzione dell'assicurazione sui depositi nel 1933 (garanzia fino a 250.000 dollari per depositante). Divieto di esportare l'oro, quindi uscita definitiva dal *gold standard*.

4) Creazione della Sicurezza Sociale nel 1935, sostanzialmente un sistema pensionistico a ripartizione.

5) In agricoltura, con l'Agricultural Adjustment Act del 1933, per sostenere i prezzi dei prodotti agricoli si fissò l'obiettivo di ridurre la produzione, stabilendo quote per ogni stato. A tal fine inizialmente furono concessi contributi agli agricoltori che riducevano la produzione, successivamente il governo acquistò i prodotti: furono distrutti dieci milioni di acri di raccolti e 6 milioni di animali (bovini, suini e pecore).

Creazione dell'Agricultural Adjustment Administration, che assunse migliaia di esperti dalle facoltà di agraria e li inviò nei vari stati per aggiornare i metodi di coltivazione, giudicati arretrati.

Creazione della Resettlement Administration, funzionale alla creazione di colonie agricole con un forte impianto collettivo, sul modello dei *kolchoz* sovietici. La Corte suprema li dichiarerà incostituzionali.

Altre misure furono: nel 1938 l'introduzione del salario minimo (25 cent all'ora), la svalutazione del dollaro rispetto all'oro del 21% e la conferma dei dazi doganali stabiliti nel 1930 con lo Smooth-Hawley Tariff Act.

Gli effetti

L'economia rimase depressa fino al 1939 (il tasso di disoccupazione in questo anno è identico a quello del 1932, 14,6%), dunque le misure prese non generarono affatto la ripresa, la allontanarono.

Si ebbe contrazione dei consumi e degli investimenti. Gli interventi sul fisco erratici e ripetuti scoraggiarono gli investimenti.

Il sostegno ai sindacati e agli aumenti dei salari reali mantenne elevata la disoccupazione.

---

[244] Tuttavia già il predecessore di Roosevelt, il repubblicano Herbert Hoover, intraprende la strada dell'interventismo. La continuità tra i due è molto maggiore di quanto l'interpretazione dominante abbia evidenziato: «considerare l'uno l'ultimo dei credenti nel *laissez-faire* e l'altro il suo becchino era mitologia politica». A Mingardi, *La verità, vi prego, sul neoliberismo*, cit., cap. 1, nota 41.

[245] La WPA nel corso della sua permanenza spese 6,2 miliardi di dollari in progetti, tra cui 650.000 miglia di strade, lavori su 124.000 ponti, 125.000 edifici pubblici, più di 8000 parchi e 850 aeroporti. Un altro ente, il Civilian Conservation Corps nel 1933 impiegò 250.000 giovani in opere di riforestazione, parchi nazionali, costruzione di strade e altri progetti simili. Fino al 1940 impiegò complessivamente circa 2,5 milioni di persone. Il programma più importante per lo sviluppo locale è la Tennessee Valley Authority: creata nel 1933, mira allo sviluppo del Tennessee e di rilevanti porzioni di Kentucky, Alabama e Mississippi attraverso investimenti infrastrutturali prevalentemente funzionali alla regolazione e al contenimento del fiume Tennessee (dighe idroelettriche, canali navigabili, sistemi per contenere le inondazioni) e in strade e scuole.

La Tennessee Valley Authority, il cuore del programma di lavori pubblici, non creò sviluppo significativo, tanto che stati come la Georgia e la Carolina del Nord, non toccati dall'intervento, ebbero una crescita maggiore.

L'iniziativa antitrust del 1938 contro 150 imprese scoraggiò gli investimenti.

Le tariffe doganali estese dal Congresso nel 1930 generarono ritorsioni e contrassero il commercio internazionale.

7. Il socialismo

Quando l'intervento statale si estende a tutto il sistema economico ed elimina la proprietà privata si ha il socialismo. Il socialismo è la monopolizzazione forzata dell'intera sfera produttiva da parte dello Stato, il quale possiede tutti i mezzi di produzione e pianifica l'attività economica dall'alto.

7.1 Il problema del calcolo economico

Riguardo al socialismo, per la prasseologia il solo problema da discutere è se un sistema socialista può funzionare come sistema della divisione del lavoro, cioè se può garantire un'efficiente allocazione delle risorse.

Tratto essenziale del socialismo è che *una volontà sola* agisce. Nell'analisi prasseologica dei problemi del socialismo non ci si occupa dei giudizi di valore e dei fini ultimi di chi dirige; li si acquisisce come dati. Si considera semplicemente la questione se un essere umano, dotato della struttura logica della mente umana, possa essere adeguato ai compiti di direzione di una società socialista. Colui che dirige ha a disposizione tutta la conoscenza tecnologica del suo tempo, e l'inventario di tutti i fattori materiali di produzione disponibili, compresa la mano d'opera. Egli deve scegliere fra un'infinita varietà di progetti in modo tale che nessun bisogno da lui considerato più urgente rimanga insoddisfatto a causa del fatto che le risorse sono impiegate per la soddisfazione di bisogni che considera meno urgenti. In sostanza, il problema fondamentale è l'impiego dei mezzi per raggiungere i fini ultimi.

Per i suoi sostenitori, il socialismo può essere più efficiente del sistema di mercato privato. Proprio grazie alla pianificazione centralizzata, l'economia socialista può conseguire un'efficienza preclusa all'"anarchia della produzione" capitalistica. La pianificazione razionale non solo è possibile, ma consente di raggiungere anche obiettivi sociali (tassi di crescita programmati, eguaglianza economica, piena occupazione, eliminazione dei cicli) assenti nel capitalismo.

L'impossibilità di funzionamento del socialismo viene dimostrata per la prima volta da L. von Mises nel celebre articolo *Il calcolo economico nel socialismo* del 1920[246]. All'epoca l'aspetto provocatorio della sua sfida è rappresentato non tanto, e non soltanto, dalla tesi dell'inferiorità della pianificazione socialista rispetto al mercato, ma dal fatto che egli si spinge oltre, sostenendo la più radicale *impossibilità* di calcolare razionalmente e dunque di conseguire risultati sistematicamente efficienti. Il socialismo non è solo concretamente *impraticabile*, è *teoreticamente* impossibile.

La ragione fondamentale del fallimento del socialismo, per quanto benigno possa essere il pianificatore, è di non poter calcolare, perché è privo degli strumenti per computare costi e ricavi, e di conseguenza i profitti e le perdite; e non può calcolare a causa dell'assenza della proprietà privata, quindi di un mercato e dunque dei prezzi, in particolare dei prezzi dei mezzi di produzione.

Per un ipotetico pianificatore centrale le decisioni da prendere sull'allocazione delle risorse sono miliardi e miliardi. Nessuno le può prendere senza i prezzi di mercato dei fattori di produzione a cui bisogna assegnare i diversi usi. Sono i prezzi, incorporanti le scarsità relative, che rendono possibili i calcoli, e dunque la valutazione dei profitti e delle perdite.

Il pianificatore non può sapere quali beni ordinare ai lavoratori di produrre; a quale stadio della produzione; quanto prodotto a ogni singolo stadio della produzione; quali tecniche o materie prime utilizzare e quanto[247]; a quale luogo assegnare tale produzione; quali sono i costi; quale processo

---

[246] L. von Mises, *Il calcolo economico nello Stato socialista* (1920), in AA.VV., *Pianificazione economica collettivistica. Studi critici sulle possibilità del socialismo* (1935), Einaudi, Torino, 1946.

[247] L'efficienza non è un problema ingegneristico ma economico. David R. Steele lo ha illustrato attraverso il seguente esempio. Supponiamo che un imprenditore debba scegliere tra due processi produttivi, A e B. A è costituito da 50 tonnellate di gomma e 40 tonnellate di legname a settimana, B da 40 tonnellate di gomma e 50 tonnellate di legname a settimana. Gli esperti di questioni tecnologiche informano l'imprenditore che entrambe le alternative consentono di raggiungere un dato obiettivo. A questo punto il loro compito è terminato. Essi non possono dire quale dei due sia preferibile. La scelta verrà fatta dall'imprenditore sulla base di un altro elemento: i prezzi (di mercato) della gomma e del legname. Se il prezzo della gomma è pari a 500 dollari per tonnellata e il prezzo del legname 1000 dollari per tonnellata, allora il processo A è meno costoso, dunque più profittevole, ed è probabile che sarà quello scelto dall'imprenditore. D.R.

produttivo è o non è efficiente. In un'economia più complessa di quella di Crusoe o di un livello familiare primitivo, il pianificatore socialista non sa rispondere a tutte queste questioni perché, come detto, manca dello strumento indispensabile di cui dispone invece l'imprenditore privato: un mercato dei mezzi di produzione, che genera prezzi monetari basati sul genuino scambio di tali mezzi da parte dei loro proprietari orientati al profitto. Il pianificatore invece deciderà in base alla propria personale, e arbitraria, opinione, e il disastro economico è garantito.

I prezzi dei fattori produttivi riflettono le migliori valutazioni sulla loro capacità di soddisfare i bisogni dei consumatori, cioè la domanda e la disponibilità (la scarsità relativa).

È la centralizzazione della proprietà realizzata dal pianificatore, non l'impossibilità di centralizzare tutta la conoscenza nel pianificatore, la causa del disastro economico socialista. La concentrazione di tutta la proprietà nelle mani di una singola agenzia statale elimina il mercato dei beni capitali, e con esso i prezzi di tali beni; senza prezzi è impossibile il calcolo economico. L'efficienza è il risultato dell'esistenza di una pluralità di *proprietà* private. Infatti, anche l'amministratore di una grande impresa privata non può possedere la conoscenza dispersa fra tutti gli impiegati, ma ciò non impedisce che egli pianifichi, e che gli esiti siano efficienti. Questo è possibile perché l'azienda è immersa in un contesto di proprietà private e di prezzi dei fattori, e dunque essa, a differenza del pianificatore pubblico, può effettuare il calcolo economico.

In Unione Sovietica i prezzi esistevano, dunque essa è fallita per altri motivi, perché i prezzi non erano di mercato[248]. Per Hayek il motivo per cui i prezzi devono essere di mercato è che in tal modo essi trasmettono informazioni (su gusti, tecnologie disponibili, fattori) altrimenti non conoscibili. Il problema del socialismo per Hayek è un problema di conoscenza più che di proprietà[249].

Nel settore dei beni di consumo teoricamente un meccanismo di aggiustamento per tentativi ed errori potrebbe sussistere, grazie al comportamento dei consumatori: il pianificatore fissa i prezzi inizialmente, quindi mette in vendita i beni e verifica se vi sono surplus o scarsità. Nel primo caso riduce il prezzo, nel secondo lo aumenta, finché il mercato è "sgombro" (*clear*). Ma il problema non è questo, è la mancanza di prezzi per i fattori produttivi, in quanto manca un meccanismo di domanda e offerta (mercato) per tali beni. I produttori devono utilizzare la terra e i beni capitali per decidere la quantità di beni di consumo da offrire. Nel settore dei beni di produzione lo Stato socialista, monopolista, è al tempo stesso acquirente e venditore in ogni transazione; in un'economia avanzata queste transazioni rappresentano i mercati più vitali e più complessi. Dunque il calcolo economico è impossibile in questo settore, e necessariamente regnerà il caos.

Per M. Rothbard[250] il calcolo economico è impossibile non solo nel socialismo, ma in qualsiasi sistema in cui vi sia un unico agente (sia esso lo Stato o un'impresa) che possiede e dirige tutte le risorse: ad esempio, se esiste un'unica impresa privata, che possiede l'intera economia, ed internalizza l'intera attività economica, anche in quel caso il calcolo economico è impossibile, perché anche in quel caso non esistono prezzi (di mercato)[251].

Steele, *Posing the Problem: The Impossibility of Economic Calculation under Socialism*, in "Journal of Libertarian Studies", vol. 5, n. 1, inverno 1981, pp. 7-8.

[248] Per poter avere dei riferimenti, le autorità dell'Unione Sovietica copiavano i prezzi delle economie occidentali, ad esempio consultando i cataloghi Postal Market.

[249] F.A. von Hayek (a cura di), *Collectivist Economic Planning* (1935), Routledge e Kegan Paul, Londra, 1963.

[250] M.N. Rothbard, *Ludwig von Mises and Economic Calculation Under Socialism*, in L. Moss (a cura di), *The Economics of Ludwig von Mises*, Sheed and Ward, Kansas City, 1976, pp. 67-77; ristampato in *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 397-407; *The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited*, in «Review of Austrian Economics» 5, n. 2, 1991, pp. 51-76; ristampato in *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 408-437.

[251] Mises propone il seguente esempio: supponiamo che il manager socialista abbia a sua disposizione tutta la conoscenza tecnologica della sua epoca; un elenco di tutti i fattori della produzione disponibili, compreso il lavoro; gli esperti gli forniscano un'informazione perfetta su tutto ciò che egli chiede; un potere misterioso gli consenta di conoscere i fini ultimi di tutti i consumatori; dunque, egli conosce tutte le "circostanze di tempo e di luogo". Supponiamo che, sotto queste condizioni, il manager debba costruire un palazzo. Nonostante questa conoscenza perfetta, egli si troverà di fronte all'insolubile problema di quale scegliere fra i vari metodi tecnologici; ciascun metodo, infatti, impiega i fattori in quantità differenti, assorbe periodi di produzione differenti, e realizza palazzi di differente qualità. Non ha un denominatore

7.2 Schemi di calcolo. Il tentativo di Lange

L'articolo di Mises, e il successivo *Die Gemeinwirtschaft*[252], libro del 1922 che articolava maggiormente gli argomenti, ebbero molta risonanza nel mondo accademico e intellettuale. Diversi furono i tentativi di soluzione, incentrati su schemi di calcolo alternativi. Il dibattito fu ampio e intenso durante tutti gli anni Venti (soprattutto in Germania[253]) e Trenta (prevalentemente in Gran Bretagna[254]), con obiezioni e risposte da parte dei due fronti[255].

Gli schemi di calcolo economico proposti dai socialisti possono essere classificati in sei tipi. Vengono brevemente esaminati di seguito, integrati dalle critiche a essi rivolte dai misesiani.

1) Calcolo in quantità fisiche. Se tutti i materiali e i servizi sono espressi in termini fisici, essendo quantità eterogenee, non vi è un comune denominatore, e il direttore della produzione non può confrontarli, e non può confrontare costi e guadagni attesi. Se si elimina il calcolo economico in termini di moneta non si ha più il mezzo per fare una scelta razionale fra le varie alternative.
2) Sulla base della teoria del valore-lavoro, l'unità di calcolo è l'ora-lavoro. Non tiene conto dei fattori di produzione originari, delle diverse qualità di lavoro a parità di quantità e delle scarsità relative.
3) L'unità è una quantità di utilità. Ma l'utilità non è misurabile cardinalmente, si può solo disporre in scale di gradazione.
4) Il calcolo viene fatto con l'aiuto delle equazioni differenziali della catallassi matematica. Ma esse sono possibili solo in un mondo statico, che considera solo un equilibrio finale definitivo.
5) Istituzione di un quasi-mercato artificiale, integrato dal ricorso al metodo "per tentativi ed errori". Messo a punto da O. Lange, H.D. Dickinson, A.P. Lerner e F.M. Taylor (1929, 1936[256]), è il tentativo che ebbe più notorietà. Lange ammette la necessità di mercati e prezzi, ma questi possono convivere con la proprietà pubblica dei mezzi di produzione. Il mercato rimane nel settore dei beni di consumo e nel lavoro; i manager di ciascuna impresa (pubblica) distribuiscono il profitto a tutti anziché solo ai proprietari. Dunque i consumatori sono liberi nelle loro scelte di acquisto (e "sovrani", quindi indirizzano i processi produttivi). I lavoratori sono liberi di collocarsi nei settori che pagano i salari più alti.

   Si parte da uno schema walrasiano di equilibrio generale (raffinato con le equazioni di Enrico Barone[257]). Il pianificatore socialista può risolvere il problema di calcolo ordinando ai vari manager di fissare dei prezzi iniziali (uguali ai costi marginali). I prezzi veri si determineranno nello stesso modo in cui si formano nel mercato capitalista: per tentativi ed errori, secondo il metodo proposto da Taylor. Data una quantità di beni di consumo, se i prezzi iniziali fissati sono troppo bassi si verificherà una scarsità del bene, e allora il pianificatore alzerà il prezzo finché la scarsità scompare e il mercato è sgombro. Se invece i prezzi sono troppo alti, vi sarà un surplus e i pianificatori ridurranno i prezzi riportando il mercato in equilibrio. L'equilibrio che si raggiunge è Pareto-efficiente.

Questa soluzione assurse a posizione ufficiale del mondo accademico e, nei quarant'anni successivi, diventò senso comune la convinzione che la tesi di Mises fosse stata confutata e che fosse

---

comune per misurare i vari materiali e i tipi di lavoro, e dunque non può compararli; enumerare le qualità fisiche e chimiche dei materiali, come fanno i suoi esperti, serve a poco, perché tali enunciazioni non sono correlate l'una con l'altra, non si può istituire alcuna connessione certa fra di esse, perché non le si può calcolare in termini di prezzi monetari. Quindi il manager non può confrontare costi e ricavi attesi.

[252] Ristampato in inglese con il titolo *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, Yale University Press, New Haven, Conn., 1969.

[253] Autori tedeschi che difesero la possibilità di un calcolo socialista efficiente furono Eduard Heimann, Otto Leichter, Klare Tisch, Herbert Zassenhaus e Carl Landauer.

[254] Difensori anglosassoni di un socialismo efficiente furono Henry Dickinson, Evan Durbin, Maurice Dobb, Oskar Lange e Abba Lerner.

[255] A sostegno delle tesi di Mises intervennero principalmente F.A. Hayek e Lionel Robbins.

[256] O. Lange, *On the Economic Theory of Socialism*, in "The Review of Economic Studies", vol. 4, n. 1, 1936.

[257] E. Barone, *Il ministro della produzione nello stato collettivista*, in "Giornale degli economisti", vol. 37, settembre 1908.

stato dimostrato che, abbandonando l'utopia di un socialismo senza moneta o senza prezzi o con prezzi calcolati in termini di valore-lavoro, si poteva risolvere il problema del pianificatore[258]. Anche Pareto e Barone dissero che la posizione di Mises sull'impossibilità del calcolo non era corretta, perché anche in un sistema socialista, come sotto il capitalismo, esisteva il numero di equazioni di domanda, offerta e prezzi richieste.

A quel punto, anche Hayek e Robbins abbandonarono la posizione estrema di Mises e si assestarono su una seconda linea di difesa: il problema del calcolo economico si può risolvere sul piano *teoretico*, ma *in pratica* sarebbe difficile a causa dell'ammontare di informazioni necessarie. Ripiegarono dunque su un problema di grado di efficienza, anziché di drastica differenza di tipologia[259].

Nonostante tale consenso, la soluzione di Lange conteneva diversi errori, alcuni dei quali evidenziati dalla risposta fornita da Mises nel capitolo 26 de *L'azione umana*. Prima di esaminarli in dettaglio, va premessa una questione di ordine più generale. Lange risponde agli Austriaci utilizzando il modello neoclassico che gli Austriaci respingono. L'erronea identificazione della scuola Austriaca con quella neoclassica era all'epoca diffusa (e lo sarà anche negli anni successivi) e il dibattito sul socialismo risente di tale fraintendimento. Ad alcuni concetti utilizzati dagli Austriaci si dava l'interpretazione neoclassica: ad esempio, la teoria economica era intesa come teoria dell'equilibrio statico, l'efficienza era confusa con l'ottimalità paretiana, la concorrenza era interpretata come concorrenza perfetta, la proprietà concepita solo in termini giuridici anziché come controllo *de facto*.

Entrando più nello specifico, le critiche al modello di Lange possono essere così sintetizzate.

1) Lange, fraintendendo Mises, crede che anche l'austriaco consideri l'economia di mercato più efficiente come un'approssimazione della concorrenza perfetta nell'equilibrio generale *à la* Walras. Non è così: per Mises l'equilibrio generale, in cui sono date e immutabili tutte le grandezze – gusti, tecnologie, risorse naturali – non può descrivere il mondo reale, che è caratterizzato dal cambiamento incessante. L'economia è un sistema dinamico, non un sistema in cui l'assegnazione del capitale ai vari settori è assegnato una volta e per sempre. A causa di tale incertezza l'imprenditore diventa l'attore cruciale.

2) Il metodo per tentativi ed errori presuppone un contesto statico, come il laboratorio delle scienze naturali: si assume che l'elemento che si sta cercando rimanga inalterato durante il tentativo. Tale metodo è efficace quando la soluzione corretta è identificabile da indicatori certi che non dipendono dal metodo stesso; invece non lo è se il solo indicatore della soluzione corretta è che esso è stato raggiunto attraverso l'applicazione di un metodo considerato appropriato per la soluzione del problema.

3) Il modello per tentativi ed errori si concentra sulla determinazione dei prezzi dei beni di consumo, ma, come Mises ripete spesso, il problema è la determinazione dei prezzi dei fattori della produzione. I produttori devono utilizzare la terra e i beni capitali per decidere la quantità di beni di consumo da offrire. Nel settore dei beni di produzione lo Stato socialista, monopolista, è al tempo stesso acquirente e venditore in ogni transazione; in un'economia avanzata queste transazioni rappresentano i mercati più vitali e più complessi. Dunque il calcolo economico è impossibile in questo settore, e necessariamente regnerà il caos.

4) I socialisti di mercato guardano al problema economico dal punto di vista del manager dell'impresa privata, che cerca di realizzare profitti o evitare perdite, ma all'interno di una rigida

---

[258] Il primo lavoro che riconsidera in termini critici il dibattito è *Rivalry and Central Planning* di Don Lavoie, del 1985 (Cambridge University Press, Cambridge). Solo dopo la caduta dei regimi socialisti dell'est Europa le posizioni di Mises, e Austriache in generale, vengono riabilitate. Da una prospettiva Austriaca sono i saggi di M.N. Rothbard, *The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited*, in "Review of Austrian Economics" 5, n. 2, 1991, pp. 51-76; e Peter J. Boettke, *Economic Calculation: The Austrian Contribution to Political Economy*, contenuto in P.J. Boettke (a cura di), *Calculation and Coordination: Essays on Socialism and Transitional Political Economy,* Routledge, Londra-New York, 2001.

[259] Come detto, per Hayek il problema del socialismo è un problema di conoscenza, non di proprietà, come invece è per Mises: sul punto si veda P. Vernaglione, *La Scuola Austriaca: differenze interne*, in Rothbardiana, https://www.rothbard.it/teoria/differenze-interne.doc, 31 luglio 2009.

struttura in cui l'allocazione del capitale è data per ciascuna branca dell'industria e per ciascuna azienda. Ma il manager dell'impresa privata nel capitalismo è diverso dall'imprenditore capitalista, che è la vera forza guida del mercato capitalista. Le operazioni dei manager, il loro acquistare e vendere, sono solo una piccola frazione della totalità delle operazioni di mercato, sono un'attività subordinata, e le loro operazioni non modificano l'allocazione dei beni capitali alle varie branche e imprese, che è invece la decisione cruciale. Invece gli imprenditori e i capitalisti implementano nuove imprese, ne aumentano o diminuiscono le dimensioni, le fondono con altre imprese, acquistano o vendono azioni e obbligazioni (cioè quote di terra e beni capitali), garantiscono o riscuotono crediti; in breve, eseguono tutti quegli atti che riguardano il mercato monetario e dei capitali. I capitalisti-imprenditori sono promotori, speculatori, investitori e prestatori di denaro; sono le transazioni finanziarie di questi che incanalano la produzione verso i settori che soddisfano i bisogni più urgenti dei consumatori. Il sistema capitalista non è un sistema manageriale, è un sistema imprenditoriale. In sostanza, nel mercato socialista manca il mercato dei beni capitali, con i relativi prezzi, e dunque non si possono stimare i costi; i fattori sono assegnati in maniera rigida alle varie produzioni.

5) Il calcolo non è reso superfluo dal ricorso al metodo per tentativo ed errore, perché, se non esiste una misura aritmetica per valutare il tentativo riuscito e quello errato, il metodo non è applicabile[260].

In conclusione, il problema non è piano o non piano; il problema è: chi pianifica? Ogni membro della società per sé stesso, o un governo per tutti? Dunque l'alternativa è libertà contro onnipotenza governativa. Il *laissez faire* non significa lasciare agire forze meccaniche senz'anima, ma lasciare che ogni individuo cooperi come vuole alla divisione sociale del lavoro.

Inoltre, quale piano dovrebbe essere attuato? Ognuno che invoca un piano invoca il *suo* piano. Il pianificatore vuole sfidare i desideri dei consumatori e sostituirvi la propria volontà. Si vede dietro ciò la *autodeificazione* degli interventisti, con gli esiti autoritari che vi sono connessi.

7.3 Il problema degli incentivi

Il secondo problema del socialismo è quello degli **incentivi**. In sostanza, la cancellazione della motivazione a lavorare. Prima dell'articolo di Mises del 1920 tutti gli studiosi ritenevano che il problema del socialismo fosse solo un problema di incentivi. Se tutti ricevono lo stesso reddito, indipendentemente dallo sforzo compiuto, se cioè il prodotto del proprio lavoro viene sottratto, o al contrario si ottiene un reddito superiore al contributo offerto, si è scoraggiati dall'impegnarsi[261].

Se poi si fa riferimento alla formula marxiana "da ciascuno secondo le proprie capacità, a ciascuno secondo i propri bisogni", c'è anche un problema relativo alla qualità del lavoro da svolgere, sintetizzato nella famosa domanda: sotto il socialismo chi raccoglierà l'immondizia? Cioè, non c'è l'incentivo a svolgere i lavori più dequalificati e a svolgerli bene. In un'economia di mercato, invece, se pochi sono disposti a svolgere un determinato lavoro, gli stipendi saliranno, spingendo altre persone a svolgere quel lavoro.

Ma anche se l'intera società fosse costituita di santi altruisti, che vogliono soddisfare innanzitutto i bisogni degli altri, ugualmente vi sarebbe bisogno dei prezzi di mercato per sapere come allocare in maniera razionale i fattori della produzione (Mises).

7.4 Concentrazione del potere ed egalitarismo

La concentrazione del potere – In un'economia di mercato c'è spazio anche per le preferenze minoritarie, in un sistema socialista i bisogni da soddisfare vengono decisi autoritativamente (e male), il controllo sulle vite degli individui diventa pervasivo.

---

[260] M.N. Rothbard, *The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited*, cit.

[261] Un esempio evidente di questo fenomeno fu il settore agricolo in Unione Sovietica: la terra era suddivisa in fattorie collettive; tranne il 3% di essa, che poteva essere detenuta privatamente, e i cui prodotti potevano essere consumati o venduti privatamente. Questa terra privata, nonostante fosse solo il 3%, produceva circa un terzo di tutto il prodotto agricolo.

Un sistema pianificato tende inevitabilmente all'autoritarismo perché i gruppi sociali scontenti della loro condizione all'interno del piano economico (ad es. i minatori scontenti dei salari loro assegnati) non possono scegliere occupazioni alternative, e vengono costretti ad accettare quella soluzione (Hayek[262]).

La chimera dell'uguaglianza – Gli individui sono differenti fra loro. Uguaglianza giuridica e uguaglianza sostanziale sono incompatibili, perché per raggiungere l'uguaglianza sostanziale bisogna trattare gli individui in maniera differente sul piano legislativo (Hayek[263]).

L'idea che il socialismo possa raggiungere l'uguaglianza materiale sopprimendo solo la libertà economica è insostenibile; esso, infatti, viola inevitabilmente anche le libertà personali: uno Stato che ha in mano tutti i mezzi di comunicazione decide chi esprime le proprie idee.

Lasciare esprimere i gusti e i talenti personali arricchisce molto di più tutta la società[264].

La storia, come raramente capita, ha offerto "esperimenti di laboratorio" che dimostrano la schiacciante superiorità dei sistemi di mercato sui sistemi socialisti: due differenti architetture istituzionali e proprietarie imposte a un popolo omogeneo per reddito, cultura, lingua ecc.: è ciò che è avvenuto alle due Germanie e alle due Coree.

Bibliografia essenziale

Mises, L. von, *L'azione umana* (1949), Utet, Torino, 1959.

Rothbard, M. N., *Man, Economy and State with Power and Market* (1962, 1970), L. von Mises Institute, Auburn, 2004.
- *The Myth of Neutral Taxation*, in "The Cato Journal" 1, no. 2, autunno 1981, pp. 519-564; ristampato in *The Logic of Action Two: Applications and Criticism from the Austrian School*, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 56-108.
- *The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited*, in "Review of Austrian Economics" 5, n. 2, 1991, pp. 51-76; ristampato in *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 408-437.

Salerno, J., *Postscript: Why a Socialist Economy is 'Impossible',* in L. von Mises, *Economic Calculation in a Socialist Commonwealth*, Mises Institute, Auburn, Al., 1990.

[262] F. von Hayek, *La via della schiavitù* (1944), Rusconi, Milano, 1995.
[263] F. von Hayek, *The Constitution of liberty*, University of Chicago Press, Chicago, 1960; trad. it. *La società libera*, Rubbettino, Soveria Mannelli (Cz), 2007.
[264] Sul problema della transizione dei Paesi ex-socialisti a un'economia di mercato v. M.N. Rothbard, *Come smantellare il socialismo*, in *La libertà dei libertari*, Rubbettino, Soveria Mannelli (Cz), 2000, pp. 27-45, ed. or. *How and How Not To Desocialize*, in "Review of Austrian Economics" 6, n. 1, 1992; *A Radical Prescription for the Socialist Bloc*, in "The Free Market", marzo 1990, pp. 1, 3–4; H.-H. Hoppe, *Socialismo e desocializzazione*, in *Democrazia: il dio che ha fallito* (2001), Liberilibri, Macerata, 2005.