

Alma Mater Studiorum
Università di Bologna - Sede di Forlì

FACOLTA' di SCIENZE POLITICHE
"ROBERTO RUFFILLI"

Corso di Laurea in
Scienze Internazionali e Diplomatiche

TESI DI LAUREA
in Microeconomia

Etica ed Economia del giusto prezzo

CANDIDATO
Massimo Portolani

RELATORE
Prof.Raimondello Orsini

Anno Accademico 2003/2004
Sessione II

ref.tesi_post_01

*"per come va il mondo
il diritto vale se c'è parità di potere
altrimenti chi è più forte fa quello che può
e chi è più debole accetta quello che deve accettare"
(Tucidide, Storie, libro V)*

Introduzione.....	9
Capitolo I: Definizione dei concetti.....	13
Etica.....	13
Economia.....	17
Valore	21
Prezzo	23
Utilità individuale e utilità sociale	25
Avarizia.....	27
Giusto prezzo.....	29
Capitolo II: Etica ed economia nell'antichità.....	31
La preistoria	31
I primi scambi, il rito del dono	33
Inizio del commercio	35
Prime regolamentazioni statali del commercio.....	36
Etica ed economia nel mondo Greco e Romano	40
Capitolo III: Medio Evo: nasce il Giusto Prezzo.....	45
Origine della dottrina del giusto prezzo.....	46
Tommaso d'Aquino	50
Giusto prezzo nella scolastica musulmana.....	56
La dottrina e le molteplici realtà	58
Il giusto prezzo dei glossatori.....	59
Una predica di S.Bernardino da Siena.....	62
Il giusto prezzo deciso dal produttore: le Gilde	66
La Morte Nera e le mutate condizioni economiche	70
La fine della dottrina del giusto prezzo	73
Giusto prezzo ed interesse economico della Chiesa	74
<i>L'economia dei monasteri</i>	<i>75</i>
<i>La Chiesa come impresa economica</i>	<i>77</i>
Medio Evo: conclusioni	80
Capitolo IV: Età Moderna e nascita della Teoria Economica.....	81
Gli Economisti classici: introduzione	85

<i>Mandeville</i>	87
<i>I Fisiocratici</i>	88
<i>Cantillon</i>	89
<i>Adam Smith</i>	89
<i>Ricardo</i>	94
<i>La realtà sociale del XIX secolo in Inghilterra</i>	98
<i>Marx</i>	101
Il giusto prezzo (marginale) deciso dal consumatore.....	104
<i>La rivoluzione marginalista</i>	104
<i>Le origini della teoria dell'utilità</i>	105
<i>La matematica della società</i>	107
<i>La teoria del valore per i marginalisti</i>	108
La teoria neoclassica e i suoi critici.....	109
<i>Alfred Marshall</i>	109
<i>John Maynard Keynes</i>	110
<i>Il prezzo ragionevole di Commons</i>	112
<i>Il giusto prezzo nel codice civile</i>	114
<i>L'iper-mercato austriaco</i>	115
<i>Piero Sraffa</i>	118
L'economia sovietica e l'economia medievale: fede ed ideali.....	120
Beni vistosi, beni posizionali, beni pubblici ed esternalità.....	123
<i>Beni vistosi</i>	123
<i>Beni Posizionali</i>	125
<i>Beni Pubblici ed esternalità</i>	125
Capitolo V: Il Giusto Prezzo nella realtà contemporanea	129
La correttezza del prezzo: uno studio empirico.....	130
Il giusto prezzo della musica.....	133
<i>Struttura del campione e domande del questionario</i>	133
<i>Analisi dei risultati</i>	136
<i>Prezzo di un CD</i>	137
<i>Prezzo di un CONCERTO DAL VIVO</i>	142
<i>Musica da internet in formato MP3</i>	145

<i>Prezzo della musica: i consigli dei consumatori</i>	149
Prezzo della musica: un tentativo di giudizio imparziale.	150
<i>Il prezzo effettivo di mercato di un CD</i>	151
<i>Analisi del costo di produzione di un CD</i>	154
<i>La Torta Amara della SIAE</i>	156
<i>Il costo di un CD secondo Stefano D'Orazio (Pooh)</i>	160
<i>Il prezzo di un CD è giusto?</i>	163
<i>La mia personale analisi del mercato della musica</i>	164
<i>La musica e Internet</i>	165
<i>Suggerimenti per una legislazione a sostegno della musica</i>	170
<i>Una mappa per il giusto prezzo della musica</i>	171
Spunti per ulteriori approfondimenti	173
<i>Il giusto prezzo del lavoro</i>	173
<i>Come si può valutare una giusta retribuzione?</i>	173
<i>Il mercato del lavoro</i>	176
<i>Meno stipendio equivale a maggior occupazione?</i>	179
<i>Il giusto prezzo della vita</i>	182
<i>Il giusto prezzo della terra e degli immobili</i>	185
<i>Valute e giusto prezzo</i>	187
<i>Il giusto prezzo e l'euro</i>	188
<i>Il dibattito in corso</i>	189
Capitolo VI: Conclusioni	193
Il giusto prezzo: solo un cruccio medievale?.....	194
Il mercato assoluto: una definizione.....	196
La religione di Mammona.....	197
Il giusto prezzo sul mercato (quasi) assoluto	199
Il prezzo della potenza e della sicurezza	202
Mercato assoluto, globalizzazione e potere	204
Alcune considerazioni finali.....	208
Appendice A: L'usura	213
Usura: una definizione	214
L'usura nell'antichità	215

L'evoluzione della dottrina della negatività sociale dell'usura	218
Usura nel medioevo	219
"id quod interest" e i Monti di Pietà	222
La giustificazione dell'usura	227
Le banche, i mutui e l'usura ai nostri giorni	231
L'agevolazione dell'indebitamento privato	236
Usura in Ezra Pound, Canto XLVI	240
Appendice B: etica ed economia nella religione	243
Etica ed economia nei sacri testi dei popoli del Libro.	243
<i>Bibbia</i>	244
<i>Vangelo</i>	246
<i>Atti degli Apostoli</i>	255
<i>Corano</i>	257
Appendice C: Alcuni questionari sul giusto prezzo della musica	261
Appendice D: Etica ed economia per Giovanni Verga	271
Bibliografia.....	273

Introduzione

Molti autori hanno scritto di *etica* ed *economia*, alcuni hanno affrontato anche il tema del *giusto prezzo*.

Ad esempio:

- Raymond De Roover: *The concept of the just price: theory and economic policy*; scritto nel 1958 per rivendicare come il concetto medievale del *giusto prezzo* non fosse in realtà altro che una dottrina di libera concorrenza, che però non vedeva negativamente l'intervento regolamentatore del sovrano in caso di bisogno.
- V.A. Demant (a cura di): *The just price*; scritto nel 1930 per il Christian Social Council, affronta la tematica medievale del giusto prezzo da vari punti di vista, per valutare se questa dottrina, che secondo gli autori è *esclusivamente* cristiana, possa insegnarci qualcosa ed aiutarci a risolvere i problemi sociali contemporanei.
- Shaikh M. Ghazanfar: *The Economic thought of Abu Hamid Al-Ghazali and St. Thomas Aquinas: Some Comparative Parallels and Links*; è un articolo molto interessante, scritto nel 2000, in cui si fa notare come le idee cristiane sul giusto prezzo, riportate da San Tommaso, non fossero affatto diverse da quelle del suo predecessore e principale dottore medievale musulmano: Al Ghazali.
- Hamouda & Price: *The justice of the just price*. Si tratta di un articolo, scritto nel 1997, in cui si argomenta come i dottori medievali, nei loro ragionamenti sul giusto prezzo, non avessero alcuna intenzione di fare analisi economiche; ogni loro valutazione era relativa alla persona nella sua totalità, nell'ambito etico prima ancora che economico.

- Oscar Nuccio: *La civiltà italiana nella formazione della scienza economica*. L'autore sostiene che non è affatto vero che il capitalismo sia nato grazie ad una variante puritana del calvinismo, come asserisce Max Weber. Secondo Nuccio il capitalismo è nato in Italia e molte delle cose che si dicono sull'influenza della Chiesa non sono vere; di fatto la società italiana medievale era molto complessa ed aveva un suo corpo di leggi, quelle di Giustiniano, che venivano commentate dai glossatori della scuola bolognese ed adattate alla realtà economica. Anche la dottrina del *giusto prezzo*, che Nuccio chiama anche *verum pretium*, si rifaceva al concetto di *laesio ultra dimidium* derivata dal Corpus Juris Civilis.
- R. Tawney: *Religion and the rise of capitalism*. Richard Tawney ha scritto della dottrina del *giusto prezzo* in termini sociali, come se lo scopo finale di quella dottrina fosse mantenere l'armonia nell'organica società medievale, garantendo al produttore quanto necessario alla sua decorosa sopravvivenza. Secondo Tawney l'ultimo degli scolastici è Karl Marx.
- Kahneman, Knetsch, Thaler: *Fairness as a constraint on profit seeking: entitlements in the market*. Questi autori, in questo articolo del 1986 basato sui risultati di interviste telefoniche, evidenziano come gli individui non valutino se un prezzo sia giusto solo in base alla convenienza economica o al risultato raggiunto, ma anche in base al fatto che il comportamento rispetti i valori sociali condivisi.
- Bruno Frey: *Not just for the money*. L'autore sviluppa un'analisi utile a valutare quale possa essere il giusto prezzo del lavoro. Egli fa notare come, a volte, una eccessiva ricompensa pecuniaria riduca la motivazione di coloro che sentono il lavoro come una missione e porti a risultati opposti a quelli che si vorrebbero ottenere.

Lo scopo di questa tesi è valutare i rapporti fra etica ed economia ed in particolare il concetto di giusto prezzo, senza dimenticare il contributo di questi autori, ma rifacendosi alle fonti originali, filosofiche, storiche e teoriche.

L'economia moderna tende a considerare gli esseri umani come esseri perfettamente razionali; nel fare questo trascurava l'aspetto etico. Infatti, come scrive Amartya Sen: "si può affermare che l'importanza dell'approccio etico si sia notevolmente indebolito di pari passo con l'evoluzione della moderna scienza economica. La metodologia della cosiddetta 'economia positiva' non ha soltanto oscurato l'analisi normativa in economia, ha anche avuto l'effetto di ignorare una varietà di complesse considerazioni etiche che contribuiscono a determinare il comportamento umano"¹.

Il concetto di *giusto prezzo* riassume in sé la relazione fra etica ed economia nella società; il luogo, il tempo, le leggi, le abitudini, la ricchezza o la povertà, la minor o maggior protezione delle opere dell'ingegno, l'informazione, il potere di mercato: tutti questi fattori contribuiscono a far variare un prezzo e a farlo sembrare più o meno giusto.

Giusto per chi ? potrebbe esserlo per chi compra o per chi vende o per un osservatore imparziale che rappresenti la società. Ritroviamo il problema ricorrente del conflitto fra l'individuo, tentato di massimizzare la sua utilità immediata, e la famiglia o la società, che gli impongono di sacrificare parte del benessere immediato per continuare ad averne in futuro, magari in quantità superiore.

Giusto in vista di quale fine? Si potrebbe voler redistribuire la ricchezza in vari modi più o meno equi o perseguire un ideale più o meno condiviso. Si potrebbe voler privilegiare la potenza o la sicurezza nazionale e sacrificare, a questa, parte del benessere dei cittadini. Una volta deciso il fine, ci si potrebbe chiedere se e fino a che punto sia giusto che uno Stato limiti la libertà individuale, per mettere in atto politiche adeguate al suo raggiungimento.

¹ Sen, 1987, 7

Esiste un *metodo razionale* per decidere quale sia un *giusto prezzo*?

Si potrebbe cominciare valutando da cosa dipenda il prezzo; la teoria economica, nel tempo, ha fornito diverse spiegazioni di ciò che costituisce il valore di un bene. Potremmo quindi cercare spiegazioni studiando la teoria. Se si riuscisse a dimostrare che esiste un prezzo intrinseco per ogni bene, allora quello potrebbe essere il suo *giusto prezzo*.

Per provare a risolvere il problema, potremmo porci le seguenti domande:

- Esiste un modo per stabilire un giusto prezzo oggettivo?
- Se invece ci limitiamo ad un giudizio soggettivo, qual è il metodo per fare una valutazione corretta e quali sono le informazioni necessarie?
- Può la teoria economica dirci quale sia un *giusto prezzo* o perlomeno aiutarci a trovare il valore intrinseco di un bene, ammesso che esista?
- Può la politica servire a valutare un *giusto prezzo* da un punto di vista sociale?
- Se sì, in che modo è lecito intervenire nella vita economica?

Per rispondere a queste domande, inizierò cercando di definire i concetti di *etica*, *economia*, *giusto prezzo*. Cercherò poi di analizzare lo sviluppo del pensiero economico e le sue relazioni con la vita sociale, concluderò con qualche esempio relativo ai nostri giorni, sia per mezzo di uno studio empirico sul giusto prezzo della musica, sia con brevi analisi teoriche sul giusto prezzo del lavoro, della vita, della terra e degli immobili, che possono costituire spunti per ulteriori valutazioni.

Uno studio di questo tipo non sarebbe completo senza un approfondimento sull'usura e su etica ed economia nei testi religiosi, che ho inserito in due apposite appendici.

Gran parte del materiale che ho letto non è in italiano e le traduzioni sono state fatte da me liberamente. In questo caso le citazioni sono tra virgolette e in caratteri normali. Nel caso in cui abbia riportato il testo originale, questo appare fra virgolette e in corsivo.

Capitolo I: Definizione dei concetti

Etica

"Buono [etico] è soltanto chi ha come proprio principio e criterio solo ed esclusivamente, assolutamente, incondizionatamente il benessere dell'uomo"
(Ludwig Feuerbach²)

Secondo Aristotele ed i testi medievali che lo commentano, *etica, economia e politica* fanno tradizionalmente parte delle scienze pratiche. Ugo di San Vittore nel *Didascalicon*³ divide la filosofia pratica in *solitaria, privata e pubblica*, ovvero, in altri termini, *etica, economia e politica*. Egli scrive che la *scienza solitaria* concerne gli individui; *la privata* i capi di famiglia; *la politica* i governanti degli stati.

Quella che Ugo chiama la scienza solitaria, *l'etica*, ci guida però nel compiere azioni in cui sono coinvolti gli altri, è la nostra bussola fra il bene ed il male. La nostra bussola morale, per funzionare, si serve di convenzioni, insegnamenti religiosi, educazione, predisposizioni innate. Questi sono argomenti che da sempre tengono impegnati i filosofi e sarà questa bussola, plasmata da questi fattori, che ci guiderà nel dire cosa sia giusto anche in campo economico.

Aristotele scrive che *"il giusto è un che di proporzionale"*⁴ mentre *"l'ingiusto è ciò che viola la proporzionalità"*⁵ e infatti *"è col contraccambiare proporzionalmente che la città sta insieme. Gli uomini infatti, cercano di rendere o male per male, o bene per bene"*⁶.

² Feuerbach, 1992,104

³ Taylor,1991,74 [Ugo di San Vittore, monaco e capo della scuola di S.Vittore a Parigi, scrisse il *Didascalicon* nel 1130. La versione a cui ho fatto riferimento è la traduzione inglese di Taylor]

⁴ Aristotele,[*Etica Nicomachea*,V,3], 2001,197

⁵ ib.[V,3],197

⁶ ib.[V,5],203

A volte parliamo di *equo* intendendo con ciò il giusto o una sua variante. Ad esempio, la legge che istituì l'equo-canone era stata concepita per stabilire un giusto prezzo per gli affitti. Il concetto di equità presuppone il dividere in parti uguali o dividere in modo proporzionale allo sforzo o al merito o al bisogno; applicare la giustizia alla situazione specifica in modo specifico. Diciamo che una cosa è equa intendendo che è buona. Aristotele scrive che "*pur essendo entrambi buoni, è l'equo che ha più valore...l'equo è giusto, ma non è giusto secondo la legge, bensì [é] un correttivo del giusto legale. Il motivo è che la legge è sempre una norma universale, mentre di alcuni casi singoli non è possibile trattare correttamente in universale*"⁷ e ancora "*è equo infatti chi non è pignolo nell'applicare la giustizia fino al peggio, ma è piuttosto portato a tenersi indietro, anche se ha il conforto della legge*"⁸. Ovvero, come scrive anche Cicerone: "*summum ius summa iniuria*"⁹

Quindi, nel valutare se un prezzo è giusto, ci possiamo riferire a una legge, se c'è, magari applicata in modo equo al nostro caso specifico, oppure a una nostra valutazione, che può essere più o meno razionale o istintiva e quindi più o meno prevedibile o condivisibile. Occorre infatti considerare che c'è un giusto soggettivo e un giusto oggettivo, dipende da che punto di vista si vede l'azione e dalle informazioni di cui si dispone per giudicare l'azione. Può sembrare giusto comprare un televisore a poco prezzo senza sapere che è stato rubato. Oppure può sembrare giusto far pagare un prezzo maggiorato (o non scontato) a un cliente perché in precedenza ci ha fatto un torto. Ad un ipotetico osservatore imparziale le cose appaiono diverse, non sempre quello che ci appare giusto individualmente appare tale anche agli altri.

Esiste un modo per definire cosa sia giusto, tanto in senso soggettivo che oggettivo? E' la domanda che si pone Raymond Boudon nel suo libro *Le juste et le vrai*. Infatti, se ci fermiamo ad un livello soggettivo, rischiamo di finire nel relativismo, che rinuncia alla ricerca del vero per accettare le opinioni di tutti. Boudon si rifà all'individualismo metodologico, inteso in un

⁷ Aristotele, [Etica Nicomachea, V, 10], 2001, 221

⁸ ib. [V, 10], 223

⁹ Cicerone, [De officiis, I, X], 2002, 29

senso più ampio e meno utilitarista del *rational choice model*, come inteso in economia e in scienza politica. Egli si accontenta di affermare che:

1. essendo la società composta di individui, è fondamentale comprendere le loro azioni
2. una teoria sociologica per essere valida deve tenere in considerazione le azioni individuali¹⁰.

Si ricollega a Max Weber distinguendo fra *razionalità strumentale*, cioè comportamento razionale rispetto ad uno scopo e *razionalità assiologica*, cioè comportamento razionale rispetto a valori in cui si crede. Può quindi dire che all'interno di una comunità che condivide i valori fondamentali, è lecito parlare di un giusto obiettivo, cioè un comportamento che il soggetto dell'azione si aspetta che venga giudicato irreprensibile dal resto della comunità.

Secondo me, il problema risiede nel fatto che i valori cambiano per mutate esigenze sociali, ma anche per convenienza di certi gruppi rispetto ad altri. Alla fine il potere del gruppo che prevale gioca una parte importante nell'affermazione di un particolare valore. Boudon stesso scrive "in effetti, perché un cambiamento sia percepito, occorre che la sua realtà sia identificata, concettualizzata e analizzata; occorre, in altri termini, che i politici, i filosofi, gli storici, i giornalisti, ecc. ne prendano coscienza e che lo rendano obiettivo per mezzo delle parole."¹¹

Mi sembra di poter dire che, se i valori e le idee vengono creati e diffusi solo perché sono utili in senso economico o per il mantenimento del potere e sono privi di virtù, produrranno una deriva ipocrita che minerà alla base la società. Questo effetto di circolo vizioso o virtuoso fra individuo e società è molto importante; come scrive Feuerbach: "*non esiste felicità senza virtù...ma...non esiste neppure virtù senza felicità - e con ciò la morale rientra nell'ambito dell'economia privata e dell'economia politica. Dove non sono date le condizioni per la felicità, mancano anche le condizioni per la virtù.*"¹²

¹⁰ Boudon, 1995, 254

¹¹ Boudon, 1995, 275

¹² Feuerbach, 1992, 59

Se allarghiamo il nostro orizzonte sociale e temporale troviamo anche doveri di giustizia verso i posteri, verso i nostri figli e nipoti. La società in cui viviamo integra continuamente le abitudini e le valutazioni e produce un concetto di giustizia sempre mutevole¹³: quello che facciamo oggi è il punto di partenza per quelli che verranno dopo di noi e, come dice un proverbio: *chi semina vento raccoglie tempesta*, o la fa raccogliere ai posteri.

Abbiamo il dovere di consegnare a chi verrà dopo di noi un pianeta che non sia stato sfruttato senza remissione, questo aspetto della giustizia verso le generazioni future rappresenta uno degli aspetti più importanti e meno discussi, ma che dobbiamo avere ben presente per poter discutere di *giusto prezzo*. Il portavoce del presidente Bush ha detto che gli USA non ratificheranno il protocollo di Kyoto perché "il presidente è stato eletto per mantenere lo standard di vita americano"¹⁴. Si potrebbe obiettare che le generazioni future non hanno votato per quel presidente, e un'ingiustizia verso di loro sarebbe ancora più grave, in quanto *parte assente*¹⁵.

Quindi, il concetto di *giusto prezzo* può essere riferito al singolo, al gruppo, alla società nazionale o all'umanità intera, a chi vive oggi o a chi verrà domani. Per poter indagare queste implicazioni occorre studiare l'evoluzione del concetto nella storia e nella teoria, che è quello che tenterò di fare nei capitoli che seguono.

¹³ Aristotele, [Etica Nicomachea, II, 4], 2001, 93: "è compiendo azioni giuste che si diventa giusti...e il giusto diviene tale compiendo azioni giuste"

¹⁴ Bush e Kyoto: Pur criticando la scelta che ha fatto, gli va dato il merito di essere stato esplicito, altri non lo dicono ma si comportano allo stesso modo.

¹⁵ Rawls, 2003, 261

Economia

Il termine *economia* deriva da οικονομια[oikos=casa nomos=regola] e significa la *regola della casa*, ovvero *l'amministrazione della famiglia*. Per estensione possiamo pensare all'amministrazione del clan, dell'impresa. Aristotele nell'usare questo termine nella *Politica*, intende con esso l'amministrazione e l'attività commerciale che consente ai membri della famiglia di vivere una buona qualità di vita; non intende il profitto e l'accumulazione di ricchezze fine a sé stesso, che invece chiama crematistica [da χρημα=beni,ricchezze].

Il significato oggi è cambiato perché è cambiato il contesto e ci sono molti più beni, materiali e non, che vengono comunemente posti sul mercato; non si può dar torto a Karl Polanyi quando scrive, nel suo libro *The livelihood of man*: "quando le attività quotidiane dell'uomo sono state organizzate attraverso mercati di vario tipo, basati su motivi di profitto, determinati da attitudini competitive, e governate da una scala di valori utilitarista, la sua società diventa un organismo che è, sotto ogni punto di vista, soggetto a scopi di profitto"¹⁶.

Del significato originale c'è rimasto l'aspetto del gruppo. Allora era la famiglia in senso esteso, compresi schiavi e quanti vivessero nel gruppo familiare, oggi si tratta di lealtà all'impresa, al clan, ad un gruppo che ha un interesse in comune nell'agire per procurarsi le risorse, in competizione con altri gruppi. Da un buon imprenditore ci si aspetta che arrivi a far fallire la ditta concorrente, magari con comportamenti non proprio giusti, persino pagando una tangente, piuttosto che comportarsi in modo irreprensibile, provocando però danni economici ai suoi collaboratori e dipendenti.

Ovviamente ci sono limiti all'ingiustizia provocata agli altri che collaboratori e dipendenti possono sopportare, ma quando si scrive sui giornali che gli amministratori sono responsabili verso gli azionisti e non

¹⁶ Polanyi,1977,xlvi: "*For once man's everyday activities have been organized through markets of various kinds, based on profit motives , determined by competitive attitudes, and governed by a utilitarian value scale, his society becomes and organism that is, in all essential regards, subservient to gainful purposes*".

possono assumere atteggiamenti etici, si intende proprio questo: la responsabilità è quella verso il gruppo a cui si risponde *economicamente*. E' chiaro che si sottintende il rispetto di tutte le leggi ma, di fatto, molte di esse vengono aggirate o semplicemente disattese da chi può permetterselo.

Il significato corrente di economia è una composizione variabile di significati diversi: *vivere con risorse scarse*, cioè quello che intendiamo con il termine *economizzare* o quando diciamo *fare economia* oppure *economia come la scienza che cerca di fornire regole e linee guida per procurarsi e gestire le ricchezze*, in questo senso parliamo di *esperti di economia*, non intendendo certamente lo stesso senso di *fare economia* (anche se spesso ci ritroviamo ad *economizzare*, dopo aver ascoltato i loro consigli); in questo secondo significato associamo al termine *economia* l'idea di arricchirsi. Quindi c'è un doppio significato già nel parlare comune. Due significati opposti, *fare economia*, cioè vivere con mezzi scarsi e studiare *economia*, per trovare il modo di procurarsi ricchezze.

La parola *economico* viene in genere intesa come strettamente connessa con il mondo *materiale*, nel senso che per procurarsi da vivere si deve avere a che fare con la realtà. Quando si parla di economia si intende denaro, quando si intende denaro si pensa sempre in senso materiale, a qualcosa che ha un prezzo, sia che si tratti di merce che di servizi. Si compra qualcosa. Si compra sesso, non si compra amore. Il sesso è un *bene materiale*, l'amore no.

Una efficace definizione di *economia*, formulata da un banchiere svizzero, è la seguente: "qual è la funzione essenziale dell'economia? Raggiungere il massimo risultato con il minor numero di mezzi possibile"¹⁷. Invece, una delle definizioni classiche della parola Economia, intesa come scienza, è quella di Lionel Robbins: "L'economia è la scienza che studia il comportamento umano come relazione tra fini e mezzi, scarsi, che possono avere usi alternativi"¹⁸. Per arrivare a questa definizione Robbins considera

¹⁷ Somary,1986,257: "to achieve the maximum results with the minimum of means"

¹⁸ Robbins,1948,16:"Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses"

come "il tempo e i mezzi per raggiungere dei fini siano limitati e possano avere usi diversi e che i fini possano essere distinti in ordine di importanza"¹⁹. E ancora: "siamo stati cacciati dal Paradiso. Non abbiamo né la vita eterna né illimitati mezzi di gratificazione. Ovunque ci giriamo, se scegliamo una cosa dobbiamo rinunciare ad altre, alle quali, in circostanze diverse, non avremmo rinunciato. La scarsità di mezzi per raggiungere fini di importanza variabile è una condizione quasi continua del comportamento umano".

Sul tempo penso non ci siano dubbi, è un limite²⁰ che tutti dobbiamo accettare. Sul fatto che l'uomo debba continuamente avere a che fare con scarsità di mezzi avrei qualche obiezione, molto dipende dalle proprie *voglie*²¹, specie se sono imposte dall'esterno. La cosa strana, leggendo libri di economia, è questo continuo ribadire la scarsità di mezzi e poi di fatto non considerare adeguatamente l'unica vera scarsità, cioè quella delle risorse esauribili.

Consideriamo la relazione tra *Economia* ed *Ecologia*: "la parola greca *oikos* significa casa in senso di ambiente in cui si vive. Ecologia dovrebbe essere la scienza (-logia) dell'ambiente in cui si vive, mentre economia (-nomia) dovrebbe essere la disciplina che si occupa degli aspetti *numerici*. Logicamente, economia dovrebbe essere parte dell'ecologia, ma questo non è il modo in cui le cose si sono sviluppate nel mondo accademico".²²

Anziché sviluppare lo studio della vita umana nell'ambiente sotto un'unica denominazione di Ecologia, abbiamo quindi due termini, *ecologia* ed *economia*, che hanno significati a volte diversi e a volte simili ma che spesso portano a politiche completamente diverse. Ad esempio, l'idea di massimizzare i risultati in una situazione di risorse scarse, ben si addice a entrambe le discipline. Però l'economista intende le risorse del settore economico di cui si sta occupando, mentre l'ecologista intende le risorse

¹⁹ Robbins, 1948, 14

²⁰ ..so many things so little time..si dice comunemente in inglese, cioè 'così tante cose, così poco tempo..'

²¹ Il termine *desiderio* potrebbe sembrare più forbito, però uso il termine *voglia* perché rende meglio l'idea di *mania per possedere qualcosa*.

²² Hardin, 1995, 56: "The greek root *oikos* means household. Ecology should be the science (-logy) of the household, while economics (-nomics) should be the discipline that deals with its numerical aspects. logically, economics should be a branch of ecology, but that is not how the academic relationship has developed. (Vested interests are more effective than logic in determining the divisions of academia)".

dell'ambiente naturale in generale. Le risorse scarse di un economista sono quelle che figurano nei bilanci, quelle di un ecologista sono quelle non rinnovabili che vengono distrutte ogni giorno.

Per Smith, Ricardo e Marx il problema ambientale non si pone, è il lavoro dell'uomo che conta, le risorse sono gratis²³. Questo modo di pensare poteva essere compreso ai loro tempi, visto il rapporto fra risorse e capacità di sfruttamento, ma non può esserlo di certo oggi. La tendenza, comunque, non è stata quella di spingere l'economia all'interno dell'ecologia, tant'è che un celebrato alfiere della sostenibilità come Lester Brown usa un termine particolare: *eco-economy*, intendendo con questo "un'economia sostenibile dal punto di vista ambientale"²⁴

Nel '700 la disciplina accademica che si occupava di economia si chiamava *Political Economy*, ovvero *economia politica*. Arthur Hadley, nel suo libro *Economics* del 1896, scrive: "I primi studenti di economia politica credevano di studiare l'arte di gestire la vita della comunità allo stesso modo in cui l'economia domestica è l'arte di gestire gli affari di una famiglia. Il moderno economista rigetta l'idea di paternalismo contenuta in questa concezione"²⁵. Infatti, dalla fine dell'800 si è cominciato ad associare a *Political Economy* il termine, più neutro, di *Economics*.

Infatti, la definizione che dà Alfred Marshall in apertura del suo manuale del 1890 è la seguente: "Political Economy o Economics è uno studio dell'umanità negli affari ordinari della vita; essa prende in esame la parte di azione individuale e sociale che è più strettamente connessa con il raggiungimento e con l'uso dei requisiti materiali del benessere"²⁶. In quello che è considerato come il primo libro sacro degli economisti, *The Wealth of Nations* di Adam Smith, il termine Economics non è mai usato. In quello che si

²³ Marx,[Capital I], 2002, 751: "In the extractive industries, mines etc., the raw materials do not form part of the capital advanced. The object of labour is in this case not a product of previous labour, but something provided by nature free of charge, as in the case of metals, minerals, coal, stone, etc."

²⁴ Brown,2001,4:"an environmentally sustainable economy"

²⁵ Hadley,1896,12: "the earliest students of the subject thought that political economy was the art of managing the business affairs of a community in the same way that domestic economy is the art of managing the business affairs of a household. The modern economist rejects the idea of paternalism involved in this conception".

²⁶ Marshall,1997,1:'Political Economy or Economics is a study of mankind in the ordinary business of life; it examines that part of individual and social action which is most closely connected with the attainment and with the use of the material requisites of well being'

potrebbe considerare il secondo libro sacro, *Economics* di Paul Samuelson, pubblicato nel 1947, l'uso del termine è evidente già dal titolo.

La differenza sta nel fatto che *Political Economy* non è un termine neutro, perché *Political* sta a significare qualcosa di sociale, di normativo, che può essere soggetto al giudizio degli elettori. Non è un buon termine per una scienza che voglia affrancarsi da giudizi di valore e rappresentare invece la realtà con precisione matematica, come si voleva fare con l'economia nella seconda metà dell'800, costruendo una scienza simile alla meccanica, alla fisica, che tanto progresso avevano portato all'umanità.

Oggi si sta lentamente ricominciando a parlare di *Political Economy*, in ambito internazionale, come *International Political Economy* e questo è giustificato dal fatto che a livello internazionale è difficile sostenere che i rapporti di potere non contino.

Valore

La distinzione fra valore e prezzo è a parer mio fondamentale per poter definire cosa sia un giusto prezzo. Si dice, di un bene di gran valore, che *non ha prezzo*, o invece, di un altro bene, che *costa molto ma non vale niente*. A volte si dice che una cosa *vale il suo prezzo*.

Quando viene messa sul mercato, qualsiasi cosa diventa una merce e acquista un prezzo. Come scrive Blau: "I valori che non sono in vendita creano i problemi e le tentazioni simbolizzati da simonia e prostituzione....fornendo sul mercato, per un prezzo, beni che i principi morali definiscono non valutabili, gli individui vendono sé stessi e distruggono il valore centrale di ciò che hanno da offrire, lasciando solo qualche prodotto accessorio - non amore ma semplicemente sesso, non benedizione spirituale ma lavoro spirituale."²⁷

²⁷ Blau, 1967, 63: "Valuables that are not for sale create the problems and temptations symbolized by simony and prostitution...By supplying goods that moral standards define as invaluable for a price in the market, individuals prostitute themselves and destroy the central value of what they have to offer, leaving only some by-products - not love but merely sex, not spiritual blessing but merely spiritual office"

Ai fini della nostra analisi, per poter parlare di giusto prezzo, dobbiamo presumere che il bene venga messo sul mercato. Possiamo dire che mentre il valore di un bene può essere anche soggettivo, nel momento in cui viene messo sul mercato e questo valore si trasforma in prezzo, quest'ultimo è un valore oggettivo comune fra le parti che partecipano alla trattativa. La discussione può nascere sulla valutazione che ciascuno fa di quanto *giustamente* il valore si sia trasformato in prezzo.

Se vogliamo rimanere a livello soggettivo il problema del *giusto prezzo* appare presto risolto: se ci sembra che il valore si sia trasformato *giustamente* in prezzo allora questo, per noi, è un *giusto prezzo*. Nel fare questa valutazione abbiamo usato come strumenti di misura alcuni concetti che possiamo così riassumere:

- che tipo di utilità possiamo ottenere (o stiamo ottenendo) da questo bene,
- quanto bisogno abbiamo di comprare (o vendere) questo bene,
- quanto bisogno abbiamo del denaro che cediamo (o riceviamo)
- quanto pensiamo sia costato produrre il bene
- altre motivazioni relative al nostro rapporto con il venditore (o cliente)

La questione è complessa e difficilmente riconducibile a un calcolo matematico. Per questo motivo in passato si è cercato di definire un valore intrinseco dei beni come metro di valutazione della giustezza del prezzo di mercato. Le transazioni possono spostare questo valore, ma in realtà si tratta di spostamenti intorno a un prezzo che nel lungo periodo è la rappresentazione del valore intrinseco. E' interessante notare che, poichè in matematica per valore si intende un numero, è facile usare come sinonimi valore e prezzo, cosa che senza dubbio ho fatto e farò anch'io. Si capisce come questa complessità si sia prestata a confusione e, come vedremo, il pensiero economico non è stato quasi mai monolitico su questo argomento. Forse il solo momento in cui il pensiero economico appare prediligere una sola definizione è quello odierno. Peccato, dal mio punto di vista, che la

definizione prediletta degli economisti di oggi sia che *il giusto prezzo è il prezzo di mercato*. Un modo sbrigativo per sciogliere il nodo gordiano.

Prezzo

*"Il prezzo è lo strumento essenziale dell'economista"*²⁸. Questa condivisibile affermazione assume ulteriore valore in quanto è stata scritta da un economista sovietico nel 1962, cioè da qualcuno che non viveva in un sistema di *libero mercato*, nel quale il prezzo viene considerato fondamentale per definizione.

Tutta la teoria moderna si basa sul prezzo per decidere il modo ottimale di allocare risorse scarse, il prezzo viene ritenuto il segnale essenziale che permette di far girare in modo corretto tutta l'economia, il modo concreto attraverso cui la *mano invisibile* di cui ha scritto Adam Smith si manifesta, il numero per mezzo del quale i vizi privati si trasformano in pubbliche virtù.

La parola potrebbe derivare dal sanscrito *APRATA* che significa *senza ricompensa, per niente*. Il significato corrente è: *"valore di scambio di un bene (propriamente l'equivalente, in unità monetarie, di una unità del bene considerato)...o in senso figurato, quanto si dà o si deve in cambio di qualcosa (spesso con un accento di durezza, residuo della materialità o della venalità nel motivo economico)...dal latino pretium"*²⁹. Nel Codice Civile, troviamo che occorre dare un prezzo all'oggetto dell'obbligazione: *"la prestazione che forma oggetto dell'obbligazione deve essere suscettibile di valutazione economica"*³⁰.

Il prezzo dipende non solo dal valore del bene, ma anche dallo strumento di misura, cioè il denaro, il cui stesso valore è soggetto a variazione in luoghi e tempi diversi, nonchè dagli interessi che, sia il venditore che il compratore, devono eventualmente pagare alle banche, alle finanziarie,

²⁸ Liberman et al, 1965,37

²⁹ Dizionario Devoto-Oli, 2000-2001

³⁰ Codice civile Art.1174. Carattere patrimoniale della prestazione

agli usurai. Infatti anche i debiti esercitano una pressione sui prezzi. E' evidente che l'imprenditore, che fa debiti per produrre i beni, deve poi ricaricare gli interessi che paga sul prezzo della merce che vende. Anche il cliente che non ha soldi, ma vuole godersi il bene subito, farà un debito; il prezzo finale che pagherà sarà maggiorato degli interessi su questo debito. Non possiamo quindi parlare di giustizia dei prezzi senza analizzare questo fattore intermedio che si intromette tra compratore e venditore.

Ad esempio, la grande distribuzione non mira tanto a vendere con un alto ricarico (la merce viene sempre più spesso pubblicizzata come *sottocosto*³¹) quanto piuttosto a incassare in contanti e a pagare a tempi lunghi i fornitori, anche a 180 giorni. Anche le case automobilistiche ottengono buona parte dei loro guadagni dalla vendita a rate delle automobili, con crediti assicurati da compagnie di assicurazione che spesso fanno parte dello stesso gruppo³².

Quindi, per poter dare una valutazione della giustezza del prezzo occorre considerare il prezzo complessivo che si trova a pagare il cliente, compresi gli interessi, le spese accessorie e le diverse condizioni di potere in cui operano i vari fornitori, condizioni che permettono loro di estrarre l'utile in un modo o nell'altro, pur dando l'impressione di applicare prezzi più giusti solo perché più bassi. Chi riesce infatti ad essere l'unico acquirente (monopsonista) o l'unico fornitore (monopolista), ha un vantaggio sulla controparte. Chi riesce ad essere sia l'uno che l'altro, come accade a volte per i grossisti nel settore agricolo, riesce ad estrarre rendita sia dal produttore che dal cliente.

In realtà non ci sono quasi mai casi così puri come il monopsonio o il monopolio. L'oligopolio, cioè la presenza di pochi gruppi importanti, è però un caso frequente che provoca risultati analoghi quando, come a volte accade, c'è collusione fra gli oligopolisti.

³¹ Se si vende *sottocosto*, significa che il profitto viene fatto in altro modo. Questo modo di operare costituisce uno spiazzamento di mercato e danneggia tutti i piccoli operatori, agevolando la creazione di un oligopolio in cui operano poche imprese della grande distribuzione. In questo caso ciò che al consumatore può sembrare un giusto prezzo, perché più basso, non è detto che lo sia da un punto di vista sociale ed economico, nel lungo periodo.

³² Un esempio sono FIAT Auto, SAVA Finanziaria e TORO Assicurazioni.

Utilità individuale e utilità sociale

*"Sia dunque ben presente a tutti questo principio supremo:
l'utile individuale s'identifica con l'utile universale;
e se i singoli individui usurpano l'utile universale,
tutta l'umana società si dissolve d'un tratto"³³*

Cicerone

Da quando si è cominciato a dare un prezzo ai beni, la valutazione del fatto che questo fosse giusto si è basata su due concetti: costo di produzione e utilità per il consumatore. A questi va aggiunta la nozione di necessità, sia per il consumatore che per il produttore. Necessità di guadagno per il produttore e necessità del bene per il consumatore. Questi aspetti sono stati più o meno messi in luce nella storia a seconda del fatto che ci fosse scarsità di merci, e quindi enfasi sulla produzione, o abbondanza di merci, con conseguente enfasi sull'utilità. Ci sono beni per i quali nessuno metterebbe in discussione la rilevanza del costo di produzione, ad esempio qualsiasi macchinario complesso, e merci per le quali si considera più importante l'utilità, ad esempio l'acqua o altri beni scarsi.

L'utilità va intesa nel senso di *quanto un bene attrae il consumatore*, a prescindere dalle sue motivazioni. Per esprimere questo concetto, Vilfredo Pareto aveva coniato un nuovo termine: *ofelimità*³⁴, dando a questa parola una connotazione ex-ante, cioè il vero e proprio desiderio, una valutazione squisitamente *soggettiva*. L'utilità è invece un concetto che in genere si valuta ex-post o in base all'esperienza. Un individuo può avere una grande *ofelimità* per le pizette, ma se poi queste gli causano una gastrite la loro *utilità* non sarà stata molto alta. Magari gli amici potranno dirgli cosa l'aspetta, ma loro

³³ Cicerone[De Officiis, III,6],2002,225: *ergo unum debet esse omnibus propositum, ut eadem sit utilitas uniuscuiusque et universorum; quam si ad se quisque rapiet, dissolvetur omnis humana consortio*

³⁴ Pareto,1971,126: "5.Ci varremo del termine di ofelimità, dal greco *ωφέλιμος*, per esprimere il rapporto di convenienza, che fa sì che una cosa soddisfi un bisogno o un desiderio, legittimo o meno. Questo nuovo termine ci è tanto più necessario in quanto avremo bisogno pure d'adoperare il termine utile nella sua accezione ordinaria, per designare cioè la proprietà che ha una cosa di favorire lo sviluppo e la prosperità d'un individuo, d'una razza o di tutta la specie umana".

intenderanno *l'utilità* e lui intenderà *l'ofelimità* che è quello che solo lui sente e dalla quale trae soddisfazione. Un esempio più drastico è quello della droga che ha indubbiamente poca *utilità* per l'individuo, ed anche un drogato lo riconosce in momenti di lucidità, droga che però per lui ha un'alta *ofelimità* visto che è disposto a pagare cifre esorbitanti per procurarsela.

Purtroppo questo termine non ha avuto successo, anche se sarebbe stato utile³⁵ specificare meglio, anzichè continuare a usare una parola così generica come *utilità*. Se mi prenderò la libertà di scrivere di *ofelimità*, sarà nel senso appena descritto.

Una distinzione proposta dagli economisti è quella tra il *valore d'uso*, inteso come utilità soggettiva, e il *valore di scambio*, inteso come prezzo di mercato; a volte si è parlato di scarsità, a volte ci si è concentrati solo sull'utilità arrivando ad affermare che sono i consumatori che decidono il prezzo dei prodotti, in base all'aggregazione delle loro *preferenze*, intese come *ofelimità*.

Dobbiamo sempre ricordarci che c'è anche un'utilità per la società intera; secondo la teoria economica contemporanea la massima utilità sociale (benessere) si ottiene con la concorrenza perfetta in un mercato libero da interferenze esterne, ed è calcolata come semplice *somma* delle utilità individuali. Lo Stato è intervenuto spesso per orientare o correggere le utilità individuali, al fine di raggiungere un presunto bene comune, facendo valutazioni di tipo politico basate su valori e ideali. Oggi la tendenza è di impedire che questo accada. A supporto di questo argomento si dice che lo Stato non può avere sufficienti informazioni sulla miriade di variabili in gioco e non può conoscere l'utilità che la gente associa ad ogni bene. E' singolare però che le aziende conoscano questa utilità e usino le informazioni a riguardo per estrarre il maggior vantaggio possibile dal consumatore.

³⁵ ad esempio in questo caso la parola *utile* è intesa nel senso di conveniente

Avarizia

Se la società è composta di individui, le cui azioni *sommate* producono certi esiti, questo significa che i pregi e i difetti individuali si rifletteranno sulla società tutta e questo lo abbiamo ben chiaro quando tendiamo a generalizzare definendo i Francesi in un modo, gli Italiani in un altro, i Tedeschi in un altro ancora, a seconda delle caratteristiche comportamentali comuni a questi popoli.

Accertati quali possono essere i difetti dell'individuo che hanno conseguenze distruttive sulla vita sociale, tutte le religioni hanno cercato di porvi rimedio ponendoli sotto controllo, in un modo o in un altro. La religione Cristiana ha definito sette peccati capitali: ira, invidia, avarizia, gola, accidia, superbia, lussuria; fra questi, quello che ha più attinenza con il nostro soggetto è il peccato di avarizia.

La parola avarizia, deriva dal latino *avaritia*, ed ha già in origine un duplice significato: *avidità, cupidigia* oppure *avarizia, grettezza*³⁶. In Italiano il significato più comune è: *egoistica avversione allo spendere e al donare*³⁷. Il significato principale della parola latina *avaritia* è espresso in italiano dal termine *cupidigia*. Già Aristotele aveva ben chiaro questo doppio significato del concetto di avarizia, infatti scrive nell'Etica Nicomachea³⁸ che si può essere avari per difetto nel dare ed eccesso nel prendere. Nella Divina Commedia, Dante incarna la cupidigia, cioè l'avarizia intesa nel senso di

³⁶ Vocabolario Latino-Italiano Campanini-Carboni

³⁷ Dizionario Devoto-Oli, 2000-2001

³⁸ Aristotele [Etica IV ,1],2001,157: "*Si ritiene, infatti, che molti siano i modi di essere avari. Poichè consiste in due elementi, difetto nel dare ed eccesso nel prendere...per esempio tirchi, spilorci, taccagni, tutti difettano nel dare, ma non aspirano ai beni altrui nè vogliono prenderseli, gli uni per una certa onestà e per un certo ritegno di fronte alle brutte azioni...gli altri invece, si astengono dai beni altrui per paura, pensando che non è facile che uno si impadronisca dei beni degli altri senza che gli altri si impadroniscano dei suoi.*

Altri al contrario eccedono nel prendere, in quanto prendono tutto e da ogni parte, come, per esempio, coloro che esercitano mestieri sordidi: i ruffiani e tutti i loro simili, e gli usurai che prestano piccole somme a grande interesse. Tutti costoro, infatti, prendono di dove non si deve e nella quantità che non si deve. Elemento comune a costoro è poi, manifestamente, la sordida cupidigia di guadagno: tutti, infatti, affrontano il disonore in vista di un guadagno, anche se piccolo. Coloro, infatti, che traggono grossi guadagni di dove non si deve, e non fanno ciò che si deve, non li chiamiamo avari (per esempio i tiranni che saccheggiano e spogliano i templi) ma piuttosto malvagi,empi,ingiusti. Tuttavia, il giocatore d'azzardo, il ladro e il pirata appartengono alla classe degli avari: sono infatti sordidamente cupidi di guadagno. E' infatti in vista del guadagno che gli uni e gli altri si danno da fare ed affrontano il disonore,e , mentre questi ultimi affrontano i più grossi rischi in vista di un bottino, i primi traggono guadagni dagli amici, ai quali invece si dovrebbe donare".

avidità, in una lupa che gli sbarra la strada verso la vetta, il miglioramento, la luce e lo respinge nella selva oscura³⁹.

Come scrive Natalino Sapegno nel commento alla Commedia: "*La Lupa nel bestiario medievale rappresenta l'avarizia intesa in ampio senso, come cupidigia, che è, secondo la definizione scolastica, 'inordinatus appetitus cuiuscumque boni temporalis'*. Questa era nella mente di Dante la causa più profonda della corruzione sociale"⁴⁰.

La duplicità di significato fa sì che Dante consideri avari anche coloro che non vogliono spendere e li contrapponga ai prodighi, che commettono il peccato opposto, cioè spendere troppo. Il comune errore è vivere per le ricchezze e per questo egli li accomuna nella pena, che consiste nel rotolare un grande masso, gli uni da un lato e gli altri dall'altro, fino a scontrarsi, urlandosi reciprocamente: *perchè tieni ?, perchè butti via?*⁴¹.

La volontà di contrastare la sete di ricchezze, cioè la cupidigia o avarizia che dir si voglia, è il cuore della dottrina del *giusto prezzo* nel periodo medievale. Il peccato commesso da chi vendeva con un guadagno eccessivo era peccato di avarizia. Anche oggi potremmo concordare con Dante e ritenerla la causa più profonda di corruzione sociale, a prescindere dal sistema politico ed economico in uso. La radice del problema non è il denaro o l'usura; è l'avarizia.

³⁹ Alighieri, [Inferno I, 49], 1974, 8
*Ed una lupa, che di tutte brame
sembiava carca nella sua magrezza,
e molte genti fe' già viver grame,
questa mi porse tanto di gravezza
con la paura ch'uscìa di sua vista,
ch'io perdei la speranza dell'altezza.
E qual è quei che volentieri acquista,
e giugne 'l tempo che perder lo face,
che 'n tutt'i suoi pensier piange e s'attrista;
tal mi fece la bestia senza pace,
che, venendomi incontro, a poco a poco
mi ripigneva là dove 'l sol tace.*

⁴⁰ Alighieri, [a cura di Sapegno], 1974, 8: *La lupa che sembrava portare impressi nella sua magrezza i segni della cupidigia, che fu causa di dolore e afflizione per molti, il suo aspetto incuteva paura e faceva disperare di poter arrivare alla vetta. Come l'avarò o il giocatore che tende tutta la sua vita al guadagno e quando viene il momento che gli fa perdere d'un tratto tutto ciò che ha acquistato, si addolora profondamente, così mi rese questa bestia insaziabile, che mi respingeva nella selva oscura.*

⁴¹ Alighieri, [Inferno VII 25], 1974, 79
*Qui vidi gente più ch'altrove troppa,
e d'una parte e d'altra, con grand'urli,
voltando pesi per forza di poppa.
Percoteansi incontro; e poscia pur li
si rivolgea ciascun, voltando a retro,
gridando: "perchè tieni?" e "perchè burli?"*

Giusto prezzo

Il prezzo è uno degli elementi più importanti dello scambio e ha la caratteristica di essere misurabile e quindi verificabile empiricamente. Se una singola vendita o le vendite di un breve periodo vengono percepite come giuste non significa granchè, perché il compratore potrebbe essere stato influenzato oppure potrebbe non essersi ancora reso conto di quello che sta comprando. Se entrambe le parti continuano a pensare che la merce scambiata *valga* il suo prezzo, allora pensano che sia un giusto prezzo.

Per alzarci di livello rispetto ai due soggetti che scambiano, potremmo valutare se questo prezzo sia giusto per un *terzo*, che disponga di maggiori informazioni rispetto alle parti. Si potrebbe comunque obiettare che anche questo terzo soggetto valuterebbe il prezzo dal suo punto di vista, che è comunque parziale. Da qualche parte dovremo fermarci o ci troveremo a dover definire come sommamente giusto solo il prezzo giudicato tale da Dio. In questo caso si tratterebbe di *fas*, legge divina, e non *ius*, legge umana. Per fermarci sulla terra penso che, per come siamo organizzati oggi, il giudizio finale di giustezza di un prezzo spetti senz'altro allo Stato democratico, posto che la democrazia sia effettiva e i cittadini possano realmente influenzare il comportamento dello Stato con libere elezioni e che dispongano di buona informazione ed educazione. Anche se ciò non sempre corrisponde a realtà, possiamo immaginare che questo accada in un idealtipo dello stato giusto e democratico.

In considerazione del fatto che gli individui agenti sul mercato non possono avere tutte le informazioni necessarie, anche se a volte si finge che sia così⁴², e poiché le informazioni possono essere facilmente manipolate, sembrerebbe raccomandabile che lo Stato, il quale rappresenta per il cittadino il livello più alto di giustizia, sorvegliasse e anche interferisse con i prezzi di mercato qualora questi non fossero adeguati a promuovere le priorità politiche che lo Stato si è dato. Le priorità possono essere: il mantenimento della pace

⁴² Marx, [Capital I] 1990, 126: "in bourgeois society the fiction prevails that each person, as a buyer, has an encyclopedic knowledge of commodities".

e della concordia sociale, la riduzione delle disparità eccessive nel possesso delle ricchezze, il soddisfacimento in modo ottimale dei bisogni (*bisogni*, non *preferenze*, cioè *desideri* o *voglie*) dei cittadini. Tutto questo in modo sostenibile, poiché è inutile vivere molto bene per un breve periodo e ritrovarsi pieni di problemi in seguito. Lo Stato, o perlomeno il suo idealtipo, dovrebbe essere in grado di osservare che cosa sta accadendo a livello nazionale e di fare previsioni a medio e lungo termine. Si tratta di cose che il privato cittadino, che acquista un televisore, fa rifornimento di benzina o investe in borsa, non può sapere.

Occorre poi considerare la questione del potere. Non tutti gli individui e le organizzazioni agenti sul mercato hanno lo stesso potere. Il potere è multiforme, visibile o nascosto, c'è chi ha più o meno necessità di vendere o di comprare. Chi si trova a gestire un buon patrimonio, in virtù di speculazioni ben fatte o di eredità ricevute, quando scende nell'arena del mercato è armato meglio del poveraccio che ha bisogno di mangiare, e di farlo in fretta. Il prezzo risultante da questa situazione non è detto che sia giusto. Un giusto Stato dovrebbe intervenire per impedire sopraffazioni.

Oggi, però, qualsiasi controllo da parte dello Stato è visto come un'indebita interferenza nel delicato meccanismo economico, ove l'agire dei singoli per il proprio interesse personale porta senz'altro (così si dice) al benessere di tutti. La teoria microeconomica ci insegna che i prezzi sono creati, su un ipotetico mercato di concorrenza perfetta, dall'incontro di n consumatori che massimizzano la loro utilità con n produttori che vendono prodotti indistinguibili fra loro e, in virtù della concorrenza, sono forzati a vendere al prezzo di costo. Tutti i casi diversi sono considerati eccezioni, da studiare separatamente.

Purtroppo è il mercato di concorrenza perfetta ad essere un'eccezione⁴³ che quasi mai si realizza.

⁴³ Pindyck-Rubinfeld, 1996, 247: "ad eccezione del settore agricolo, pochi mercati nella realtà risultano perfettamente concorrenziali, caratterizzati cioè da imprese che fronteggiano una curva di domanda perfettamente orizzontale, producono un bene omogeneo, e possono entrare e uscire liberamente dal mercato".

Capitolo II: Etica ed economia nell'antichità

Dopo aver analizzato i concetti di cui intendo occuparmi, ritengo sia fondamentale studiare cosa è accaduto nella storia umana per quanto concerne economia, giustizia, individui e Stato.

Partirò dalle origini della vita economica per arrivare fino ai nostri giorni, cercando di trovare similitudini e differenze con il mondo attuale.

Nei periodi più antichi cominceremo ad intravedere qualche forma di regolamentazione, nel Medioevo incontreremo la dottrina del *giusto prezzo* al suo apice, nella teoria economica noteremo la sua scomparsa a favore di definizioni più neutre, come ad esempio quella di *prezzo naturale*.

La preistoria

Per quanto non si possa parlare di una vera e propria economia nella preistoria, penso sia interessante fare qualche accenno alla situazione umana allo stato primordiale e all'inizio degli scambi come li intendiamo oggi. Spesso i testi economici fanno l'esempio del selvaggio o di Robinson Crusoe, per spiegare come l'uomo si comporti in condizioni solitarie o sociali poco sofisticate. Adam Smith considera come fatto *naturale* la propensione al baratto e, su questo, costruisce parte della sua teoria. Vediamo come poteva essere una primitiva forma di vita economica.

"Se l'economia è la scienza della miseria della vita, lo studio delle economie dei cacciatori e raccoglitori deve essere il suo filone di ricerca più avanzato"⁴⁴. Così Marshall Sahlins inizia il suo libro *Stone Age Economics*, riferendosi all'epiteto di *dismal science*, scienza miserabile, dato alla nascente Economia Politica, a causa delle fosche teorie di Malthus⁴⁵ sulle scarse

⁴⁴ Sahlins, *Stone age economics*, 1972,1: *If economics is the dismal science, the study of hunting and gathering must be its most advanced branch*

⁴⁵ *Dismal science*: Il riferimento è a Heilbroner [1953], 2000, 78: "No wonder that after he read Malthus, Carlyle called economics 'the dismal science'". L'epiteto sembra sia stato coniato da Carlyle in *Chartism* (*Chartism*, 67) riferendosi a Malthus. Pare però che egli parli di *dismal science* per la prima volta in un altro testo in cui parla della necessità di

possibilità di sostentamento della crescente popolazione. Sahlins ci dice che nonostante tutti i libri di testo parlino dell'origine dell'umanità come un periodo triste, di pura sussistenza, di fatto non è errato parlare della 'società opulenta delle origini'⁴⁶, visto che la scarsità dei mezzi deve essere valutata in funzione degli obiettivi. Se ci si accontenta di poco, anche quel poco che si ha è molto.

E ancora, con riferimento ad ambizione ed avarizia, che ritroveremo nel corso di questo studio: "I selvaggi sono felici; perché i due tiranni che procurano inferno e tortura a molti dei nostri Europei, non regnano nelle loro maestose foreste - intendo dire ambizione e avarizia...poiché essi si accontentano con il solo vivere e nessuno di loro si dà al diavolo per acquisire ricchezze [LeJeune 1897,231]"⁴⁷

Anche Tocqueville, nel bel libro *La democrazia in America*, scrive in questi termini: "*Gli indigeni dell'America del Nord non considerano il lavoro soltanto come un male, ma come un disonore, e il loro orgoglio lotta contro la civiltà quasi più ostinatamente della loro pigrizia...La caccia e la guerra gli sembrano le sole occupazioni degne di un uomo. L'indiano in fondo alla miseria dei suoi boschi nutre le stesse idee ed ha lo stesso modo di pensare del nobile del Medioevo nel suo castello*"⁴⁸.

Questa primitiva società è senz'altro interessante e forse andrebbe rivalutata, però occorre ricordarsi quanto sia facile fantasticare sulla bella vita del selvaggio mentre si vive in una società opulenta e piena di agi come la nostra. Ai nostri giorni è forse più opportuno pensare ad una crescita gestibile, unita ad una giusta redistribuzione.

far lavorare *i negri* a prescindere dalla legge della domanda e dell'offerta. Uno studio più dettagliato è stato fatto da Robert Dixon: <http://www.economics.unimelb.edu.au/TLdevelopment/econochat/Dixonecon00.html>

⁴⁶ Sahlins,1972,1, "*the original affluent society*"

⁴⁷ ib.14: "*savages are happy; for the two tyrants who provide hell and torture for many of our Europeans, do not reign in their great forests - I mean ambition and avarice...as they are contented with a mere living , not one of them gives himself to the Devil to acquire wealth [LeJeune 1897,231]*"

⁴⁸ *De Tocqueville,1998,327*

I primi scambi, il rito del dono

I primi scambi di doni cominciano ad essere importanti per la nostra analisi. Nel dono c'è già l'obbligo di reciprocità di comportamento che ancora oggi ci aspettiamo, non solo nel caso di un dono vero e proprio, ma anche nelle transazioni economiche, per quanto si dica che gli *affari sono affari*.

Adam Smith nel suo *The Wealth of Nations* ci presenta l'uomo come creatura naturalmente predisposta al baratto e allo scambio⁴⁹, ma in realtà i primi scambi sembra si siano limitati a doni, all'interno di riti ben precisi. Cosa c'è alla base della reciprocità nello scambiarsi doni e favori? E' importante scoprirlo per capire che cosa ci porti a giudicare giusto uno scambio anche nella realtà economica. Lo scambio senza un prezzo crea un legame. Il pagamento del prezzo libera dall'obbligazione. Ancora oggi in Giappone è usanza fra due commensali che siedono di fronte in una cena d'affari versarsi la birra o il sake reciprocamente. Da un punto di vista economico se ciascuno versa per se o se ci si versa reciprocamente non è cambiato nulla, da un punto di vista sociale la differenza viene subito percepita.

Fra i popoli di cacciatori-raccoglitori contemporanei, a cui l'antropologo Mauss fa riferimento nel suo *Saggio sul dono*, spesso gli scambi non comprendono solo beni materiali ma anche feste, servizi militari, donne, in un sistema che egli chiama: *sistema di prestazione totale*⁵⁰. Particolarmente interessante è il fenomeno del Potlatch⁵¹, letteralmente *nutrire, consumare*, cioè una prestazione totale di tipo agonistico, compresa la distruzione rituale di parte dei beni della tribù per mostrare all'antagonista la propria ricchezza, cioè: ti dimostro quanto sono potente distruggendo gran parte di ciò che possiedo.

⁴⁹ Smith, 1965, 13: "a certain propensity in human nature..the propensity to truck, barter and exchange one thing for another"

⁵⁰ Mauss, 2002, 11, "système des prestations totales"

⁵¹ ib. 13 "Nous proposons de réserver le nom de potlatch à ce genre d'institution que l'on pourrait, avec moins de danger et plus de précision, mais aussi plus longuement, appeler : prestations totales de type agonistique"

Un esempio di scambio di doni rituale è il *Kula ring*⁵², tipico delle isole Trobriand, in Nuova Caledonia, capolavoro di sociologia descrittiva di Malinowski⁵³, riportato da Mauss⁵⁴. Questi scambi rituali fra le varie isole erano occasione di incontri e commerci, ma la base rituale era il dono di braccialetti, *mwali*, che passavano di proprietà da un'isola all'altra in senso orario (da ovest a est) e di collane, *soulava*, che passavano di proprietà in senso opposto. Pare che questi braccialetti e collane fossero anche usati come monete. Chi riceveva questo dono doveva a sua volta donarlo entro un periodo di tempo prefissato, altrimenti si riteneva che fosse *lento* o *duro*. E' interessante l'idea di tenere i beni per un tempo limitato, di tenerli in movimento senza accumularli.

Togliere le ricchezze dalla circolazione è sempre stato un grave problema; gli avari che accumulano beni e denaro e tutti coloro che non rimettono i propri risparmi in circolo, perché si trasformino in investimenti, sono stati visti negativamente in qualsiasi periodo storico.

Lo spirito del *kula ring* sembra essere quello di dover scambiare per mantenere un circolo, per avere un contatto dinamico, per stabilire un'obbligazione. Questo contrasta con l'atteggiamento odierno di pagare un prezzo per cancellare un'obbligazione, per non dover niente a nessuno, che è proprio quello che vogliamo fare quando preferiamo pagare un prezzo piuttosto che ricevere un favore.

Sappiamo che il favore lo dovremo ricambiare e non è detto che questo sia più a buon mercato del prezzo che avremmo pagato. Non avere obbligazioni pendenti non è cosa disdicevole e dà una certa tranquillità mentale; poichè il tempo è un bene prezioso e le condizioni cambiano, non è detto che quando il favore ci verrà richiesto saremo così pronti a ricambiarlo.

⁵² Mauss,2002,34: Mauss scrive che Malinowski non dà la traduzione di Kula, ma che senz'altro vuol dire cerchio, moto circolare, anello. Mauss fa notare che Malinowski scrive sempre *kula ring*.

⁵³ Malinowski era rimasto vari anni alle Trobriand durante la prima guerra mondiale

⁵⁴ Mauss,2002, 34

Inizio del commercio

Oltre agli scambi rituali e ai doni, in tutte le civiltà recenti di tipo primitivo, comparabili con le preistoriche, abbiamo esempi di forme primitive di commercio. Un esempio è il commercio muto, che ci riporta Fritz Heichelheim nel suo libro *Storia Economica del mondo antico*: *"Antichissimo e primordiale è il commercio muto. Venditori e acquirenti non vengono a contatto personale. Gli uni ammucciano le proprie mercanzie e si vanno a nascondere, gli altri depositano a fianco dei prodotti di analogo valore e si ritirano. Allora ritorna il primo gruppo, che aggiunge o toglie una certa quantità di prodotti, nella misura ritenuta conveniente. Poi ritorna l'altra parte in causa e il gioco può continuare fino a quando le due parti siano soddisfatte. Dopo lunghi periodi di tali pratiche spesso si stabiliva una valutazione convenzionale e fissa delle mercanzie oggetto di scambio"*⁶⁵.

In questo modo si giungeva a stabilire quello che era un *giusto 'prezzo'*⁶⁶ accettato da entrambe le parti. In assenza di contatto diretto venivano azzerate le possibilità di litigi e anche la possibilità di esercitare in qualche modo il proprio potere, se non altro verbale. Probabilmente il sistema funzionava dopo un po' di rodaggio iniziale necessario per indovinare le preferenze della controparte ed inoltre *"comportava una sorta di gioco rituale, e di conseguenza esercitava un forte richiamo sugli istinti dei popoli primitivi"*⁶⁷.

Sempre in tema di primordiali forme di scambio, Heichelheim continua dicendo: *"La pirateria è un'altra antichissima forma di scambio convenzionale. Un gruppo di persone faceva irruzione nottetempo saccheggiando i prodotti di cui essi avevano bisogno, di solito generi alimentari. Costoro distruggevano - secondo i dettami della tradizione - anche qualche proprietà, ma al posto delle*

⁶⁵ Heichelheim, 1972, 146

⁶⁶ scrivo 'prezzo' tra virgolette perchè a questo livello non esiste denaro e quindi non si può parlare di prezzo nel senso che si intende normalmente.

⁶⁷ ib. 147

*mercanzie lasciavano un certo compenso convenzionale per i beni che avevano portato via o distrutto*¹⁵⁸.

Queste forme primitive di commercio col tempo sono diventate gli scambi regolari che conosciamo oggi, effettuati in un mercato che si tiene in date e in luoghi prestabiliti, ove magari si fa contemporaneamente festa.

Se dopo aver esaminato la situazione dello scambio, spostassimo l'attenzione sulla produzione, ci accorgeremmo che inizialmente la principale divisione del lavoro era quella in base al sesso, con gli uomini cacciatori e le donne raccoglitrici. Con l'avvento dell'agricoltura stanziale e delle società urbane ci fu un notevole aumento dei rapporti sociali ed una conseguente spinta a regolamentare le pratiche economiche della vita, divenute più ripetitive e complesse; di questo parleremo nelle prossime pagine.

Prime regolamentazioni statali del commercio

Con l'avvento della società composta di realtà urbane stabili, la necessità di regolamentazione dell'attività economica portò alla stesura di leggi adeguate al fine di garantire la pace sociale.

Scrive Heichelheim: *"..i sovrani antico-orientali..cercarono di influenzare, controllare e anche regolare quasi tutti i rapporti sociali, con una serie di norme legali, fissando i salari, i prezzi e il tasso di interesse che si poteva prendere sui prestiti: questo processo di sviluppo cominciò già nel terzo millennio A.C. Poco prima del 2300 A.C. Urukagina promulgò delle leggi che proteggevano i contadini, i pastori, i pescatori, i marinai, le vedove e gli orfani dalle oppressioni economiche esercitate da sacerdoti, nobili e funzionari"*.

⁵⁸ Heichelheim,1972,148

Quindi già nel 2300 A.C. il governante aveva sentito il bisogno di regolamentare il commercio per proteggere i più deboli dai più forti.

Possiamo dire che con queste legislazioni nasce l'idea di un prezzo giusto, inteso come prezzo stabilito dallo Stato, in quanto garante della giustizia.

Il codice di Hammurabi, del 1780 A.C. circa, cercava di regolare tutte le questioni che anche oggi sono comunemente causa di litigi. In questo codice troviamo i prezzi per affittare le bestie da lavoro, per compensare i medici, per pagare eventuali danni fisici, con importi diversi per uomini liberi, schiavi o liberti. In pratica le obbligazioni erano già quasi tutte riscattabili in termini patrimoniali e c'erano prezzi fissati dall'autorità nel modo ritenuto giusto, onde evitare sperequazioni e tensioni sociali. Qualche esempio di legge è significativo e vale la pena riportarlo con qualche commento, per provare a capire una realtà non troppo dissimile dalla nostra⁵⁹:

Causa di forza maggiore vale per non pagare un debito:

- "48. Se un uomo ha un debito per un prestito, e la tempesta rovina il suo raccolto, o la mietitura va male, o il grano non cresce per mancanza di acqua; in quell'anno non è necessario che dia al creditore alcuna quantità di grano, laverà la sua tavola del debito nell'acqua e non pagherà alcuna rendita per quell'anno"

Gli errori che dipendono da chi li compie non valgono per cancellare l'obbligazione a ripagare il capitale:

- "102. Se un mercante affida denaro a un agente per qualche investimento, e l'agente accusa una perdita nel luogo in cui va, dovrà ripagare il capitale affidatogli dal mercante"

La forza maggiore, sostenuta da un giuramento, invece vale:

- "103. Se mentre è in viaggio, il nemico gli ruba tutto, l'agente dovrà giurare davanti a Dio e sarà libero da ogni obbligo"

⁵⁹ Codice di Hammurabi, versione inglese di L.W. King, 1910, <http://www.wsu.edu/~dee/MESO/CODE.HTM>. Traduzione mia.

Giusto cambio e giusto prezzo del bere (probabilmente birra):

- "108. Se una taverniera non accetta grano a peso per il pagamento del bere, ma vuole soldi, e il prezzo (ndr suppongo intenda 'valore') del bere è meno di quello del grano, sarà condannata e gettata nell'acqua"

Comunione dei beni per quanto riguarda i debiti:

- "152. Se dopo che la donna è entrata in casa dell'uomo entrambi contraggono un debito, entrambi devono pagare il mercante"

Soddisfatto o rimborsato:

- "160. Se un uomo porta dei beni nella casa di suo suocero e paga il 'prezzo di acquisto' (per la moglie): se allora il padre della ragazza dice: 'non ti darò mia figlia', dovrà dargli indietro tutto quello che ha portato"

Protezione del mastro artigiano:

- "188. Se un artigiano si è impegnato a crescere un bambino e gli insegna il suo mestiere, il bambino non può essere chiesto indietro"

Protezione dell'allievo da un cattivo maestro:

- "189. Se non gli ha insegnato il suo mestiere, questo figlio adottivo può ritornare a casa di suo padre"
-

Obbligazione estinguibile in modo diverso in base a chi è la parte lesa:

- "196. Se un uomo toglie un occhio a un altro uomo, anche il suo occhio sarà tolto [occhio per occhio]
- 197. Se rompe l'osso di un altro uomo, anche il suo osso sarà rotto
- 198. Se toglie l'occhio di un liberto, o rompe l'osso di un liberto, dovrà pagare una mina⁶⁰ d'oro
- 199. Se toglie l'occhio di uno schiavo, o rompe l'osso di uno schiavo, dovrà pagare metà del suo valore"

⁶⁰ Una Mina è circa mezzo Kg

Prezzi fissi per l'affitto di beni e gli stipendi:

- "268. Se uno affitta una vacca per la battitura, l'ammontare dell'affitto è 20 ka di grano
- 270. Se uno affitta un animale giovane per la battitura, l'affitto è 10 ka di grano
- 273. Se uno ingaggia un lavoratore a giornata, dovrà pagarlo, dal nuovo anno al quinto mese (da aprile ad agosto, quando le giornate sono lunghe e il lavoro duro) sei gerahs al giorno; dal sesto mese a fine anno gli dovrà dare 5 gerahs al giorno"

Nelle tavole di Hammurabi troviamo la volontà di regolare la vita economica per proteggere i deboli e per evitare litigi fra i sudditi.

Il sovrano dà al suo popolo le leggi affinché questo possa prosperare in un contesto di pace sociale, per evitare che in mancanza di norme i ricchi e potenti opprimano i poveri. Ecco l'introduzione che appare sulle tavole: "Anu e Bel chiamarono per nome me, Hammurabi, il nobile principe, timorato di Dio, per portare la giustizia sulla terra, per distruggere i malvagi e i malfattori; cosicché il potente non potesse fare del male al debole....Quando Marduk mi inviò a comandare sugli uomini, per dare la protezione del diritto alla terra, io diedi giustizia...e portai il benessere agli oppressi"⁶¹.

Ai giorni nostri, ad un governante viene normalmente suggerito di astenersi dal regolare le questioni economiche e dallo stabilire i prezzi. Il motivo per cui ho voluto riportare questa parte delle interessanti tavole della legge di Hammurabi è mostrare come a quei tempi il potere di governare venisse inteso anche come il potere di regolare, almeno in parte, la vita economica.

⁶¹ Codice di Hammurabi, versione inglese di L.W. King, 1910, <http://www.wsu.edu/~dee/MESO/CODE.HTM> : "*Anu and Bel called by name me, Hammurabi, the exalted prince, who feared God, to bring about the rule of righteousness in the land, to destroy the wicked and the evil-doers; so that the strong should not harm the weak ...When Marduk sent me to rule over men, to give the protection of right to the land, I did right and righteousness in . . . , and brought about the well-being of the oppressed*".

Etica ed economia nel mondo Greco e Romano

Il mondo greco ci ha tramandato molti dei concetti che usiamo ancora oggi, il mondo romano molte delle leggi. Il pensiero economico di quei tempi era parte della vita sociale, non esisteva una teoria economica separata come la intendiamo oggi.

Aristotele nelle sue opere *Etica Nicomachea* e *Politica* affronta temi economici relativi alla giustizia nello scambio e all'ingiustizia del Monopolio. In particolare, nell'*Etica*, scrive: "*l'agire giustamente è la via di mezzo fra commettere e subire ingiustizia*" e ancora "*l'uomo giusto è definito come uomo portato a compiere, in base ad una scelta, ciò che è giusto, e a distribuire sia tra sé stesso e un altro, sia tra due altri, non in modo da attribuire a sé stesso la parte maggiore e al prossimo la parte minore del bene desiderato (o viceversa nel caso di qualcosa di dannoso), ma da attribuire a ciascuno una parte proporzionalmente uguale, e da procedere allo stesso modo anche quando si tratta di farlo fra altre persone...Nell'atto ingiusto avere la parte minore è subire ingiustizia, avere la parte maggiore è commettere ingiustizia*"⁶². Quindi gli scambi dovrebbero perfezionarsi su basi di equità, in modo da non approfittarsi della controparte. Vedremo che a questo modo di ragionare faranno riferimento i Dottori Medioevali, estensori della dottrina del *giusto prezzo*.

Aristotele ci insegna anche come ci si arricchisca con il monopolio e ci racconta di come Talete avesse messo in pratica questo espediente, affittando tutti i frantoi molto prima della raccolta e rivendendo il nolo a caro prezzo. Ci narra inoltre di come Dionisio avesse cacciato un monopolista da Siracusa e di come sia normale per i politici cercare di mettere in atto pratiche monopolistiche per fare arricchire le loro città⁶³.

La mentalità era già simile a quella contemporanea e le persone istruite avevano ben presente quali fossero i problemi, che a grandi linee sono gli stessi che ci ritroviamo oggi⁶⁴.

⁶² Aristotele, [Etica Nicomachea, V.5], 2001, 207

⁶³ Aristotele, [Politica, III.11], 2002, 121

⁶⁴ Ecco cosa scrive Solone nell'inno alle Muse (600 A.C. circa)

Così Cicerone, nel *De officiis* fa considerazioni relative a utilità personale e utilità sociale, un tema che ci accompagnerà fino alla fine di questo lavoro, poichè quello che è giusto per uno non è detto che lo sia per gli altri: *"D'altra parte, coloro che misurano tutte le cose dai vantaggi materiali e non vogliono che l'onestà abbia maggior peso e valore di quelli, sono soliti, nelle loro deliberazioni, paragonar l'onesto con ciò che essi credono utile; cosa che non fanno mai le persone dabbene"*⁶⁵.

E ancora: *"..se ciascun membro del nostro corpo immaginasse di poter essere sano e forte attirando a se la sanità e il vigore del membro vicino, necessariamente l'organismo intero s'indebolirebbe e perirebbe"*⁶⁶.

Nel parlare della libertà di contrattare, l'enfasi è sull'onestà e sulla buona fede, sempre però con realismo: *"Bisogna dunque, bandire dai contratti ogni forma di menzogna; il venditore non deve mettere avanti un falso offerente che giochi al ribasso...Quinto Scevola...volendo comprare un fondo, chiese che il venditore gliene dicesse subito il prezzo ristretto. Questi così fece. Allora Scevola disse che egli lo stimava di più e aggiunse centomila sesterzi. Tutti dicono 'questo è un atto da uomo onesto'; ma poi soggiungono: 'non però da uomo saggio'; come non sarebbe da uomo saggio se vendesse per meno di quello che potrebbe"*⁶⁷.

Dello stesso autore, vorrei citare un principio che a parer mio dovrebbe essere imparato a memoria anche oggi: *"Sia dunque ben presente a tutti questo principio supremo: l'utile individuale s'identifica con l'utile universale; e se i singoli individui usurpano l'utile universale, tutta l'umana società si dissolve d'un tratto"*⁶⁸

Per gli uomini non esiste confine manifesto della ricchezza; infatti quelli di noi che ora hanno la vita più ricca, si affannano per averne il doppio. chi li potrebbe saziare tutti?

⁶⁵ Cicerone,[*De officiis*,III,4],2002,219. *Qui autem omnia metiuntur emolumentis et commois neque ea volunt praeponderari honestate, ii solent in deliberando honestum cum eo, quod utile putant, comparare, boni viri non solent.*

⁶⁶ Cicerone,[*De officiis*,III,5],2002,220: *ut, si unum quodque membrum sensum hunc haberet, ut posse putaret se valere, si proximi membri valetudinem ad se traduxisset, debilitari et interire totum corpus necesse esset*

⁶⁷ *ib.*,[III,15],253:..*tollendum est igitur ex rebus contrahendis omne mendacium...Nemo est qui hoc viri boni fuisse neget; sapientis negant, ut si minoris quam potuisset vendidisset.*

⁶⁸ *ib.*,[III,6],225: *ergo unum debet esse omnibus propositum, ut eadem sit utilitas uniuscuiusque et universorum; quam si ad se quisque rapiet, dissolvetur omnis humana consortio*

Le parole di Cicerone sono di alto valore morale, però, a quanto pare, "nel corso della sua storia la società Romana fu dominata politicamente e socialmente da una minoranza, la cui base patrimoniale era inizialmente la proprietà immobiliare e le cui attitudini erano aristocratiche"⁶⁹

L'atteggiamento verso la vita economica dei governanti dell'antica Roma era in genere di lasciar fare, ma di intervenire, regolando, ogni volta ciò fosse necessario per il mantenimento della coesione sociale. I detti Romani che conosciamo e utilizziamo ancora oggi, come ad esempio '*volenti non fit iniuria*', cioè *nessuna ingiustizia è fatta a chi acconsente*, oppure '*caveat emptor*', cioè *stai attento cliente! guarda bene prima di comprare*, ci fanno capire lo spirito di quella società, che considerava il cittadino come persona capace di intendere e di volere, libera di fare e di sbagliare, nel rispetto della legge. L'enfasi era sulla buona fede, sulla reputazione e sul senso di giustizia che ognuno era tenuto ad avere anche nel partecipare alla vita economica. Non troviamo riferimenti precisi al tentativo statale di stabilire un giusto prezzo se non in limiti massimi, ad esempio per gli interessi⁷⁰, o anche per altri beni. Anche in questi casi lo stato interveniva in condizioni di necessità o di abusi eccessivi.

Nel periodo imperiale le cose cominciarono a cambiare perché il venire in contatto con civiltà diverse portò sia ad esportare usanze romane che ad importare quelle degli altri popoli, quando questo fosse conveniente. Un esempio è l'antica usanza orientale delle *angariae* [αγγαρεία] da cui deriva il termine italiano *angheria*, che stava a significare l'obbligo di trasporto ma che poi significava anche l'obbligo di cedere i buoi o di fare lavori obbligatori in caso di necessità.

Del resto come ci ricorda Rostovtzeff nel suo *Social and economic history of the roman empire*: "da ogni membro di un'antica comunità, sia che fosse

⁶⁹ Andreau, 1999, 9: "*throughout its history, roman society was dominated politically and socially by a minority the basis of whose patrimonies was initially real estate, and whose attitudes were aristocratic*"

⁷⁰ Per ulteriori dettagli sulla regolamentazione degli interessi nell'antica Roma vedere il capitolo sull'usura.

monarchia o città-stato, ci si aspettava che sacrificasse il suo interesse privato per l'interesse della comunità¹⁷¹. In questo caso l'intervento nella vita economica c'era sia per tutelare che per opprimere.

In conclusione, per far meglio capire quale fosse l'idea che si aveva dei mercanti nel mondo romano, riporto di seguito, dai Fasti di Ovidio, la preghiera dei mercanti a Mercurio, ritenuto loro protettore:

*"In vicinanza di Porta Capena⁷² v'è una fonte di Mercurio,
che possiede una virtù luminosa, se giova credere a chi l'ha provata.*

*A quella viene il mercante vestito di tunica, e purificato
attinge con urna affumicata quell'acqua e la porta in casa.*

*Bagna con essa un ramo di alloro, e con l'alloro intriso
spruzza tutte le cose destinate a nuovi padroni.*

*Con il lauro stillante spruzza egli stesso i propri capelli,
e prega con la sua voce avvezza a imbonire inganni,*

*e dice: "Lava gli spergiuri del tempo passato,
e lava anche le parole perfide dette ieri!"*

*Sia che abbia evocato te a testimone, o invocato
falsamente il grande nume di Giove sperando che non mi udisse,
sia che, astuto, abbia ingannato alcun altro degli dei o delle dee,
i rapidi venti disperdano le mie sacrileghe parole:*

*e domani mi si schiuda la liceità di nuovi spergiuri,
né badino i celesti se neavrò pronunciato qualcuno.*

*Concedimi solo guadagni, concedimi di godere di essi,
e fa che mi giovi l'aver gabbato l'acquirente".*

*Dall'alto, Mercurio ride di chi gli rivolge tali preghiere,
al ricordo di avere lui stesso rubato i buoi di Ortigia¹⁷³.*

⁷¹ Rostovtzeff, 1998, 381

⁷² La fonte di porta Capena è ancora lì e si può visitare. Forse anche oggi c'è chi ci va e prega in modo simile.

⁷³ Ovidio, [I Fasti, V, 670], 1998, 427

Capitolo III: Medio Evo: nasce il Giusto Prezzo

*"il giusto prezzo non era niente di più misterioso
del prezzo di un mercato concorrenziale,
con la seguente importante postilla:
i Dottori non questionarono mai il diritto delle autorità
di imporre e regolamentare i prezzi"⁷⁴
(Raymond De Roover)*

La teoria del *giusto prezzo* prende il suo nome nel Medio Evo quando diventa parte essenziale della dottrina economica della Chiesa Cattolica, insieme alla dottrina della proibizione dell'usura.

Anche se nelle regioni d'Europa le leggi erano emesse dai Re, dai Comuni o dai Principi, queste erano generalmente conformi ai dettami della Legge Canonica, onde evitare il rischio di scomunica. Per questo si può dire che la Chiesa, per buona parte del Medio Evo, ebbe il potere di conformare la vita civile ai precetti religiosi o perlomeno questo è ciò che ci appare, poichè la cultura medievale era saldamente in mano alla Chiesa cattolica e la maggioranza dei documenti che ci sono pervenuti sono necessariamente di parte.

Mi sembra che questo sia potuto accadere per due motivi:

- primo, che la società era politicamente ed economicamente poco sviluppata e si poteva ancora cercare di controllarla,
- secondo: la Chiesa disponeva di un apparato di ricerca e normazione che cercava di sviluppare una giustizia ispirata alla Bibbia e al Vangelo, magari adattandoli alle necessità contingenti. C'era un ideale, non era la realtà economica che cercava la giustificazione teorica per le sue convenienze.

⁷⁴ De Roover, 1974, 21

Ci sono diversi testi che si occupano dell'argomento del *giusto prezzo* nel Medioevo e i punti di vista che vi si trovano sono vari: si va dall'idea che la Chiesa Cattolica, caso unico nella storia, abbia cercato di normare in modo eticamente corretto questa disciplina, all'idea che lo abbia fatto per pura convenienza, essendo essa stessa il principale proprietario terriero e dispensatore di liquidità del Medioevo. La verità, probabilmente, sta in mezzo, come cercherò di far emergere da un confronto fra i testi che ho consultato.

La realtà medievale era multiforme; le idee che ritroviamo in S. Tommaso sono perfettamente applicabili anche ai nostri giorni, il pensiero di Al-Ghazali ci mostra come l'idea di giusto prezzo non fosse monopolio dei pensatori cristiani, le prediche di Bernardino da Siena ci fanno rivivere quel particolare modo di pensare e l'approfondimento di Oscar Nuccio evidenzia come i glossatori della scuola bolognese applicassero il codice di Costantino alla vita economica, indipendentemente dal diritto canonico.

Ho voluto evidenziare le problematiche che hanno seguito la grande epidemia di peste del 1348 poichè, a parer mio, nel mutato atteggiamento dottrinale e legislativo, che ha seguito la riduzione della mano d'opera disponibile e il conseguente aumento dei prezzi, si può notare come chi ha il potere cerchi di cambiare le regole a proprio vantaggio.

Origine della dottrina del giusto prezzo

Dalle macerie dell'impero romano una società aveva cominciato lentamente a riorganizzarsi regolata dall'insegnamento della Chiesa Cattolica. Fino all'anno mille l'economia era puramente agricola. Dopo il settimo secolo l'espansione dei Musulmani nelle Baleari, in Corsica, Sardegna e Sicilia diede loro basi navali tali da impedire qualsiasi commercio cristiano.

Come riporta Pirenne nel suo libro *Economic and social history of medieval Europe*: "dall'inizio dell'ottavo secolo il commercio europeo in questo grande quadrilatero marittimo era senza speranza, e l'intero commercio era

adesso diretto verso Baghdad. 'I Cristiani', scrive Ibn Kaldun in modo pittoresco, 'non possono neanche farci galleggiare un pezzo di legno'⁷⁵.

Anche se sembra che l'era di Carlo Magno non sia da considerare un periodo di particolare avanzamento economico⁷⁶, proprio ad allora risale il primo documento da cui ha origine la dottrina del giusto prezzo: il *Placuit*, emesso nell'884 e incorporato nella legge canonica da Raimondo di Pennaforte (1180-1278). Questo canone stabiliva che i parroci dovevano ammonire i loro parrocchiani affinché non facessero pagare ai viandanti importi più cari di quelli normalmente praticati nel mercato locale. In caso contrario i viandanti avevano la possibilità di lamentarsi con il parroco che poteva fissare il *giusto prezzo con umanità*.⁷⁷ Anche un editto di Federico I, il Barbarossa, del 1158, stabiliva pene fino alla bruciatura di entrambe le guance con un ferro rovente per coloro che vendevano merci ai soldati a prezzi più alti di quelli di mercato⁷⁸.

Raymond De Roover, storico del pensiero economico medievale, in un suo articolo del 1958 nota come molti credano che la dottrina del *giusto prezzo* sia stata inventata da alcuni monaci per diffondere l'idea che il prezzo debba essere stabilito con criteri di equità senza tener conto della domanda e dell'offerta. Anzi, dice, c'è chi è arrivato a scrivere che il sistema serviva a mantenere ciascuno al suo posto nell'organica società medievale, garantendo quanto basta per far sopravvivere degnamente la famiglia del lavoratore o del mercante. Infatti, così scrive Tawney, autore di *Religion and the rise of capitalism*: "la società era intesa...non come l'espressione dell'interesse economico individuale, ma come tenuta insieme da un sistema di mutue, seppur variabili, obbligazioni"⁷⁹.

Questa dottrina, secondo De Roover, viene usata da alcuni⁸⁰ per sostenere che le Gilde medievali fossero simili a organizzazioni per assicurare la qualità e il *giusto prezzo* e che non servissero invece a fare

⁷⁵ Pirenne, 1936, 3

⁷⁶ ib. 6

⁷⁷ De Roover, 1958, 421

⁷⁸ ib. 434

⁷⁹ Tawney, 1998, 25

⁸⁰ De Roover, 1958, 418: si riferisce a Max Weber

l'interesse degli associati. Secondo lui il *giusto prezzo*, come veniva inteso nel Medioevo, era semplicemente il prezzo di mercato, con l'importante eccezione che le autorità intervenivano qualora ci fosse evidente collusione o si fosse in presenza di un'emergenza.

L'errore in cui sarebbero caduti vari, tra cui appunto Tawney, Ashley e Fanfani, è di aver sempre fatto riferimento ad un unico testo di Henry di Langenstein, che però è un autore minore. Così riporta De Roover: "In effetti Langenstein (1325-1397) scrive che, se le autorità non fissano un prezzo, il produttore lo può fissare da solo, ma che non deve chiedere più di quello che gli permette di mantenere il suo status (*..per quanto res suas vendendo statum suum continuare possit*). E se egli aumenta troppo il prezzo, al fine di arricchirsi, commette peccato di *avarizia*." Facendo il confronto con quanto San Tommaso aveva scritto un secolo prima e che vedremo fra breve, non c'è niente di nuovo; è l'esortazione a limitare la sete di guadagno per non cadere nel peccato di avarizia.

Tawney, invece, vede nella realtà medievale un tentativo di informare la società ai precetti di giustizia e fratellanza cristiana. Secondo lui la dottrina del *giusto prezzo* garantiva il cittadino dall'oppressione poiché se il prezzo fosse stato fissato liberamente dal produttore la cupidigia l'avrebbe fatta da padrona. Quindi il prezzo doveva essere fissato dalle autorità dopo aver valutato l'offerta disponibile e le necessità delle varie classi. Solo nel caso in cui questo non fosse possibile il prezzo doveva essere fissato dai produttori, con una mano sulla coscienza, valutando quanto fosse il necessario per mantenere sé e la propria famiglia⁸¹.

I punti di vista appaiono alquanto diversi, andiamo da un libero mercato con interventi statali solo in caso di bisogno, ad un mercato a prezzi controllati in cui i prezzi liberi sono un'eccezione.

⁸¹ Tawney, 1998, 41-42

E' bene ricordare che, anche se la Chiesa stabiliva le regole a cui il buon Cristiano doveva attenersi, nel Medioevo le realtà comunali non erano semplici esecutrici dei dogmi religiosi. Oltre a ciò, la preoccupazione dei Dottori della Chiesa non era quella economica ma piuttosto quella di mantenere la razionalità della dottrina religiosa. Leggendo parti di testi diversi si può facilmente arrivare a conclusioni diverse; la realtà medievale non era probabilmente monolitica come si crede. Per esempio, per valutare punti di vista alternativi, prendiamo il *Didascalicon* di Ugo di San Vittore, un testo scritto nel 1130 per orientare gli studenti che si recavano alla scuola dell'abbazia di San Vittore a Parigi.

Si tratta di un testo scritto per gli studenti, alcuni dei quali poi hanno magari contribuito a diffondere il pensiero della Chiesa nel Medioevo. Questa è la definizione di commercio scritta da Ugo di San Vittore e vale la pena di citarla per intero⁸²: "Il commercio ha a che fare con l'acquisto, la vendita, lo scambio di beni locali e forestieri. Quest'arte è oltre ogni dubbio una forma peculiare di retorica, anche se di un suo genere specifico, poiché l'eloquenza è la cosa più indispensabile per essa. Per questo l'uomo che sorpassa gli altri per fluency di discorso viene chiamato Mercurius, cioè Mercurio, poiché è un *mercatorum kirrius*, un gran signore fra i mercanti.⁸³ Il commercio penetra i luoghi segreti del mondo, approda su spiagge mai viste, esplora spaventosi luoghi selvaggi, e in lingue sconosciute e con popoli barbari porta avanti gli scambi dell'umanità. *Il fare commercio riconcilia le nazioni, calma le guerre, rafforza la pace, e trasforma il bene privato di alcuni individui nel comune beneficio di tutti*⁸⁴ ¹¹⁸⁵.

Sembra di leggere Montesquieu o Adam Smith, ricordiamoci però che ci troviamo sei secoli prima della loro nascita.

⁸² Mia traduzione dalla versione inglese di Taylor. Egli ha tradotto il termine latino *navigatio* nel termine inglese *commerce*. Questo è il testo originale in latino, trovato su internet (in data 5-9-2004) all'indirizzo <http://www.thelatinlibrary.com/hugo.html>: *Navigatio continet omnem in emendis, vendendis, mutandis, domesticis sive peregrinis mercibus negotiationem. haec rectissime quasi quaedam sui generis rhetorica est, [761C] eo quod huic professioni eloquentia maxime sit necessaria. unde et hic qui facundiae praeesse dicitur, Mercurius, quasi mercatorum kirrius, id est, Dominus appellatur. haec secreta mundi penetrat, litora invisa adit, deserta horrida lustrat, et cum barbaris nationibus et linguis incognitis commercia humanitatis exercet. huius studium gentes conciliat, bella sedat, pacem firmat, et privata bona ad communem usum omnium immutat.*

⁸³ Vedi Orazione a Mercurio nei Fasti di Ovidio

⁸⁴ Alcune parti sono state sottolineate da me.

⁸⁵ Ugo di San Vittore, tradotto dalla versione inglese di Taylor, 1991, 76-77

Se un importante Dottore medievale scriveva queste cose, ciò significa che anche nel 1130 i punti di vista erano molteplici. Del resto l'atteggiamento verso i mercanti era contraddittorio, da un lato non se ne poteva fare a meno, dall'altro era un mestiere che facilitava il cadere in peccato e per questo i teologi amavano ripetere la frase: "il mestiere del mercante dispiace a Dio"⁸⁶.

Tommaso d'Aquino

Ugo dà una definizione di commercio ma non ha alcun intento di mostrare se e come questa attività possa portare al peccato. La *Summa Theologica* di San Tommaso d'Aquino è invece un testo preparatorio per gli studenti di teologia e affronta tutti gli aspetti della religione, dalla Creazione agli Angeli, dagli aspetti dei costumi umani alla vita di Cristo. Quest'immensa opera enciclopedica è organizzata per questioni specifiche, per ciascuna delle quali vengono esposte le più comuni obiezioni, gli argomenti a favore e l'interpretazione del Santo. In tutta l'opera i capitoli relativi a *giusto prezzo* ed usura sono appena due. Bisogna che questo sia tenuto bene a mente poiché, probabilmente, come scrive Schumpeter: "tutte le questioni economiche messe insieme gli importavano meno della più banale questione teologica o filosofica ed è solo dove i fenomeni economici sollevano questioni di teologia morale che se ne occupa"⁸⁷.

Tommaso, frate Domenicano nato nel 1225, aveva studiato a Napoli nello Studium voluto da Federico II appositamente per diffondere la cultura greca che era stata riscoperta dai filosofi musulmani. Aveva proseguito gli studi a Colonia con Alberto Magno e insegnato a Parigi, a tempi alterni, dal 1252 fino alla sua morte, avvenuta nel 1274. Persona di grandissima intelligenza e cultura, conosceva bene gli scritti filosofici, quelli religiosi e anche il codice di Giustiniano, che già da oltre 150 anni veniva commentato dai Glossatori bolognesi.

Egli scrive di *giusto prezzo* nella seconda parte della *Summa*, ove si colloca il trattato su prudenza e giustizia nel quale il Santo prende in

⁸⁶ Le Goff, 1989,271

⁸⁷ Schumpeter, 1954,90

considerazione 75 argomenti quali: negligenza, furto, l'ingiustizia del giudice, la preghiera, i voti sacri, i giuramenti; tra tutti questi argomenti di carattere religioso e morale, il numero 77 è relativo al "*peccato di frode, che si commette comprando e vendendo*".

Il suo interesse è esclusivamente per i peccati che si commettono e non per gli aspetti puramente economici, che invece sono quelli che interessano gli economisti moderni; infatti, inizia scrivendo: "dobbiamo adesso considerare quei peccati che hanno a che fare con gli scambi volontari. Per prima cosa considereremo l'imbrogliare, che si commette comprando e vendendo: per seconda cosa considereremo l'usura, che si commette nel prestito..."⁸⁸.

Tommaso prosegue elencando i punti che prenderà in esame, che sono:

1. Delle vendite ingiuste riguardo al prezzo: se è legittimo vendere una cosa per più di quello che vale
2. Delle vendite ingiuste relativamente alla cosa venduta
3. Se il venditore è obbligato a rivelare un difetto nella cosa venduta
4. Se è legittimo nel commerciare vendere una cosa a più di quello che si è pagata

Nel discutere il primo punto presenta tre obiezioni alla dottrina, con l'intento di confutarle, e cioè:

Primo: che negli scambi tra uomini sono le leggi civili che hanno prevalenza e fa riferimento esplicito al libro IV del codice di Giustiniano, in particolare a *de rescindenda venditione*, secondo il quale appare lecito per venditore ed acquirente cercare di avvantaggiarsi l'uno dell'altro;

Secondo: che quello che è un comportamento comune a tutti sembrerebbe naturale e non peccaminoso; ad esempio, scrive S. Agostino: 'si vuole comprare per una canzone e vendere per profitto' e ancora, dai

⁸⁸ Tutti gli estratti della Somma teologica sono stati da me tradotti dalla versione inglese che si trova on-line non essendo riuscito a trovare una analoga versione italiana. Il sito ove ho reperito la versione meglio organizzata è la Christial classics ethereal library <http://www.ccel.org>. Il link del capitolo sul peccato nel commercio è: <http://www.ccel.org/a/aquinas/summa/SS/SS077.html#SSQ77OUTP1>

Proverbi (20.14): 'non vale niente, non vale niente, dice chi vuol comprare e, quando se ne va, esulta per il valore dell'acquisto che ha fatto'

Terzo: non sembrerebbe illegittimo fare di comune accordo ciò che è onesto. Ad esempio - e cita l'Etica Nicomachea, libro VIII, capitolo 13 - nell'amicizia, che è fondata sull'utilità, la ricompensa per un favore dipende dall'utilità ricevuta, e, a volte, specie se uno si trova in stato di bisogno, l'utilità ricevuta è maggiore del valore della cosa. Per cui, conclude, sembrerebbe legittimo vendere una cosa a più del suo valore.

Però, nel Vangelo di Matteo, al verso 7.12, è scritto:" ..Quello che vuoi che gli altri facciano a te, tu fallo a loro" e quindi, poiché nessuno vuol comprare una cosa per più di quello che vale, così nessuno la può vendere per più del suo valore.

Ecco la risposta di San Tommaso: è peccato ricorrere alla frode per vendere una cosa a più del suo *giusto prezzo* e cita il *De Officiis* di Cicerone (III,15): 'i contratti devono essere liberi da frode'. A parte i casi di frode, come scrive Aristotele, si vende e si compra per il mutuo vantaggio delle due parti e quindi una parte non può avvantaggiarsi dell'altra e vendere qualcosa a più di quanto vale o comprarla a meno di quanto vale; è ingiusto e illegittimo.

Però, continua il Santo, ci sono casi in cui chi vuol comprare ha bisogno, ma chi vuol vendere soffre a privarsi di un bene che per lui ha molto valore. In questo caso "il *giusto prezzo* dipenderà non solo dalla cosa venduta, ma dalla perdita che la vendita arreca al venditore. Per questo sarà legittimo vendere a più del valore in sé, anche se il prezzo pagato non dovrà eccedere il valore che la cosa ha per il venditore". Quindi se un acquirente trova qualcosa che per lui vale veramente tanto, potrà pagare di più, di sua iniziativa, come lui reputa onesto.

Sul secondo punto affrontato da Tommaso, cioè se una vendita sia resa illegittima da un difetto della cosa venduta, il Santo risponde che ci possono essere tre tipi di difetti: il primo pertinente alla sostanza della cosa

venduta, cioè ad esempio all'oro mescolato col rame o al vino mescolato con l'acqua, il secondo pertinente alla quantità, cioè ad una truffa su pesi e misure, il terzo relativo alla qualità, cioè, ad esempio, al fatto che un uomo venda un animale per buono, pur sapendolo malato. Anche se il venditore pecca solo se è cosciente di quello che fa, in ogni caso è tenuto a rifondere l'acquirente per il danno.

E' interessante la risposta alla seguente obiezione, che Tommaso scrive essere comune: la cosa venduta può essere difettosa perché non di sufficiente qualità, ma gli acquirenti non hanno la conoscenza per valutarlo e per questo non si può automaticamente dire che la vendita sia illegittima per un (supposto) difetto.

A questo l'Aquinate risponde che, come dice S. Agostino, il prezzo delle cose vendibili non dipende dalla loro natura, poiché a volte un cavallo viene venduto più caro di uno schiavo, ma dipende dall'utilità che danno all'uomo.

Quindi non è necessario che il venditore o il compratore conoscano perfettamente quello che stanno vendendo, ma semplicemente sappiano ciò che rende la cosa adatta all'uso che l'uomo ne fa. Per esempio che un cavallo sia robusto o corra forte. A parer mio qui si può vedere un'anticipazione della teoria dell'utilità come fondamento del valore di un bene, e si intende la qualità come *'la caratteristica che il bene ha di fare bene ciò per cui si compra'* e non altre particolarità tecniche sconosciute nei loro effettivi significati, che però possono essere sfruttate per circuire il cliente. Mi riferisco ai prodotti tecnologici, in particolare elettronici⁸⁹, dei nostri giorni, e alle cosiddette procedure di qualità⁹⁰.

La successiva questione che Tommaso si pone è *se il venditore sia tenuto a dire i difetti del prodotto che vende* e risponde che è sempre illegittimo causare un pericolo o una perdita a un altro, pur non essendo il

⁸⁹ Mi riferisco a caratteristiche tecniche irrilevanti, ma difficili da comprendere, che vengono pubblicizzate con particolare rilievo al fine di giustificare una maggiorazione del prezzo.

⁹⁰ Le procedure di qualità come ad esempio quelle della famiglia ISO9000, tanto in voga ai nostri giorni, non garantiscono affatto che il prodotto sia di qualità, come comunemente questo concetto viene inteso dalla gente (e sfruttato dalla pubblicità), bensì solo che ogni prodotto sia uguale ad un altro. Cioè una ditta può produrre coltelli che si rompono tagliando una bistecca un pò più dura ed essere a norma ISO9000. L'importante è che tutti i coltelli si rompano con quel livello di durezza e che nel manuale d'uso ci sia scritto 'non adatto a tagliare bistecche dure'.

venditore sempre vincolato a dare qualsiasi consiglio a chiunque, ma solo nel caso in cui chi compra sia un suo subalterno o che lui sia l'unico che può assisterlo. Se però il difetto è manifesto, e fa l'esempio del cavallo con un occhio solo, e nel prezzo si è tenuto conto di questo difetto, il venditore non è tenuto a ribadirlo.

Molto importante mi sembra la risposta che il Santo dà alla seguente obiezione: ma se il mercante che porta il grano da un mercato dove costa di meno a uno dove costa di più non è tenuto a dirlo per non svalutare il suo prezzo, perché chi vende qualcosa con un difetto è tenuto a dirlo, svalutandola? Tommaso risponde "il difetto di una cosa la rende *adesso* di minor valore rispetto a ciò che sembra. Nel caso citato ci si aspetta che i beni abbiano un minor valore in un momento futuro, quando potrebbero arrivare altri mercanti non previsti dagli acquirenti. Quindi il venditore che vende i suoi beni al prezzo che gli viene offerto non sembra agire in modo contrario alla giustizia se non dice quello che potrebbe accadere. Se lo facesse, o se abbassasse il prezzo, sarebbe eccessivamente virtuoso e non sembra che sia tenuto a questo come un debito alla giustizia". E' evidente che si tratta di un modo di vedere le cose molto pratico ed attuale⁹¹.

L'ultima questione che Tommaso affronta è *se sia giusto vendere ad un prezzo più alto di quello che si è pagato*. L'Aquinate l'affronta utilizzando la distinzione di Aristotele fra Economia e Crematistica, che abbiamo già. Il commerciare per i bisogni della propria comunità è un bene (economia), il commerciare per arricchirsi (crematistica) non è detto che sia un male, ma presenta notevoli rischi poiché può sconfinare nell'amore per le ricchezze, che tende all'infinito. Qui ci si riferisce al peccato di *cupiditas*, cioè avidità e di avarizia. Del resto, continua il Santo, il profitto, che è il fine del commercio, non implica niente di virtuoso, ma neanche necessariamente qualcosa di peccaminoso o contrario alla virtù. Può servire a mantenere la propria famiglia o per aiutare i bisognosi. Un uomo può scegliere di commerciare per il bene

⁹¹ Dopo aver letto questo passaggio mi sono accorto, cosa che mi ha fatto piacere, che anche De Roover [1958] lo ritiene notevole e dice che nella sua opinione esso distrugge in un sol colpo la tesi di chi vuol far diventare l'Aquinate un Marxista e prova oltre ogni dubbio che egli considerava il prezzo di mercato come quello giusto.

del proprio paese, in modo che non manchino le necessità della vita e può cercare il guadagno non come un fine, ma come il compenso del proprio lavoro⁹².

Infine Tommaso ha cura di specificare che gli uomini di Chiesa devono stare alla larga dal commercio per il profitto, anche se possono commerciare per procurarsi di che vivere. Questo significa che possono fare *economia*, ma non *crematistica*.

Come abbiamo visto le idee di San Tommaso su commercio e prezzi non sono nulla di rivoluzionario e sono applicabili anche oggi alla vita di un buon Cristiano. La questione di non vendere un bene ad un prezzo che sia minore o maggiore del suo valore non presuppone in alcun modo che questo valore venga per forza stabilito dal governante o da una corporazione; può benissimo trattarsi del prezzo comunemente praticato su un mercato ove si immagina che la maggioranza dei compratori e venditori si comportino da buoni Cristiani e quindi che il prezzo normalmente praticato sia quello *giusto*.

La Summa Teologica è il riferimento per tutti fino a fine Medioevo. E' un'opera che dimostra una grande conoscenza degli scritti filosofici, religiosi e legislativi, la conoscenza della realtà delle cose e la buona volontà di indicare dei limiti entro i quali un buon Cristiano può commerciare liberamente. Sarebbe opportuno che anche oggi si facesse studiare San Tommaso a chi sta per entrare nel mondo del commercio.

⁹² Se ci riferiamo al passaggio di Langenstein citato in precedenza come riportato da De Roover, vediamo che effettivamente non c'era niente di nuovo che potesse giustificare la visione di una teoria del valore-lavoro.

Giusto prezzo nella scolastica musulmana

Analogamente al mondo Cristiano, anche il mondo musulmano intendeva sé stesso come un'unica comunità di credenti, che andava oltre la fratellanza biblica del popolo di Israele. Oltre a ciò, furono proprio i dottori musulmani a riscoprire i tesori letterari dell'antica Grecia ed a portarli in Europa.

Non stupisce quindi che anche Al-Ghazali (1058-1111), il più importante pensatore dell'Islam medievale, nella *Kimiya*⁹³ abbia raccomandato comportamenti eticamente corretti nel commercio e cioè⁹⁴:

- che i beni messi in vendita non siano lodati oltre il loro effettivo valore
- che il venditore non cerchi di nascondere difetti della merce
- che non ci siano frodi nei pesi e nelle misure e, se ci deve essere un vantaggio nel peso, che sia a favore del cliente.
- che non ci sia frode nel dare un prezzo ai beni, che non si tenti di vendere a un ignaro viandante per un prezzo più alto, che non si tenti di far salire il prezzo con l'aiuto di complici che si fingano clienti
- la cosa più importante è che ogni informazione data ai clienti sia veritiera e che non ci sia frode;...che il primo principio di giustizia sia: *che uno non imponga ad altri ciò che non vorrebbe per sé stesso*⁹⁵.
Che il venditore non accetti nemmeno un prezzo eccessivo, se l'acquirente lo offrisse incautamente; nel commerciare il credente deve mostrare benevolenza e non solo interesse per il profitto.

Al Ghazali aveva ben presente la necessità di intervenire con norme di legge per regolare l'attività economica in modo da evitare che i più forti si approfittassero dei più deboli: "la difficoltà di soddisfare i propri bisogni in solitudine persuade l'uomo a vivere in una società civilizzata con cooperazione, ma le tendenze quali gelosia, cupidigia, competizione e

⁹³ L'opera principale di Al-Ghazali è la *Ihya* che si trova spesso tradotta in versione ridotta nella *Kimiya*

⁹⁴ Ghazanfar, 2000, 873

⁹⁵ Questa è la *Golden Rule* o regola aurea, che ritroviamo spesso come regola per definire un comportamento giusto.

egoismo, possono creare conflitti. Per questo qualche arrangiamento collettivo diventa indispensabile per tenere a freno queste tendenze¹⁹⁶.

Si rende conto che i mercanti intraprendono viaggi a loro rischio per soddisfare i bisogni dei clienti e ritiene sia giusto che abbiano i loro giusti profitti, che secondo lui dovrebbero essere intorno al 5 o 10% del prezzo del bene. Raccomanda di tenere a mente che il principale profitto deve essere cercato nel mercato finale, che è l'Aldilà. Suggerisce che i profitti siano più bassi per i beni necessari e più alti per i beni di lusso.

Gli sembra perfettamente naturale che gli uomini cerchino di accumulare ricchezze purchè non si arrivi a cercare di soddisfare capricci inutili.

Si esprime molto duramente verso chi accumula beni per approfittarsi nel momento del bisogno: "se una persona nasconde il cibo, come potrà il bisognoso trovarlo? Fare ciò è come nascondere l'acqua, così che l'assetato sia costretto a pagare un alto prezzo. Questo è un grave peccato. E, per il grano, il peccato vale per coloro che lo mettono via intenzionalmente, al fine di venderlo a un prezzo più caro in un secondo tempo, ma non per l'agricoltore che lo mette da parte nell'esercizio del suo lavoro."¹⁹⁷

Il testo appena riportato contraddice coloro che scrivono che non esisteva dottrina del *giusto prezzo* al di fuori della Chiesa Cattolica.

Ghazanfar nel suo articolo *Al-Ghazali and St. Thomas Aquinas, some comparative parallels and links* non intende dire che San Tommaso abbia copiato da Al-Ghazali, però scrive: "dopo tutto San Tommaso è stato educato in un istituto⁹⁸ dove la cultura arabo-islamica era il primo oggetto di studio; oltre tutto Alberto Magno, suo insegnante e padre spirituale, e Raymund Martin, il suo influente contemporaneo, conoscevano perfettamente gli scritti di Al-Ghazali e altri scolastici arabo-islamici; Martin era indubbiamente un avido studioso di Al-Ghazali."⁹⁹

⁹⁶ ib.877

⁹⁷ Ghazanfar,2000,880

⁹⁸ Probabilmente si riferisce allo Studium di Napoli, dove Tommaso studiò nel 1224. Lo studium era stato fondato da Federico II proprio per diffondere la cultura che gli arabi avevano recuperato, traducendo le opere greche.

⁹⁹ ib.882

Del resto è stato proprio l'incontro con la cultura araba, che a sua volta aveva recuperato quella greca, che ha prodotto il movimento di rinnovamento culturale che è sfociato nel Rinascimento e quindi, a parer mio, non c'è nulla di strano o di sensazionale nel trovare delle similitudini nel pensiero dei filosofi Arabi e Cristiani. Anche perché tutti si rifacevano spesso al '*Filosofo*', cioè Aristotele.

Però, quando un'idea diventa parte di una dottrina religiosa, i pensatori di quella religione fanno di tutto per mantenerne la proprietà, come ben rappresentato dal seguente testo: " il *giusto prezzo* è un'idea economica che si ammette essere peculiare del Cristianesimo. Si dice a volte che l'etica medievale in generale non derivava da principi propriamente Cristiani, ma era piuttosto un adattamento della tradizione Greca e Romana alla circostanze del tempo. Ma nella dottrina del *giusto prezzo* abbiamo almeno uno dei casi in cui i principi Cristiani non arrivarono dalla tradizione, che fu invece rigettata senza esitazione, per enunciare i principi Cristiani. Dice Cunningham: "l'intera concezione del *giusto prezzo* appare essere puramente Cristiana"¹⁰⁰.

La realtà, come abbiamo visto, è un pò diversa.

La dottrina e le molteplici realtà

La dottrina era più o meno simile ovunque ma le realtà economiche erano diverse nelle varie regioni Europee. La società medievale era di tipo *internazionale*, i monaci avevano le stesse fonti, in latino, tutti riconoscevano l'autorità del Papa e dell'Imperatore. Una persona si sarebbe qualificata innanzitutto come Cristiano e poi come proveniente da una città o da una regione, la nazione non esisteva. Per arrivare allo stato come lo conosciamo oggi dobbiamo aspettare il trattato di Westphalia del 1648. Come giustamente scrive Schumpeter: "San Tommaso era un italiano e John Duns Scotus uno scozzese, ma entrambi insegnarono a Parigi e Colonia senza incontrare

¹⁰⁰ Kenyon, in Demant (a cura di), 1930, 24

alcuna delle difficoltà che avrebbero incontrato se fossero vissuti nell'era degli aeroplani¹⁰¹

Se la realtà economica delle regioni agricole dell'interno poteva seguire la dottrina religiosa senza problemi, di sicuro doveva farlo con dei compromessi in regioni ove il commercio era sviluppato, come l'Italia, Bruges o le altre Città della lega Anseatica. Max Weber fa risalire l'origine del capitalismo al filone calvinista del protestantesimo, cioè a dopo il 1600, forse perché scambia la dottrina della Chiesa con la realtà economica medievale. Un pò come se fra mille anni i posteri cercassero di capire lo stile di vita degli italiani leggendo le encicliche e i discorsi del Papa, dando per scontato che, essendo quasi tutti battezzati, fossimo per questo buoni Cristiani.

Oscar Nuccio ha scritto in modo molto polemico contro l'idea weberiana della origine calvinista del capitalismo e contro Richard Tawney che vede nel Medioevo una realtà completamente modellata sui dogmi cattolici. In effetti Tawney ha scritto come se i Dottori della Chiesa fossero quasi degli economisti e non teologi interessati principalmente al risvolto sociale e religioso dei fatti economici, è infatti sua questa frase: "il vero successore delle dottrine dell'Aquinate è la teoria del valore-lavoro. L'ultimo degli scolastici è Karl Marx¹⁰².

Il giusto prezzo dei glossatori

Oscar Nuccio nel suo bel libro *La civiltà italiana nella formazione della scienza economica* sostiene che il capitalismo è nato in Italia e che la nascente giurisprudenza, specie quella Bolognese, faceva largo uso della tradizione giuridica Romana adattandola alla nascente realtà commerciale.

Nel Medio Evo fu riscoperto il Corpus Juris Civilis, fatto compilare dall'imperatore Giustiniano dal 529 al 533 D.C. ed i principali Glossatori,

¹⁰¹ Schumpeter, 1954, 76

¹⁰² Tawney, 1998, 36

esperti nella legge Romana che commentavano e adattavano alla realtà medievale, furono attivi a Bologna dall'undicesimo secolo. Schumpeter scrive che se non avessero trovato il Corpus Juris Civilis lo avrebbero probabilmente ricreato loro stessi: "il processo economico stava evolvendosi in modi di vita che chiedevano riforme legislative, specialmente per il sistema dei contratti, dello stesso tipo di quelle che erano state create dai giuristi romani. Non c'è dubbio che gli avvocati del Medioevo avrebbero alla fine inventato forme simili loro stessi...la legge romana fu utile..perché fornì, già fatto, ciò che sarebbe stato necessario produrre con fatica"¹⁰³

Il primo glossatore bolognese fu Irnerio, che fu attivo come commentatore e anche come insegnante nella Bologna dell'undicesimo secolo. La data del 1088 a cui ci si riferisce come anno di fondazione dell'Università di Bologna si rifà a questo periodo ed alla sua attività. Altri glossatori importanti furono Azzone che insegnò a Bologna alla fine del XII secolo e il suo allievo Accursio.

Secondo Nuccio, senza bisogno di aspettare gli anglosassoni e la Common Law, a Bologna i glossatori sapevano benissimo come applicare la legge ai problemi giuridici della nascente realtà economica, in modo realistico e senza curarsi più di tanto dei dogmi religiosi. Egli ci ricorda che anche S.Bernardino era al corrente di questa realtà: "*Per spiegare come debba valutarsi il 'prezzo' dedotto dalle parti in contratto, San Bernardino scrive: 'primo iure; secundo, consuetudine; tertio discretione'. E correttamente, per quanto riguarda il primo punto, egli si serve della lezione giuridica dei glossatori. Questi furono attenti a tutti i problemi del mondo civile ed in particolare, come abbiamo già avuto occasione di mettere in rilievo, a quello dei rapporti economici che dovevano essere improntati sempre al fondamentale principio della aequitas, cioè della eguaglianza delle parti*"¹⁰⁴

Nuccio si lamenta di come la storiografia abbia dato risalto ai teologi e canonisti ignorando che questi furono debitori dei glossatori anche per "il

¹⁰³ Schumpeter, 1954, 88

¹⁰⁴ Nuccio, 1995, 109

tema centrale del giusto prezzo collegato, nel dibattito medievale, all'altro, pure di tradizione giusromanistica, della rescissione per 'laesio ultra dimidium'.¹⁰⁵

La base della legge Romana era la libertà di contrattazione in buona fede, cioè senza dolo o frode. *"Era considerato danno la lesione eccedente i limiti dell'equo; questi all'origine furono rimessi alla prudente valutazione del giudice (F.Glück). Più tardi fu data al giudice una norma direttiva che stabiliva la misura della lesione nella differenza fra il prezzo effettivamente pagato e quello giusto...recita la norma: 'e si ritiene essere il prezzo minore del giusto se non sia stata pagata del prezzo vero neppure la metà'".* Del resto *laesio ultra dimidium* significa letteralmente *danno oltre la metà* e non è strano che si sia arrivati a stabilire che il prezzo minore (ma anche maggiore) fosse quello che è metà di quello comune, poiché *prezzo vero* era inteso in tal senso, cioè *prezzo comunemente applicato*.

Così continua Nuccio: *"il principio della libertà negoziale fu essenziale al fine della corretta determinazione del prezzo 'giusto' o 'equo'. Il glossatore (Azzone) ritenne di stabilirlo con i prezzi praticati ed accettati di beni simili...il 'giusto' prezzo da Accursio è chiamato, con terminologia giusromanistica, anche 'verum'¹⁰⁶, significativamente definito 'comune', cioè corrente; esso è quello al quale la cosa può essere venduta: 'communis pretio aestimatur res, quod ergo dicitur, res tantum valet quantum vendi potest, scilicet communiter'¹⁰⁷. Tale definizione permette al glossatore di risolvere i casi configuranti la *laesio ultra dimidium* di una delle parti. E' vero, dice egli, che queste sono libere di contrattare il prezzo, di fissarne uno che accettano e quindi il negozio giuridico viene concluso, ma esse non devono valicare i confini dell'equità ('*equitas tamen suadet*') e pertanto se lo fanno sono sottoposte alla regola della *laesio ultra dimidium*. Così, in una vendita in cui il prezzo sia sproporzionatamente alto, l'acquirente è legittimato ad invocare i rimedi concessigli dall'azione di rescissione, ma il venditore ha la scelta o di*

¹⁰⁵ Nuccio,1995,110

¹⁰⁶ Nell'articolo *Just pricing? A modern scholastic puzzle*, Adrian Walsh e Tony Lynch usano il termine *verum pretium* come valore oggettivo o come risultante dal costo di produzione. In realtà, secondo Nuccio, si tratta semplicemente del normale prezzo di mercato.

¹⁰⁷ 'la cosa è stimata di prezzo comune, per cui si dice anche, la cosa tanto vale per quello per cui può essere venduta,vale a dire comunemente' (mia traduzione)

rescindere il contratto o di rifondere il prezzo fino all'ammontare di quello 'giusto'.¹⁰⁸

Secondo il Professor Nuccio è ai glossatori che bisogna guardare per trovare il fondamento delle cosiddette *analisi economiche* dei Dottori di teologia medievali. Per questo egli è molto polemico con Weber, Tawney e quanti vogliono vedere la nascita del capitalismo in altro luogo che non sia l'Italia tardo medievale. Probabilmente ha ragione e fa benissimo a ricordare che non erano tanto i religiosi a dover giudicare le cose secolari, ma i giudici, che seguivano le leggi del Digesto e non quelle della Bibbia. E' però innegabile che la società medievale fosse piena di intrecci fra secolare e religioso.

Anche i predicatori erano ben consci dell'importanza dello studio della legge e così S. Bernardino, proprio nella predica sui mercanti, esorta i Senesi a mantenersi la loro Università: *"..anco è necessario lo Studio¹⁰⁹: è molto poco inteso da chi no ha letto. Non lo lassate partire da Siena, cittadini sanesi..ponete mente a Bologna, il nome e l'utile e l'onore; così vi seguitarà a voi se voi vel saprete mantenere, però che ine si fanno igli uomini atti a farvi capire in ogni luogo. Poiché voi avete la Sapienzia, fate di metterla in pratica fra i mercatanti e fra tutta la republica; però che, come v'ho detto, ella è necessaria e utile al ben comune e piace molto a misser Domeneddio.¹¹⁰*

Una predica di S. Bernardino da Siena

Per capire quale fosse lo spirito e per leggere le parole con cui queste idee venivano diffuse, non c'è niente di meglio che citare alcuni passi da una delle belle e interessanti prediche che S. Bernardino fece a Siena in Piazza del Campo nel 1427. In quell'anno dal 15 Agosto al 5 ottobre egli tenne 46

¹⁰⁸ Nuccio, 1995, 111

¹⁰⁹ San Bernardino, 1962, 411: Con *Studio* intende l'Università, che si chiamava a Siena *la Sapienzia*...

¹¹⁰ *ib.*, 411-412

prediche, che furono annotate e trascritte con cura da Benedetto di maestro Bartolomeo, grazie al quale ci sono pervenute. Nella predica numero 37 S. Bernardino ricorda ai presenti che, nel giudicare la mercatura, occorre considerare sette fattori: il primo è la persona del mercante, il secondo è l'animo del mercante, il terzo è come la mercatura viene praticata, il quarto dove viene praticata, il quinto quando viene praticata, il sesto chi sono i clienti, il settimo è che la mercatura si deve esercitare per il bene comune.

E' interessante estrarre qualche frammento originale, per cercare di capire lo spirito del predicatore, nel pezzo che segue Bernardino stigmatizza come sia proibito fare affari a preti e frati, pratica peraltro diffusa a quei tempi: *"Prima dico che la mercantia diventa illecita considerando la persona...né a frati né a preti non è licito di fare quello che dien fare i secolari...e dicoti che è peccato mortale a noi grandissimo..."*

Il Santo continua evidenziando il peccato di avarizia, molto sentito nel Medioevo: *"La siconda considerazione si die avere a colui che fa la mercantia, con che animo e' la fa...dico che se egli il fa per reggiare la sua famiglia o per uscire di debito o per maritare fanciulle, dico che gli è lecito. Ma che diremo di colui che non n'ha bisogno, che s'afanna cotanto...e mai non si resta? Dico che se non fa per li povari, egli pecca mortale mentre però che questo ragunare si chiama peccato d'avarizia¹¹¹ ..E così ti dico, se tu non hai bisogno di guadagnare, debbi lassare guadagnare a chi n'ha bisogno..."*

Bernardino si preoccupa di come i mercanti siano portati a peccare e cercare di truffare il prossimo per aumentare i propri guadagni: *"..La terza circostanza...bisogna vedere il modo come si guadagna..vediamo quattro*

¹¹¹ E' interessante notare che, però, le cose stavano cominciando a cambiare; infatti Poggio Bracciolini, un anno dopo la predica, scriveva, nella sua opera *De Avaritia*, che in ogni città, al pari dei granai pubblici, sarebbe opportuno collocare un avaro che accumulasse ricchezze, per dispensarle in caso di bisogno. Bracciolini, 1428, 115: *"E se ciascuno di costoro non si curerà di tutto ciò che oltrepassi il proprio bisogno, noi tutti ci troveremo di necessità...a coltivare un campo: nessuno infatti produrrà se non per quanto basterà a se e alla sua famiglia. 118: come presso popoli e città di buone tradizioni si istituiscono granai pubblici per le distribuzioni di frumento nei periodi di rincaro del mercato dei grani, così sarebbe assai opportuno che presso di essi ricevessero una loro collocazione degli avari, che fungessero quasi da deposito privato di ricchezze capace di fornirci per le necessità private e pubbliche sia di pace che di guerra quell'aiuto che è costituito soprattutto dal danaro."*

cose circa al modo: Prima bugie in copia, Secondo, giuri e spergiuri, Terzo, falsità (..Così di colui che vende il grano e mostra il saggio, e mondalo e nettalo; e così non è quello che poi li dà...), Quarto, scilogismi mercatanteschi e terribili, e intrigati atti e modi (..occultare la verità..usare diversi pesi e misure..bagnare e inumidire la mercantia...dare le cose non licite, anche nocive..)"

Il Santo prosegue elencando in dettaglio i modi per peccare per un commerciante, che sono veramente tanti: *"or tollene due altri: el primo si è di colui, che per andare a fare sue mercantie fuore della sua città, lassa la moglie giovane e vassene in altri paesi...el secondo modo è anco peggiore..ogni volta che tu compri la mercantia assai meno che ella non vale, sempre pecchi; e così se tu la vendi più che ella non vale...l'esempio in pratica. Tu hai una mercantia che vale cento fiorini e vorrestila vendere quella che ella vale; e cercarai e non ne trovarai quello che ella vale. Tu vai e da'la per cinquanta o per sessanta o per settanta fiorini; e un altro che arà la medesima mercantia che vale cento fiorini, e' vendaralla trecento. Dicono i dottori che questo non t'è licito né a vendarla né a comprarla, molto più o meno che ella non vale. Ogni volta che tu mercatante compri la mercantia un poco meno che ella vale, per guadagnarvi, e così la vendi un poco più; che t'è licito per poterti mantenere nel tuo esercizio a bene e utile de la tua città...Ma che diremo d'uno che vende la cosa meno che ella non vale, però che no' la cognosce, e vendela a uno che la cognosce?...così vvo' dire di molti che vendono per bisogno o per nicissità, e dà la cosa per meno che non vale...e non le dai quello che ella vale dico che tu pecchi, e se' tenuto a restituzione per insino quello che vale."*

Il testo appena citato contiene il succo della dottrina del *giusto prezzo*, cioè *che i beni hanno un loro valore intrinseco e che discostarsi di molto da quello è peccato, perché ci si approfitta dell'ignoranza o della necessità della controparte*. L'unico problema, che peraltro ritroveremo nei secoli a venire, è come definire questo valore intrinseco. Anche nel Medioevo non era definito

in un modo univoco, si parlava di *communis aestimatio* o *verum pretium*, intendendo il normale prezzo di mercato. Solo per certi beni, come il pane o altri beni di prima necessità, il prezzo poteva essere stabilito dall'autorità.

Nel testo che segue Bernardino cita il Placuit¹¹² che abbiamo già visto come prima forma di regolamentazione dei prezzi praticati ai clienti locali e ai viandanti. Principio peraltro ben chiaro anche ad Al-Ghazali: *"...la sesta circostanza si chiama il consorzio..o tu che vai a vendere la tua mercantia in su la strada e vieni uno forestiero a domandare: che vuoi di questo? vo'ne trenta soldi; e al cittadino non la vendi si none a venti soldi...E io vi dico che per niuno modo v'è lecito di vendere più a uno che a un altro la medesima cosa; tanto la debbi vendere a chi la conosce, quanto a chi non la conosce. Questo si tocca in cap.Placuit."*

E infine un riassunto dei vantaggi che il commercio porta a una comunità con l'esortazione a lasciar fare il mercante a chi è capace di farlo e astenersi in caso contrario. Senza dubbio un buon consiglio, che dovrebbe essere seguito anche oggi: *"...Anco t'ho detto di tre cose molto utili..la prima si è che sieno recate le mercantie de' paesi di longa, come s'è pepe, zucchero e altre cose bisognose, perché di qua non ce ne nascono, e debbane guadagnare chi la fa venire...Una seconda cosa necessaria a una città: bisogna che vi sia chi conservi di queste mercantie condotte di lontani paesi. Possolle e debbonle comprare e anco guadagnare e vendarle di qua e di là, a questo bottigaiolo e a quello, perché la città ne stia a divizia. Terza cosa necessaria a una città o Comunità si è che bisogna che vi sieno di quelli che mutino la mercantia per altro modo; come si è lana, che se ne fa panno; lecito è che il lanaiuolo ne guadagni. Ognuno di costoro possono e debbono guadagnare, ma pure con discrezione, che in ciò che tu t'esserciti, tu non facci altro che a drittura. Non vi debbi mai usare niuna malizia; non falsare mai niuna mercantia, tu la debbi far buona; e se non la sai fare, innanzi la*

¹¹² Nota: De Roover (1958) cita il Placuit come primo documento sul giusto prezzo

*debbi lassare istare e lassalla essercitare a un altro che la facci bene; e allora è lecito guadagno*¹¹³.

Ho voluto riportare direttamente il testo perché un conto è sentirsi dire cosa questi frati pensavano e una cosa è leggere le loro parole. Si capisce che Bernardino è un predicatore, e come tale, la sua predica, che è una delle tante, tocca il mondo del commercio solo in quanto deve esemplificare tutti i modi di vita dei suoi contemporanei e deve dare le indicazioni giuste per non peccare. Mi pare ci sia una bella differenza fra questo e l'asserire, come fa De Roover, che egli è stato "probabilmente il principale economista del Medio Evo"¹¹⁴. Nel Medioevo degli economisti, come li intendiamo oggi, non ce ne sono stati. Anche a causa della semplicità della vita economica, i pensatori di quel periodo pensavano all'*uomo vero* e non *all'homo oeconomicus*.

Il giusto prezzo deciso dal produttore: le Gilde

Le Gilde erano associazioni dei *maestri* che praticavano un mestiere, dopo aver fatto regolare apprendistato. Queste organizzazioni erano diffuse nelle realtà urbane medievali al fine teorico di far il bene sia dei loro associati sia del consumatore¹¹⁵.

I loro nomi erano molteplici: "*officium* o *ministerium* in latino, *metier* or *jurande* in francese, *arte* in italiano, *ambacht* o *neering* in Olanda, *Amt*, *Innung*, *Zunft* o *Handwerk* in tedesco, *craft-gild* o *mistry* in inglese"¹¹⁶

I mestieri medievali per quanto riguarda la mano d'opera e la gerarchia erano strutturati nel seguente modo: c'erano i *mastri*, membri della Gilda a titolo personale, autorizzati ad aprire la loro attività. Potevano lavorare soli o avere dipendenti. C'erano gli *apprendisti*, fanciulli o ragazzi che imparavano l'arte e si impegnavano solitamente a restare a bottega con il mastro per 7 anni (per lo meno questo era l'uso in Inghilterra) e avevano un rapporto di tipo patriarcale con il mastro che in cambio del loro lavoro si impegnavano a

¹¹³ San Bernardino, 1964, 367-419

¹¹⁴ De Roover, 1958, 423

¹¹⁵ Un po' quello che dicono di loro i farmacisti, che della Gilda forse sono uno degli ultimi residui, insieme ai notai

¹¹⁶ Pirenne, 1936, 180

insegnar loro il mestiere; c'erano gli *uomini a giornata*, che non erano obbligati a servire per un certo periodo, come gli apprendisti, e che venivano pagati a giornata. A poco a poco, però, si fece strada la regola che per servire a giornata bisognava aver lavorato come apprendisti.¹¹⁷

Le Gilde erano funzionali alla necessità delle pubbliche autorità di esercitare un controllo attraverso un'organizzazione per ogni mestiere, e servivano agli associati per garantirsi dalla concorrenza dei loro colleghi. Una volta costituita, la Gilde regolava una particolare attività, l'adesione era obbligatoria per chi voleva esercitare quella professione e venivano posti vincoli all'ingresso di concorrenti provenienti da altre città.

L'ideale, mai realizzato interamente, era il mantenimento di giuste e ragionevoli condizioni di produzione e vendita nell'interesse comune di produttori e consumatori. Pirenne scrive che molte delle regole che pensiamo essere nate per garantire un lavoro più umano in fabbrica, come la proibizione del lavoro notturno, sono state pensate non tanto per tutelare il lavoratore quanto per non dar fastidio alla cittadinanza con rumori molesti e anche per permettere ai cittadini di tenere un occhio su questi artigiani¹¹⁸. La produzione di beni veniva considerata di minore importanza rispetto ad altre priorità religiose e civili.

A livello di distribuzione lo Stato interveniva per impedire che ci fossero speculazioni e in ogni luogo si prendevano contromisure contro gli accaparratori (*accapareurs*), quelli che compravano in anticipo per rivendere a maggior prezzo (*recoupeurs*), e coloro che compravano in grossa quantità per abbassare il prezzo con l'intento di rivendere poi a prezzo maggiorato (*regrattiers*) che compravano con l'intento di far aumentare i prezzi. Nei documenti medievali vengono citate persone di questo genere condannate alla gogna. Per la legge canonica questo era *Turpe Lucrum* ed era soggetto a restituzione.¹¹⁹

¹¹⁷ Ashley, 1925, 38

¹¹⁸ Pirenne, 1936, 186

¹¹⁹ De Roover, 1958, 428-429

A parte queste misure contro gli speculatori, non c'erano di solito regolamentazioni dei prezzi, fuorchè in momenti particolari (ad es. dopo la Peste del 1349) e a parte beni di prima necessità come il pane o il vino e la birra. E' da notare che spesso il prezzo del pane era fissato per una pagnotta e che in tempi di crisi, in genere, si lasciava il prezzo inalterato ma si calava il peso della pagnotta legale¹²⁰. Sullo fondo aleggiava comunque il principio del *giusto prezzo*, a cui tutti in coscienza dovevano attenersi. Questo significava apporre il *giusto ricarico*, che permettesse di mantenere la propria attività, evitando qualsiasi speculazione. Se tutti si comportavano in quel modo, e la regolamentazione delle Gilde spingeva in tal senso, ovviamente il prezzo di mercato poteva essere solo quello richiesto dai produttori o variare di poco, in assenza di beni portati da mercanti forestieri.

Per quanto riguarda gli stipendi degli uomini a giornata, che venivano reclutati in base al lavoro disponibile, vigeva il principio del *giusto stipendio*, corollario del *giusto prezzo*, che doveva garantire al lavoratore il suo mantenimento. Le Gilde e le autorità pubbliche stesse intervennero in vari casi per regolamentare gli stipendi, qualora questo fosse necessario.¹²¹

Ci sono vari punti di vista sull'utilità sociale delle Gilde e c'è stato anche chi ha auspicato un loro ritorno: "nel 1906 l'architetto A.J. Penty pubblicò *The restoration of the Guild system*. Penty era stato un membro della Fabian Society e seguì Ruskin e Morris nel condannare la divisione del lavoro e l'era delle macchine. Anelava a un ritorno all'artigianato attraverso la restaurazione del sistema delle Gilde medievali. Lo squallore e il malanno spirituale dell'industrialismo aveva creato un desiderio generale per una crescente fornitura di beni di consumo, che potevano essere forniti per mezzo della meccanizzazione e il rifiuto del valore delle capacità di mano, occhio e cervello. Il controllo statale dell'industria, se ottenuto attraverso le politiche collettivistiche dei Fabiani e del Labour Party, non avrebbe fatto nulla per alleviare la situazione"¹²².

¹²⁰ De Roover, 1958, 430

¹²¹ Ashley, 1925, 41

¹²² Hutchinson-Burkitt, 1997, 14

Penty non era il solo a pensarla così e di lì a poco ebbe origine il movimento del Guild Socialism, che intendeva costituire Gilde che ottenessero in affidamento dalla comunità i mezzi di produzione, per liberare i lavoratori dallo sfruttamento dei capitalisti.

Per bilanciare queste visioni corporative ottimiste, torniamo ad Ashley che ci ricorda come la realtà medievale non fosse così piacevole come a volte viene immaginata: "Nel mezzo dei problemi sociali del diciannovesimo secolo ci sono stati molti che hanno guardato indietro con rimpianto al sistema delle Gilde medievali e hanno sognato il loro ritorno. Il sistema delle Gilde è stato distrutto nel sedicesimo secolo dall'avvento del capitale e dall'estensione del mercato e la sua rovina fu completata nel diciottesimo secolo dall'introduzione delle macchine e con esse del sistema fabbrica. Una loro ricostituzione non era economicamente possibile. Oltre a ciò gli ammiratori del passato avevano indubbiamente visto le arti medievali con uno spirito troppo romantico e forse anche sentimentale. C'era molto più egoismo di quanto si consideri comunemente, e anche molta più frizione fra gli immediati interessi delle varie classi e occupazioni"¹²³. Anche Tawney ci ricorda che, "Coprire le Gilde di un'aureola di cavalleria economica è senz'altro inappropriato. Esse erano prima di tutto monopoliste e i casi in cui i loro interessi vennero a confliggere con gli interessi dei consumatori non furono pochi."¹²⁴

Quando gli scrittori scolastici medievali scrivono, raramente, di Gilde, non è per lodarle; "S. Antonino (1389-1459) accusa i *lanaiuoli* di Firenze di pagare i loro lavoratori in merce o in moneta svalutata. Analogamente John Wycliffe (ca.1324-1384) maledice i muratori e gli altri artigiani perché cospirano insieme per ottenere più di quella che sarebbe la loro giusta mercede. Un altro attacco virulento è la cosiddetta Riforma dell'imperatore Sigismondo (1437); l'autore di questa proposta vorrebbe abolire tutte le Gilde perché approfittano del controllo del governo delle città per sfruttare la gente"¹²⁵.

¹²³ Ashley, 1925, 39

¹²⁴ Tawney, 1998, 27

¹²⁵ De Roover, 1958, 431

De Roover ci racconta, citando *La democrazia fiorentina nel suo tramonto*, di Rodolico, che c'erano anche altri tipi di Gilde, come quelle dei lavoratori a giornata, specie nel settore tessile, che spesso si accordavano per cercare di ottenere migliori stipendi, arrivando anche a organizzare scioperi. A Firenze le ordinanze del 1293 mettevano fuori legge le *cospirazioni*, i *monopoli*, le *leghe* o i *patti* che avessero lo scopo di manipolare i prezzi. Chi contravveniva doveva pagare una multa. Non pare che sia mai stata applicata.

Per contro nel 1345 un cardatore, tal Ciuto Brandini, fu condannato a morte e giustiziato¹²⁶ per aver tentato di formare una confraternita illegale fra i lavoratori, che avrebbe minacciato pace e ordine, mettendo a repentaglio la vita e le proprietà dei cittadini. Anche in altre città Europee non si andava per il sottile: a Ypres¹²⁷ la pena era l'accecamento e l'esilio. De Roover scrive che, nel 1280 o 1281, ben 10 lavoratori furono sfigurati in questo modo.

Quindi, a volte, la dottrina del *giusto prezzo* veniva applicata ai salari ed era usata con il cattivo intento di mostrare come le associazioni dei lavoratori fossero intollerabili¹²⁸. I buoni propositi finiscono spesso vittima di cattivi intenti, poiché ogni teoria si presta ad essere interpretata in modo diverso a seconda delle esigenze di chi ha il potere o vorrebbe conquistarlo.

La Morte Nera e le mutate condizioni economiche

Dal 1347 al 1352 la peste bubbonica, detta Morte Nera, uccise 25 milioni di persone in Europa, cioè un terzo della sua popolazione. La mancanza di mano d'opera che ne risultò cambiò i rapporti di potere fra chi comandava e chi lavorava, aumentando il potere contrattuale di questi ultimi, che chiesero, e a volte ottennero, una redistribuzione della ricchezza più a loro favore.

Se facciamo un confronto fra quante ore di lavoro erano necessarie per procurarsi un quintale di grano vediamo che dopo il 1400 i prezzi reali

¹²⁶ Si continua a usare questo termine anche quando di giustizia ce n'è poca

¹²⁷ Ypres è la città dove nella prima guerra mondiale fu usato per la prima volta il gas che prese il nome di Yprite

¹²⁸ De Roover, 1958, 434

aumentano sempre per i lavoratori; l'unico periodo favorevole è quello successivo alla peste bubbonica¹²⁹.

In questo periodo si cominciò a intendere il *giusto prezzo* in modo più conflittuale, diverso a seconda che lo si guardasse dalla parte dei lavoratori o di chi li doveva pagare. "Fino al 1350 il tipico uomo di campagna viveva nel suo podere, il tipico uomo di città viveva del suo apprendistato o del suo prestare opera a ore o del suo esser mastro di bottega. Il mondo era abbastanza stabile e il giusto prezzo era quel pagamento per beni o mano d'opera che lo manteneva tale. Con la scarsità di mano d'opera che seguì la Morte Nera, ci si cominciò a chiedere se le condizioni dovessero rimanere quelle che erano prima. Le classi che comandavano, con gli Statuti dei Lavoratori a cominciare dal 1349, risposero di *sì*. John Ball¹³⁰ e la rivolta dei contadini del 1381 risposero di *no*"¹³¹.

Alla luce dei mutati scenari sociali anche un'interpretazione degli scritti fatti dopo il 1350 deve tener conto della necessità di contrastare le aumentate richieste dei lavoratori, che devono aver avuto successo se quello è stato il periodo in cui lo stipendio reale è stato più alto, perlomeno fino a fine '800¹³². Quindi, se negli scritti di Langenstein di questo periodo si raccomanda di non cercare di guadagnare più di quello che serve a mantenere il proprio status, ci si può vedere un'enfasi mirante a tenere basso il costo del lavoro a causa delle mutate condizioni demografiche.

Questo atteggiamento era funzionale alle mutate condizioni e conveniva sia alla Chiesa che all'aristocrazia, per lo meno in certe zone. "Lo Statuto (o meglio l'ordinanza) dei lavoratori, del 1349, dopo aver raccontato come 'alcuni, vista la necessità dei signori e la scarsità di servitori, non vogliono servire se non in cambio di salari eccessivi' dispone che uomini e donne 'che non vivono di commercio, né esercitano una specifica arte, né

¹²⁹ Braudel, 1981, 134

¹³⁰ John Ball fu prete a York e Colchester e fu scomunicato nel 1366 per aver fatto sermoni che invocavano una società senza classi, ma continuò a predicare nei mercati e in giro. Dopo il 1376 venne imprigionato, ma con lo scoppiare della rivolta del 1381 venne liberato dai ribelli e li seguì a Londra. Incitò la folla a Blackheath con il popolare slogan 'quando Adamo scavava e Eva filava, chi era allora un gentiluomo?'. Una testimonianza nella Anonimale Chronicle da parte di un testimone riporta che egli incitava la gente ad uccidere signori e preti. (Fonte: Encyclopædia Britannica, mia traduzione).

¹³¹ Kenyon in Demant (a cura di), 1930, 36

¹³² Braudel, 1981, 134

hanno un loro proprio posto ove vivere, o terra da coltivare che li tenga occupati, e che non servano già un altro uomo, saranno obbligati a servire chi li richiederà; se richiesti per un particolare servizio, riguardo sarà dato al loro rango, e riceveranno solo gli stipendi o salari che erano in uso in quei posti dove il servizio ha luogo, nel ventesimo anno del nostro regno... Inoltre i sellai, i pellai, i calzolai, i sarti, i fabbri, i carpentieri, i muratori, i barcaioi, i tintori e gli altri artificieri non chiederanno per i loro lavoro e arte più di quello che si pagava in quel ventesimo anno... Inoltre macellai, pescatori, albergatori, birrai, fornai, pollaioli, e altri venditori di alimenti dovranno vendere questi prodotti a un prezzo ragionevole, con riferimento al prezzo a cui questi beni sono venduti nei luoghi circostanti: cosicchè i venditori abbiano un profitto moderato e non eccessivo'.¹³³

Questi ordini vennero inviati agli Sceriffi ma anche, e sembra su loro richiesta, ai Vescovi, i quali avevano non solo l'incarico di diffondere queste ordinanze e promuoverle tra i fedeli, ma anche interesse a far pressione sui parroci che pure richiedevano più soldi per le loro prestazioni, come ad esempio per i matrimoni.

Verso la fine del XIV secolo troviamo anche chi propone di fissare i prezzi per tutti i beni, come Jean Gerson (1362-1428) *doctor christianissimus*, che fu rettore all'università di Parigi. Egli suggerì che il governo avrebbe dovuto fissare i prezzi per tutti i beni, poiché nessuno poteva presumere di essere più saggio del legislatore. L'idea non ebbe molto seguito e si continuò a fissare i prezzi dei soli beni di prima necessità come grano, pane, carne, vino e birra¹³⁴. A proposito di vino e birra è importante notare come fossero bevande essenziali nel Medioevo, e per il contenuto calorico e perché la presenza di alcool le rendeva più salubri dell'acqua..

In genere fissare i prezzi peggiorava la situazione per l'emergere del mercato nero. Una politica migliore era quella riportata da Marco Polo nel Milione¹³⁵, cioè la creazione di granai pubblici per immagazzinare riserve da

¹³³ Kenyon, in Demant, 1930, 37

¹³⁴ ib. 425

¹³⁵ Dal Milione: 102. Come 'l Grande Kane fa ri[porre] la biada (per) soccorrere sua gente.

Sappiate che 'l Grande Kane, quando è grande abbondanza di biada, egli ne fa fare molte canove d'ogne biade, come di grano, miglio, panico, orzo e riso, e falle sì governare che non si guastano; poscia, quando è il grande caro, sì 'l fa

rivendere in caso di carestia. Questa politica venne però seguita solo dallo stato Prussiano a partire dal diciottesimo secolo. Di solito di fronte al malcontento popolare si trovava più facile dare la colpa a qualche capro espiatorio, additato come usuraio o speculatore¹³⁶.

La fine della dottrina del giusto prezzo

Nell'opera degli scolastici della scuola di Salamanca, che si occuparono del *giusto prezzo* nel XVI secolo, non troviamo più alcun riferimento al *lavoro come causa del prezzo*,

La realtà era molto cambiata rispetto al Medioevo. Con la scoperta dell'America e l'arrivo di grandi quantità d'oro e d'argento, la Spagna si era trovata ad affrontare un'inflazione dovuta appunto all'aumentata quantità di questi metalli preziosi. Non a caso i Dottori di Salamanca furono i primi a scrivere chiaramente di come i prezzi aumentino in maniera generalizzata in seguito all'espansione della quantità di denaro circolante.

Il primo a esprimersi su questi argomenti fu il grande giurista Francisco de Vitoria (1485-1546), iniziatore della scuola di Salamanca e famoso anche per aver scritto il *De indis*¹³⁷ e il *De iure belli*¹³⁸ con i quali giustificava la conquista delle Americhe a danno degli Indios in virtù dell'ordine naturale che si basa sulla libertà di circolazione di persone, beni e idee; sulla loro presunta incapacità di governarsi; sul fatto che il loro considerare molte risorse come di proprietà comune, autorizzasse anche gli spagnoli a farne uso.

I suoi seguaci più importanti furono Martin de Azpilcueta (Navarrus) (1493-1586), Domingo de Soto (1494-1560) e il trio gesuita formato da Lessius (Leonard de Leys) (1554-1623), Juan de Lugo (1583-1660) e Luis Molina (1535-1600).

Per la scuola di Salamanca il prezzo è dato da domanda e offerta senza riguardo per i costi di produzione e i rischi; "i produttori inefficienti o gli

trarre fuori. E tiello talvolta 3 o 4 anni, e fa 'l dare per lo terzo o per lo quarto di quello che si vende comunemente. E in questa maniera non vi può essere grande caro; e questo fa fare per ogni terra ov'egli àe signoria.

¹³⁶ De Roover, 1958, 430

¹³⁷ Disponibile on line in inglese in data 24-08-2004: http://www.constitution.org/victoria/victoria_4.htm

¹³⁸ Disponibile on line in inglese in data 24-08-2004: http://www.constitution.org/victoria/victoria_5.htm

sfortunati speculatori si devono far carico della loro incompetenza, sfortuna o cattiva previsione"¹³⁹

De Molina per primo scrive anche di concorrenza fra i compratori: "la concorrenza (*concurrentium*) fra i compratori - più o meno forte in tempi diversi - e la loro grande avidità farà salire i prezzi, mentre la mancanza di acquirenti farà scendere i prezzi."¹⁴⁰

Non bisogna stupirsi dell'enfasi che gli spagnoli danno al consumo anziché alla produzione poiché, a causa dell'oro *facile* che ricevevano dalle Americhe, trovarono più semplice far produrre nelle Fiandre ciò che a loro serviva, anziché produrlo in patria; questo li ridusse a mal partito quando anche gli altri paesi impararono a fare i conquistatori, primo fra tutti l'Inghilterra.

Con l'arrivo dell'oro dalle Americhe e l'espansione economica post medievale l'idea del *giusto prezzo* si trovò in pezzi, come del resto era in pezzi la struttura sociale medievale in seguito alla Riforma protestante e alle guerre di religione che continuarono fino al trattato di Westphalia del 1648. Con la riforma protestante l'idea stessa di una comunità di fratelli in Cristo era andata in rovina e l'opera fu portata a termine dalle persecuzioni contro i papisti o gli eretici che seguirono. Questa spaccatura della società, le mutate condizioni economiche, l'appropriazione dei terreni comuni che gettò tanta gente nella povertà, contribuirono a forgiare uno spirito di individualisti che trovò i suoi profeti nella nascente teoria economica, libera da vincoli morali e religiosi.

Giusto prezzo ed interesse economico della Chiesa

L'idea del *giusto prezzo* viene spesso associata alla Chiesa Cattolica e al periodo medievale; di sicuro questo è il periodo in cui il *giusto prezzo* è diventata una dottrina. Le opinioni su perchè questo sia accaduto sono varie:

¹³⁹ de Roover, 1958,424

¹⁴⁰ De Roover, 1958,425

c'è chi sostiene che la Chiesa non facesse altro che applicare gli insegnamenti di Cristo proibendo l'usura e insistendo sul peccato di avarizia; c'è chi sostiene che la Chiesa enfatizzasse questi divieti e gli insegnamenti relativi ad un modico guadagno perchè essa era la realtà economica dominante, in quanto principale proprietario terriero, percettore di rendite da interessi sul denaro prestato, venditore di beni immateriali, come il Paradiso, alle anime del Purgatorio.

Nella gerarchia sociale medievale il primo posto spettava alla Chiesa, grazie alla sua primazia morale, culturale ed economica. I possedimenti e la conoscenza di cui disponeva erano superiori a quelli della nobiltà; anche solo il sapere leggere e scrivere era garanzia di potere per gli uomini di chiesa¹⁴¹.

In questo capitolo cerco di fornire qualche dato relativo a quella che era la realtà degli ordini religiosi del Medioevo, come si sostenevano, prosperavano e possedevano gran parte delle terre. L'intento è cercare di valutare il comportamento della Chiesa nel Medioevo per vedere se e come traesse vantaggio dalla posizione di monopolio dottrinale nonché dal potere temporale che direttamente e indirettamente comandava. Lo scopo è capire se le dottrine del *giusto prezzo* e della proibizione dell'usura fossero predicate per convinzione o per convenienza.

L'economia dei monasteri

I monasteri e le chiese disponevano di oggetti d'oro e d'argento e doti dei monaci e delle monache, che spesso provenivano da famiglie nobili. Queste ricchezze venivano fatte fruttare nonostante il divieto dottrinale sull'usura, come scrive Fiorenzo Landi nel 'Il Paradiso dei Monaci': "Il clero regolare femminile...era sottoposto all'autorità del vescovo e si contraddistingueva per una specifica e peculiare organizzazione economica, nella quale prevalevano le doti in denaro delle monache, che alimentavano una diffusa attività di prestito a interesse"¹⁴².

¹⁴¹ Pirenne, 1936, 13

¹⁴² Landi, 1996, 27

Le proprietà terriere erano estesamente rilevanti: "In relazione al territorio della comunità di Ravenna...nella seconda metà del settecento le quattro abbazie dichiaravano di avere il controllo diretto su 19.588 ettari di terreno rispetto ai 20.160 ettari posseduti dai proprietari laici"¹⁴³.

Questi numeri ci fanno riflettere su come la realtà dei conventi non fosse solo spirituale e che non si vivesse di sole offerte; ad esempio: " In un monastero di gran prestigio come quello di S.Giustina di Padova o di S.Vitale di Ravenna, le spese voluttuarie e di mantenimento della persona (alimentazione, vestiario, servitù personale, carrozza, corredi ecc.) erano rapportate al rango e superavano anche di due-tre volte quanto era previsto per i piccoli conventi di poche risorse e organico ristretto."¹⁴⁴ E ancora: "I monaci rettori delle corti erano..dei veri e propri fattori di campagna...erano tenuti, con precise disposizioni, rigorosamente lontani dalla familiarità con i contadini, per meglio poterli controllare secondo gli interessi dell'abbazia"¹⁴⁵.

Pare comunque che, per quanto facessero ricorso allo sfruttamento delle risorse naturali per i loro fini, i monaci non fossero mai arrivati a distaccarsi da una visione religiosa e ideale della vita, senza giungere agli eccessi che iniziarono a manifestarsi a fine ottocento. "[nel '700] le abbazie si ponevano di fronte all'uso della pineta considerandola come uno degli elementi di un sistema armonico, all'interno del quale trovavano soddisfacente risposta le esigenze dell'allevamento, quelle della produzione, quelle della sopravvivenza di larga parte della popolazione marginale della città, che dei diritti di pascolo e di legnatico in gran parte beneficiava. Ora (a metà ottocento) la popolazione marginale era divenuta proletariato bracciantile e l'obiettivo non era più sostenere un equilibrio sociale *naturale*, ma imporne uno fondato sul profitto: il bosco nel nuovo contesto non era più un patrimonio collettivo da difendere, ma una risorsa da sfruttare."¹⁴⁶

¹⁴³ Landi, 1996, 88

¹⁴⁴ Landi, 1996, 33

¹⁴⁵ Landi, 1996, 58

¹⁴⁶ Landi, 1996, 142

Quindi la Chiesa sembra essere *anche* una realtà economica e ciò non dovrebbe essere niente di strano poichè, allora come oggi, non si viveva di solo spirito.

La Chiesa come impresa economica

Ci sono tuttavia alcuni studi che arrivano a prospettare un'opera continua e cosciente di controllo dell'economia e manipolazione dottrinale al fine di ottenere maggior potere di mercato, che di fatto paragonano la Chiesa Medievale a una multinazionale. Un'analisi in tal senso è stata fatta da cinque economisti nel libro *Sacred Trust, the Medieval Church as an Economic firm* di cui vale la pena riportare alcuni estratti, da me tradotti.

Questo libro considera come: "Il principale servizio fornito dalla Chiesa medievale ai suoi clienti era informazione e guida su come ottenere la salvezza eterna...La maggior parte della gente nella cristianità medievale accettava il fatto che la Chiesa di Roma avesse una grande influenza sul destino delle proprie anime immortali...in virtù di questo fatto la Chiesa era il fornitore in regime di monopolio di un bene di pura credenza."¹⁴⁷

E inoltre: "la Chiesa medievale consolidò il suo monopolio definendo qualsiasi concorrente che tentasse di entrare sul mercato come un eretico cioè un criminale da imprigionare o giustiziare...La Chiesa orchestrò persino massicce spedizioni militari per impedire la diffusione dell'Islam, una religione concorrente."¹⁴⁸

Gli autori arrivano a scrivere che la Chiesa manipolò la dottrina per i suoi fini e che anzi gli scolastici erano una specie di dipartimento di ricerca e sviluppo: "I dirigenti della Chiesa manipolarono frequentemente la dottrina dell'usura per creare o aumentare il potere di monopolio della Chiesa...non asseriamo che la Chiesa medievale abbia inventato la dottrina dell'usura o la dottrina economica del *giusto prezzo*, per il suo specifico guadagno economico.. Diciamo piuttosto che nonostante il suo originale (e forse continuo) interesse per la giustizia, la Chiesa riconobbe, e sfruttò, le

¹⁴⁷ Ekelund et al, 1996, 26

¹⁴⁸ ib. 29

opportunità di ottenere una rendita dalla dottrina in certi momenti della storia."¹⁴⁹

In realtà gli studiosi e i Dottori non erano soggetti a un controllo capillare. E' però probabile che le idee che sono state selezionate nel tempo e che sono state rafforzate da Concilii o Bolle Papali, siano quelle che facevano più comodo. E' innegabile che: "I dirigenti ecclesiastici di abitudine guardavano altrove, nel caso di trasgressori favoriti (es. i Medici), ma continuarono a condannare 'manifesti pubblici usurai' come i prestatori ebrei, quando era nell'interesse della Chiesa comportarsi in tal modo."¹⁵⁰

Anche le crociate possono essere viste come un modo conveniente di combattere i concorrenti e accumulare ricchezze. Non bisogna però sottovalutare la comune necessità per il mondo Cristiano di riconquistare parte del territorio e delle rotte marittime. Le crociate sono state l'esito di meccanismi complessi e mi pare limitante volerle leggere solo sotto l'ottica della convenienza della Chiesa, come scrivono gli autori di *Sacred Trust*: "Un soldato medievale era attratto dalla guerra come fonte di bottini, ma come molti imprenditori, aveva bisogno del capitale finanziario per lanciare e sostenere l'impresa. Nel caso delle crociate, nessuno all'infuori della Chiesa stessa offriva servizi di banca ai suoi intraprendenti soldati."¹⁵¹ Infatti l'organizzazione clericale si fece avanti con sistemi che aggirassero il peccato di usura, come lo scambio di 'mutui doni' o la cessione ai monasteri di un potere in cambio di denaro.

Un altro modo di profittare delle crociate fu dare un prezzo alla rinuncia al voto di partire. Il cavaliere che faceva voto di partire per una crociata otteneva una indulgenza per i peccati commessi ma *era tenuto* a partire, pena la scomunica. Col tempo la Chiesa cominciò a permettere che in caso di ripensamento fosse possibile mantenere questo privilegio dell'indulgenza e non essere scomunicati, pagando un importo pari a quello che sarebbe costato partire per la crociata, spesso in realtà questo importo divenne

¹⁴⁹ ib.117

¹⁵⁰ ib.118

¹⁵¹ Ekelund et al,1996,140

facilmente trattabile, per espandere il mercato. In origine limitata solo ai soldati che combattevano nelle crociate, col tempo la concessione di indulgenze divenne così diffusa che la Chiesa le vendette in cambio di un pagamento in contanti con un flusso in continuo aumento, dal tredicesimo secolo fino alla riforma protestante.¹⁵²

In tema di usura, un metodo utilizzato per incamerare denaro dagli usurai e dalle loro mogli, una volta che questi fossero morti, fu l'insistenza sul Purgatorio¹⁵³, questo luogo intermedio di stazionamento delle anime, dal quale queste sarebbero andate in Paradiso, dopo un tempo di attesa, abbreviabile tramite offerte in denaro.

Tutto ciò considerato, mi pare realistico pensare che il monopolio di cui la Chiesa ha goduto per tutto il Medioevo le abbia permesso di ottenere vantaggi materiali. Ciononostante, a parer mio, il volerla paragonare a una multinazionale è sbagliato almeno per un motivo: la Chiesa aveva ed ha un'ideologia di fondo che non è quella di fare profitto. La Chiesa non ha cambiato i dogmi della fede per dichiarare che lo scopo della vita terrena sia quello di arricchirsi. Anche se certe scelte dottrinali spingevano gli usurai a pentirsi o le mogli degli usurai a donare parte dei denari in cambio di Messe per il Purgatorio, rimane il fatto che gli usurai o le loro mogli avrebbero potuto benissimo far finta di niente. Chi ha fatto restituzioni lo ha fatto perché ci credeva, come cristiano.

Si potrebbe anche dire che la Chiesa ha rimesso in circolo, nel modo che essa riteneva più conveniente per la società, denari che erano stati accumulati in modo peccaminoso, perlomeno così apparivano a chi li restituiva. Questo non è negativo ed è un modo logico e legittimo di sfruttare la dottrina per fini non necessariamente negativi.

A differenza della Chiesa, la multinazionale opera appositamente per fare profitto e dichiara che questo è un bene, a prescindere da tutti i problemi che ciò può creare; il suo scopo è arricchire gli azionisti. Non mi pare una differenza da poco.

¹⁵² ib.141-142

¹⁵³ Jacques Le Goff scrive addirittura di 'invenzione del Purgatorio'

Medio Evo: conclusioni

L'esperienza medievale è stata un tentativo, reso possibile dalle particolari condizioni socio-economiche, di realizzare un'unica entità di credenti che conformassero i loro comportamenti a dottrine religiose ben articolate e integrate con le leggi secolari. La Chiesa ha diffuso un'ideologia in tutto il continente Europeo e certamente lo ha fatto anche per il proprio interesse, commettendo errori e abusando di una posizione dominante.

Non era tutto perfetto e i problemi erano certamente tanti. Come sempre c'era chi nasceva in un castello e chi in una capanna, con differenze di posizione sociale difficilmente colmabili. Però si trattava di una società di fratelli in Cristo, almeno in teoria, che cercava di informare l'agire ad un ideale che non era quello puramente economico.

Ovviamente anche allora si lavorava per il guadagno, come evidente dalla formula che appare in un libro contabile del 1253¹⁵⁴ :*'al nome di Dio, amen, di guadagno e di buona ventura ke Dio ci dea'*. Però, anche se è "pertinente insistere nella prevalenza di avarizia e cupidigia tra i possidenti, non è meno importante notare che gli uomini chiamavano questi vizi con i loro nomi e non avevano imparato a convincere sé stessi che la cupidigia fosse *intraprendenza* e la sete di ricchezze *economia*."¹⁵⁵

¹⁵⁴ De Roover, 1974, 345

¹⁵⁵ Tawney, 1998, 61: "...had not learned to persuade themselves that greed was enterprise and avarice economy"

Capitolo IV:

Età Moderna e nascita della Teoria Economica

Le differenze fra Medio Evo ed Età Moderna sono tante e di varia importanza, una di queste è la diversa concezione dell'economia in generale. Il motivo prevalente è senz'altro la piccola dimensione della vita economica medievale, non tale da meritare studi separati dal resto dell'attività umana.

Nel Medio Evo cristiano avevamo sempre fatto riferimento all'economia come parte della vita sociale, condizionata da obiettivi ideologici ben precisi. L'analisi economica non esisteva. Venivano solo presi in considerazione gli aspetti, quali *giusto prezzo* e *usura*, che potevano confliggere con l'ideale sociale che la religione Cristiana si prefiggeva. Con la riforma protestante si spezza il monopolio dottrinale della Chiesa Cattolica e si va alla frammentazione, con il singolo solo con la sua coscienza davanti a Dio, fattosi prete lui stesso, senza più mediazioni e senza dottrine applicate in modo più o meno tollerante.

Senza voler entrare nella discussione iniziata da Weber sul fatto che il capitalismo sia o meno espressione del protestantesimo e in particolare del puritanesimo inglese, sta di fatto che l'attenzione si sposta adesso sull'Inghilterra, dove sta nascendo la nuova scienza dell'Economia Politica. Questo è probabilmente dovuto ad altri fattori, che vengono di solito dimenticati o minimizzati, forse perché offuscherebbero il mito dell'Inghilterra come paese pioniere del libero commercio.

Mi riferisco alla saggia politica che l'Inghilterra, paese avvantaggiato dall'aver avuto presto l'unità, ha potuto fare nel suo interesse fin dal tardo Medioevo. L'Italia era in posizione di vantaggio nel XIII secolo e sorpassava di gran lunga ogni altra nazione Europea; il problema è che non esisteva l'Italia come Stato, ma piuttosto una miriade di entità in competizione fra loro.

Se vogliamo dare una colpa alla Chiesa per non aver aiutato la nascita del capitalismo in Italia, questa non va tanto cercata nelle idee inadeguate della sua dottrina, quanto nell'aver sempre e in tutti i modi impedito una unificazione territoriale dell'Italia per proteggere i suoi interessi temporali. Anzi, la Chiesa di Roma non ha esitato a chiamare in suo soccorso lo straniero per indebolire ogni principe italiano che potesse in qualche modo costituire un pericolo per il suo potere. Il problema non era tanto dottrinale quanto di *cupiditas* di potere temporale.

Per arrivare a capire perché l'economia politica sia sorta in Inghilterra occorre fare un pò di storia. Come riferimento userò un testo di Friedrich List, uno dei tanti dimenticati, perché non allineato con le teorie liberoscambiste attualmente dominanti. List era un protezionista che nel 1885 scrisse un piccolo e interessante libro: *National System of Political Economy*, con l'intento di rinfacciare agli Inglesi, che allora erano assolutamente liberoscambisti, la loro precedente politica protezionista, che gli aveva permesso di arrivare alla potenza a cui erano arrivati.

Secondo List, lo spirito del commercio, una volta raggiunto un alto livello in Italia, si sviluppò nelle città della Germania del Nord, in particolare nelle città di Amburgo e Lubeca che nel 1241 formarono la Lega Anseatica. Come le città marinare Italiane prosperarono commerciando con l'Oriente, così le città della lega Anseatica prosperarono commerciando con gli Slavi. Furono i mercanti della Lega Anseatica che portarono la fiaccola del commercio e dell'imprenditoria in Inghilterra, che allora era economicamente molto arretrata, ma aveva il vantaggio di essere politicamente unita. Questi mercanti erano chiamati in Inghilterra Easterlings e poiché a quei tempi la gran maggioranza di monete in circolazione era la loro, da essi derivò il nome corrente della Sterlina.

Per incrementare l'attività produttiva nazionale, nella seconda metà del XIV secolo il re Edoardo III offrì vari privilegi per attrarre i tessitori Fiamminghi, cosa che gli fu agevolata dalle cattive politiche dei regnanti di quel paese, che spinsero molti imprenditori ad emigrare. Una volta che la produzione di

manufatti fu a regime, il re, con una apposita legge, proibì ai suoi sudditi di vestire con qualsiasi abito che fosse prodotto all'estero.

L'Inghilterra proseguì con la politica di espansione e allo stesso tempo di protezione del mercato interno dai suoi stessi cittadini, divenuti coloni; questo avvenne con le Colonie Americane che non avevano il permesso di esportare nemmeno un chiodo in Inghilterra. Lo stesso vale per le Indie, le cui merci pregiate e a basso costo l'Inghilterra era ben lieta di esportare in tutto il continente, pur continuando internamente a consumare i propri prodotti tessili di peggior qualità e maggior costo. Si chiede List: siccome questo è il contrario di quanto Adam Smith o J.B.Say avrebbero detto, cioè che l'Inghilterra avrebbe dovuto comprare dove poteva comprare il meglio al minor costo, perché l'hanno fatto? e risponde che "hanno guadagnato potenza, incalcolabile potenza, mentre gli altri hanno guadagnato il contrario della potenza"¹⁵⁶.

La politica di protezione della potenza continuò con le Navigation Laws del XVII secolo, che impedivano il trasporto di qualsiasi bene verso l'Inghilterra o dalle colonie se non su navi inglesi e con maggioranza di marinai inglesi. Quindi quel paese, grazie a una politica economica protezionista si trovò ad essere nel XVIII secolo il più potente del mondo. Questo dovrebbe essere un motivo sufficiente per capire perché l'Economia Politica sia nata lì e non da altre parti.

La neonata teoria serviva a uno scopo preciso: convincere gli altri di come il libero commercio fosse la miglior politica di questo mondo, anche perché conveniva all'Inghilterra, che di quel mondo era lo stato più forte. Come scriveva Jevons nel 1865 nel suo *The Coal Question*: "il commercio senza restrizioni, rivendicato dai nostri economisti politici, e fondato sulle basi materiali delle nostre riserve di carbone, ha fatto dei principali luoghi e popoli del mondo i nostri volontari contribuenti"¹⁵⁷

Infatti l'utilizzo di carbon fossile, di cui l'Inghilterra era riccamente dotata, per la lavorazione del ferro, fu un'altro dei motivi principali della sua

¹⁵⁶ List,2000,56

¹⁵⁷ Jevons,1965,410

potenza. Jevons non esitava a scrivere, nel valutare l'entità dell'estrazione carbonifera: "il lettore deve farsi da solo, se ne è capace, un'adeguata nozione dello stimolo che il possesso di una tale potenza ha dato alla nostra razza"¹⁵⁸.

Con il XVIII secolo il centro della scena economica si sposta completamente in Inghilterra e da allora in poi di giusto prezzo non si sente più parlare. Leggiamo tutt'al più di *prezzo naturale* in Adam Smith, cioè il prezzo attorno al quale gravita il prezzo di mercato. Non si usa più il termine *giusto* perché l'economia politica deve diventare una scienza e quindi il *prezzo*, che continua ad essere al centro dell'analisi economica, non deve avere aggettivi di tipo etico; se lo scopo è convincere gli altri a fare gli interessi dell'Inghilterra, non si può certo convincerli dicendo ciò che è *giusto*. Bisogna dire quello che è scientificamente provato; anche i seguaci di Marx non a caso parlano di *comunismo scientifico*. La parola *scienza* ha il vantaggio di neutralizzare gli argomenti, anche quando proprio neutrali non sono.

La nascente scienza economica ci può dire come il prezzo viene creato o come viene modificato dai mercati ma non ci vuol dare valutazioni su cosa sia giusto. Come non si può dire se sia giusto che la luna giri intorno alla terra così non si può dire se sia giusto che il prezzo assuma un valore invece che un altro. L'interesse teorico è di tipo causale: quale sia la causa di un prezzo; non è più di tipo sociale e morale: quale sia il prezzo che tiene insieme la società nel migliore dei modi.

Nelle pagine che seguono vedremo come l'analisi inizialmente si concentri sul lato produzione e consideri come il *valore*, che diviene *prezzo* una volta che il bene viene messo sul mercato, sia dovuto alla sola terra (i fisiocratici), alla terra e lavoro (Cantillon) al solo lavoro (Adam Smith, Ricardo, Marx). In questi casi, *nella teoria economica cosiddetta classica, è il costo di produzione che determina il prezzo.*

¹⁵⁸ ib.321

Con la rivoluzione marginalista di fine '800 l'attenzione si sposterà sul consumatore e il prezzo sarà determinato dall'utilità che egli trae dal bene. Sarà quindi *il consumatore che deciderà il prezzo*, a prescindere dal costo di produzione.

Vedremo che l'avvento del XX secolo ci porterà varianti di queste teorie ma nulla di veramente innovativo, se non il tentativo di stabilire i prezzi dall'alto nei paesi comunisti. Con il crollo di questi regimi e l'avvento di quello che io chiamo il *mercato assoluto*, non sembra più lecito parlare di prezzo che non sia il prezzo di mercato. Il fatto che non si senta più parlare di giusto prezzo non significa che il problema sia stato risolto. E' proprio perché si smette di parlarne che nascono i problemi che ci portiamo dietro ancora adesso.

Per poter arrivare a trarre delle conclusioni, è necessario entrare nel dettaglio di come sia evoluta la teoria del valore dal XVII secolo a oggi e di come sia cambiata la percezione di quello che è un giusto comportamento economico. Questo è ciò che faremo nei prossimi capitoli.

Gli Economisti classici: introduzione

La fine del Medioevo si fa convenzionalmente risalire al periodo che comincia con la scoperta dell'America nel 1492, seguita dalla diffusione della stampa, dalla riforma protestante in Germania, dalla nascita della Chiesa d'Inghilterra, dalla fine delle guerre religiose e dalla nascita degli Stati assoluti con la pace di Westphalia del 1648. In questa mutata situazione politica ed economica la Chiesa non ha più il potere dottrinale esclusivo e l'autorità paneuropea che le consentivano di esercitare il ruolo che aveva avuto durante il Medioevo, fino al XVI secolo.

Come abbiamo visto, nel Medio Evo il *giusto prezzo* era quello che si sarebbe determinato sul mercato se tutti gli attori economici si fossero comportati da bravi Cristiani; la Chiesa dava i precetti per comportarsi in tal

modo spiegando quali fossero i peccati da evitare, principalmente avarizia, intesa anche come cupidigia oltre a lussuria e usura. L'idea di fondo era che gli uomini potessero stare insieme in modo armonioso solo seguendo l'insegnamento di Cristo e limitando le loro passioni ed i peggiori vizi. Con la fine del Medioevo e la nuova condizione di limitato potere della Chiesa, ci si è voluti liberare di questi vincoli morali al fine di poter studiare in modo più oggettivo l'economia e la politica. Per questo motivo e in seguito all'aumentata attività economica e alla rinnovata vitalità politica sono così nate la Scienza Economica e la Scienza Politica.

Gli autori a cui si guarda come iniziatori di questo modo di ragionare sono, in politica, Machiavelli, che ha voluto cercare la "*verità effettuale della cosa*"¹⁵⁹ e, in economia, William Petty (1623,1687), che voleva spiegare "con una semplice scienza gli intricati modi del mondo"¹⁶⁰. Il principale contributo di Petty è stato appunto quello di cominciare a scrivere in numeri, pesi e misure, cioè fatti rilevabili empiricamente, che sarebbero dovuti diventare l'oggetto di studio della sua Aritmetica Politica.

Mentre nel Medioevo la Chiesa, pur avendo fiducia nella provvidenza divina, predicava a quello che riteneva essere un popolo di peccatori, all'inizio del '700 si cominciò a pensare che questi peccati lavorassero per il bene di tutti. Albert Hirschman ha scritto un bel libro: *The Passions and the Interests*, in cui cerca di mostrare come da quel periodo si siano volute dominare le passioni distruttive sostituendole con gli interessi individuali; da questo libro vale la pena citare un passo scritto nel 1744 da Giambattista Vico: "dalla ferocia, avarizia e ambizione, i tre vizi che portano l'umanità alla follia, [la società] crea difesa nazionale, commercio, e politica, e quindi causa la forza, la ricchezza e la saggezza delle repubbliche; da questi tre grandi vizi che certamente distruggerebbero l'uomo sulla terra, la società così fa emergere la felicità civile. Questo principio prova l'esistenza della provvidenza divina: attraverso le sue leggi intelligenti le passioni degli uomini che sono

¹⁵⁹ Machiavelli, *Il Principe*, capitolo XV

¹⁶⁰ Dalla introduzione di *Political Arithmetick* (1690) scritta dal figlio che ne ha curato la stampa postuma:.. *it was by him stiled Political Arithmetick, in as much as things of Government, and of no less concern and extent, than the Glory of the Prince, and the happiness and greatness of the People, are by the Ordinary Rules of Arithmetick, brought into a sort of Demonstration. He was allowed by all, to be the Inventor of this Method of Instruction; where the perplexed and intricate ways of the World, are explain'd by a very mean piece of Science.*

interamente occupati nel raggiungimento della loro utilità personale vengono trasformate in un ordine civile che permette agli uomini di vivere in una società umana"¹⁶¹.

Come già anticipato, i fondatori della nascente scienza dell'Economia Politica li troviamo principalmente in Inghilterra, in virtù della sua particolare condizione e potenza. In questo capitolo, abbastanza lungo e complesso, cercherò di riportare le definizioni tecniche di prezzo e valore elaborate dai principali economisti e allo stesso tempo cercherò di mostrare le contraddizioni dei loro punti di vista. Ove possibile mostrerò come dalle loro idee siano stati spesso selezionati quegli aspetti più convenienti alla teoria odierna. Ciò a dire che anche oggi non si può parlare di neutralità per come la storia di questa scienza viene insegnata. Quando ci sarà occasione, farò riferimenti a lavori politici e letterari che spesso criticano la nascente Economia Politica accusandola di fare gli interessi della parte più ricca della popolazione.

Comincerò con l'analizzare la scuola classica che si caratterizza per aver stabilito che la causa del valore risiede nel costo di produzione. Il prezzo di mercato potrà variare, ma sempre in un intorno che sarà quello del suo valore intrinseco dato dal costo di produzione. Questo costo verrà prima visto nella terra e nel lavoro, con diversa enfasi, passando dai Fisiocratici a Smith, Ricardo e Marx.

Mandeville

Vico spiegava come i vizi privati diventassero virtù sociali grazie alla provvidenza divina, altri lo daranno semplicemente per scontato, come ad esempio fece Bernard Mandeville (1670-1733), che all'inizio del '700 pubblicò *The Fable of the Bees or private vices, public benefits*.

¹⁶¹ Vico, Scienza Nuova, citato in Hirschman, 1997, 17

Mandeville non ha una teoria del valore da proporci, è però interessante perché apre una strada che altri seguiranno. La sua teoria di fondo è che i vizi di alcuni, che spendono in lussi e frivolezze, lavorino per il bene di tutta la comunità. Quest'idea è in netto contrasto con i peccati di avarizia e cupidigia tanto deprecati nel Medioevo. Su quest'idea si basa la presunta efficienza dei mercati nel garantire il miglior benessere sociale possibile; è il prototipo della mano invisibile di Adam Smith.

Un pregio del medico ateo Mandeville, di origine olandese, è il non essere ipocrita o visionario e cercare piuttosto di dare soluzioni e spiegazioni pratiche della realtà. Dice che avarizia e prodigalità sono entrambe necessarie per la società; che a patto di mantenere la bilancia dei pagamenti in pareggio, non c'è prodotto estero di lusso che possa mandare in rovina un paese: Se le donne inglesi non vestissero con abiti di seta, sarebbe impossibile per le donne orientali poter vestire con abiti inglesi.¹⁶²

I Fisiocratici

Pochi anni dopo Mandeville, il medico Francois Quesnay (1694-1774) fondò in Francia una scuola di economia politica che basava ogni ricchezza sulla terra: I Fisiocratici. Costoro saranno in auge fra fortune alterne fino al 1776, quando il loro seguace Turgot perderà il posto di controllore di Francia, postazione privilegiata dalla quale aveva provato a mettere in pratica le loro idee.

Secondo Quesnay, solo la terra produce ricchezza, nel senso che coltivandola si ottiene di più del seminato. Le manifatture secondo lui sono attività sterili, di ricircolo. I Fisiocratici erano favorevoli al libero scambio pensavano che l'economia, lasciata libera di agire, avrebbe seguito una legge naturale, simile alle leggi delle altre scienze. Per questo motivo teorizzavano il *laissez faire*, cioè lasciar correre, lasciar fare, che sarebbe diventato un motto di successo fino ai giorni nostri.

¹⁶² Mandeville, 1997, 109

Questo motto viene tuttora usato per consigliare ad un governo di non interferire con il meccanismo economico.

Per i fisiocratici il libero agire del mercato avrebbe creato un prezzo naturale causato dalle attività dei vari fattori dell'economia, primo fra tutti la terra.

Cantillon

Un altro personaggio interessante di quel periodo, che ha vissuto fra Francia e Inghilterra, è Richard Cantillon (1680-1734). Morto in un incendio apparentemente causato da un servo che egli aveva licenziato, ci ha lasciato solo un'opera, pubblicata postuma nel 1755.

Essendo stato un banchiere, ha scritto in modo chiaro e pratico il suo *Essai sur la nature du commerce en general*, nel quale ci espone la sua teoria del valore: "il prezzo e valore intrinseco di una cosa in generale è la misura della terra e del lavoro che è servita per produrlo" e poi: "quando i beni vengono portati sul mercato, i prezzi del giorno sono fissati dalla proporzione fra il prodotto esposto per la vendita e il denaro offerto per gli stessi; questo accade in un luogo convenzionale, sotto gli occhi dei partecipanti dei vari villaggi. Quando il prezzo è stato fissato, gli altri seguono senza difficoltà e così viene determinato il prezzo di mercato del giorno"¹⁶³.

Quindi il *valore* e il *prezzo intrinseco*, che egli non differenzia, dipendono dal lavoro e dalla terra necessari a produrre il bene, ma quando questo bene viene messo sul mercato ci possono essere variazioni date dalla domanda e dall'offerta del giorno.

Adam Smith

"Adam Smith trattava la ricchezza materiale come un campo separato di studi; l'averlo fatto con grande senso di realismo lo fece diventare il fondatore di una nuova scienza: l'economia. Nonostante tutto, la ricchezza per lui non

¹⁶³ Cantillon, 1755, n.d.

era altro che un aspetto della vita della comunità, agli scopi della quale rimaneva subordinata"¹⁶⁴

Adam Smith (1723-1790) è considerato, a torto o a ragione, il fondatore della scienza dell'economia politica. Il suo libro più famoso, *The Wealth of Nations* (1776) è stato pubblicato l'anno dell'indipendenza delle colonie americane e dell'invenzione della macchina a vapore di Watt. Professore di Filosofia morale, amico di David Hume, aveva già scritto *La Teoria dei sentimenti morali* (1759), aveva viaggiato come tutore in Francia dove era venuto a conoscenza delle idee dei fisiocratici e di quelle degli illuministi, direttamente dai più importanti rappresentanti di questo filone di pensiero, tra cui Voltaire.

The Wealth of Nations non è un arido trattato di teoria economica. Le idee economiche sono sempre presentate in modo discorsivo, con aneddoti ed esempi pratici. I concetti economici non sono perfettamente messi a fuoco, come verrà notato da Ricardo, che mezzo secolo dopo perfezionerà questo aspetto dell'opera di Smith¹⁶⁵. Smith riprende le idee di Mandeville, che peraltro non approvava¹⁶⁶, però le ingentilisce "sostituendo termini forti come *passioni* e *vizio* con parole più blande come *vantaggio* e *interesse*"¹⁶⁷.

Quello che viene normalmente citato delle mille pagine di *The Wealth of Nations* sono tre concetti: la *divisione del lavoro*, la *mano invisibile* e la bontà del *libero commercio*. Vediamoli in dettaglio aggiungendo qualche notizia aggiuntiva che di solito non viene riportata.

Divisione del lavoro: Adam Smith scrive che "il più grande miglioramento della produttività ...sembra essere nella divisione del lavoro"¹⁶⁸ e fa l'esempio della fabbrica di spilli che grazie a questa divisione ha aumentato a dismisura la produzione giornaliera. Questa è la parte del suo

¹⁶⁴ Polanyi,2001,116

¹⁶⁵ A volte, la teoria economica classica che si fa risalire ad Adam Smith, viene anche chiamata teoria Ricardiana.

¹⁶⁶ Landreth,2002,77

¹⁶⁷ Hirschman,1997,19

¹⁶⁸ Smith,1965,3

pensiero che sempre viene riportata e insegnata. Nello stesso libro egli aveva però anche scritto: "Nel progresso della divisione del lavoro, l'impiego della gran parte di coloro che vivono di lavoro, cioè la stragrande maggioranza delle persone, finisce per essere limitato ad alcune semplici operazioni, spesso una o due. Ma le capacità di comprensione della maggior parte degli uomini sono necessariamente formate dalle loro attività abituali. L'uomo la cui vita è spesa facendo alcune semplici operazioni...non può allenare le sue capacità di comprensione o esercitare la sua inventiva per rimuovere impedimenti che non occorrono mai...e generalmente diventa stupido e ignorante tanto quanto è possibile diventarlo per un essere umano"¹⁶⁹. Sul problema del livello di abbruttimento a cui sono soggetti i lavoratori delle fabbriche che prosperano grazie alla divisione del lavoro ritorneranno William Lowett, Robert Owen e il movimento Cartista, che chiederà possibilità per i lavoratori di essere educati da un sistema di educazione libero, religioso o laico a seconda delle proprie convinzioni, senza alcuna interferenza o controllo da parte del governo¹⁷⁰.

Mano Invisibile: Smith scrive che "...ogni individuo, quindi, fa di tutto per usare il suo capitale nel supporto dell'industria nazionale...nel fare questo non intende promuovere l'interesse pubblico...nel preferire il supporto dell'industria nazionale rispetto all'industria straniera, fa quello che gli sembra più sicuro..intende solo il suo guadagno...e in questo, come in altri casi ,è guidato da una mano invisibile a promuovere un fine che non era parte delle sue intenzioni"¹⁷¹. Ho evidenziato l'ultima parte perché è quella che viene normalmente riportata, volendo far credere che si riferisca a qualsiasi azione che avvenga sul libero mercato. In realtà Smith la usa in un contesto ben preciso, che è quello del commercio estero e parte dall'assunto che "ogni individuo cerca di usare il suo capitale più vicino a casa possibile e di conseguenza più che può in supporto dell'industria nazionale".¹⁷² Avevamo

¹⁶⁹ ib.734

¹⁷⁰ Estratto dal programma Cartista del 1847

¹⁷¹ Smith, 1965,423

¹⁷² ib.421

già visto un concetto molto simile in uno scolastico: Ugo di San Vittore, nella sua definizione di commercio estero.

Ad Adam Smith quest'idea della mano invisibile piace molto e la usa anche nel suo altro libro, quello sulla teoria dei sentimenti morali: "l'orgoglioso proprietario terriero guarda i suoi campi sterminati e senza pensare ai suoi simili consuma nella sua mente tutto il raccolto...ma il proverbio che l'occhio tiene più della pancia non è mai stato più vero che nel suo caso. La capacità del suo stomaco non è proporzionata all'immensità dei suoi desideri e non riceverà più dell'umile contadino. Il resto è obbligato a distribuirlo..[tutti] così derivano dalla sua lussuria e dal suo capriccio quella parte delle necessità della vita che avrebbero invano atteso dalla sua umanità e giustizia..I ricchi non fanno altro che selezionare dal mucchio quello che è più prezioso e gradevole...dividono con i poveri il prodotto dei loro miglioramenti...*sono guidati da una mano invisibile* nel fare quasi la stessa distribuzione dei beni necessari alla vita che sarebbe stata fatta se la terra fosse stata divisa equamente fra i suoi abitanti...quando la *provvidenza* divise la terra fra pochi signori, non dimenticò e non abbandonò coloro che sembravano essere stati dimenticati in quella divisione"¹⁷³

Che dire? la mano invisibile è quella che fa la carità? la provvidenza è stata provvidente con pochi? per tirarsi su di morale forse è il caso di andare a leggere il Manifesto del Partito Comunista che è senz'altro utopico ma almeno pieno di gloriose speranze e non di questa ipocrita rassegnazione.

Bontà del libero commercio: un'altro dei motivi per cui Adam Smith è un'icona della teoria economica è la sua propensione per il libero commercio. A parte tutti i distinguo di cui il suo libro è pieno, non ultimo quello dal cui contesto è estrapolata la frase della mano invisibile, bisogna ricordare che Adam Smith negli ultimi dieci anni della sua vita fece il commissario delle dogane a Edinburgo e che anche nel suo libro più importante riconosce che le *navigation laws*, cioè le leggi che impedivano il trasporto di prodotti inglesi dalle colonie su navi non inglesi e senza maggioranza di marinai inglesi, sono

¹⁷³ Smith,2000,264-265

state una buona cosa perché la convenienza commerciale è una cosa ma la potenza della nazione è un'altra¹⁷⁴.

Dopo questa lunga - spero interessante - divagazione, vediamo quale fosse il concetto di valore di Adam Smith: "Il solo lavoro, quindi, che non varia mai nel suo proprio valore, è esso solo il vero e reale standard per mezzo del quale il valore di tutti i beni può essere stimato e comparato in ogni luogo e in ogni momento. E' il loro vero prezzo; il denaro è solo il loro prezzo nominale". Poi, nello scrivere delle parti che compongono il prezzo di un bene, spiega come nello stato iniziale il lavoro appartenga solo al lavoratore e solo questo misuri il prezzo, ma poi, con l'avvento del capitalismo, un'altra parte diviene il profitto del capitalista. Inoltre, una volta che tutta la terra è divenuta proprietà privata¹⁷⁵, "i proprietari, che come gli altri uomini amano raccogliere dove non hanno seminato"¹⁷⁶ chiedono una rendita per i prodotti della terra. Quindi anche questa rendita diventa la terza parte componente il prezzo. In ogni caso il reale valore di tutte le differenti parti che compongono il prezzo può essere misurato dalla quantità di lavoro che esse possono comprare o comandare. Infatti la teoria di Smith viene anche chiamata teoria del lavoro comandabile (*labour command theory*¹⁷⁷).

Per Adam Smith "la parola *valore*...ha due significati...a volte significa l'utilità di un particolare oggetto, a volte il potere di comprare altri beni con il possesso che quel bene dà. Uno si chiama *valore d'uso*, l'altro *valore di scambio*. Le cose che hanno frequentemente il più grande valore d'uso hanno spesso poco valore di scambio, e viceversa...niente è più utile dell'acqua ma non si potrà usarla per comprar granchè...Un diamante al contrario ha scarso valore d'uso ma una gran quantità di altri beni possono essere ottenuti in cambio di esso."¹⁷⁸

Non c'è più l'idea di *giusto prezzo*, c'è però il *prezzo naturale*: "quando il prezzo di un bene è né più né meno di quello che è sufficiente per pagare la

¹⁷⁴ Smith, 1965, 429

¹⁷⁵ Grazie alla provvidenza, scrive in *The theory of moral sentiments*

¹⁷⁶ Smith, 1965, 49

¹⁷⁷ Landreth, 2002, 97

¹⁷⁸ Smith, 1965, 28

rendita della terra, i salari dei lavoratori, e i profitti del capitale necessario per crescere, preparare e portare il bene al mercato, secondo i loro tassi naturali, il bene viene venduto per quello che è il suo *prezzo naturale*¹⁷⁹, e ancora: "L'effettivo prezzo al quale un bene viene venduto è chiamato il suo prezzo di mercato. Può essere superiore, inferiore o esattamente uguale al suo prezzo naturale...il prezzo naturale quindi è come se fosse il prezzo centrale intorno al quale i prezzi di tutti i beni continuamente gravitano"¹⁸⁰.

Smith utilizza la terminologia della scienza del momento, metodo in voga fra gli economisti anche in seguito. In questo caso il paragone è fatto con la teoria della gravitazione di Newton. Egli considera e scompone i fatti, non fa inutili e poco scientifiche valutazioni di cosa sia giusto, il prezzo può al massimo essere naturale, non giusto.

Ricardo

David Ricardo (1772-1823) fu speculatore di successo e membro del Parlamento, lesse il libro di Adam Smith e cercò di dare alla teoria economica una ulteriore parvenza di neutralità depurandola di tutti i riferimenti storici e aneddotici che rendono piacevole leggere *The Wealth of Nations*. Come scrive Heilbroner: "l'universo di David Ricardo, descritto nel suo *Principles of Political Economy* del 1817, è arido, minimale e condensato; non c'è niente della vita, dei vivi dettagli di Adam Smith. Non c'è altro che principi astratti...ma a differenza di un insieme di pure proposizioni geometriche, questo sistema ha dei risvolti umani: è un sistema tragico."¹⁸¹

Per Ricardo l'unico agente sociale che si avvantaggia è il proprietario terriero in virtù della sua rendita di posizione. La maggiore o minore fertilità della terra non contribuisce a far variare il prezzo, perché comunque questo è determinato dal lavoro necessario per la coltivazione della terra meno fertile. Se un proprietario ha terra più fertile egli semplicemente si appropria di questa eccedenza.

¹⁷⁹ ib.55

¹⁸⁰ ib.56-58

¹⁸¹ Heilbroner,2000,94

Scrive Ricardo : "il valore di un bene, o il valore di ogni altro bene per il quale verrà scambiato, dipende dalla quantità relativa di lavoro che è necessaria per la sua produzione, e non dalla minor o maggior compensazione che è stata pagata per quel lavoro". Il problema è cercare di dare una misura univoca del valore di un bene. Ricardo trova questa misura nel lavoro necessario per produrlo, incluso il lavoro passato che è servito per produrre i mezzi di produzione.

Questo valore è il *prezzo naturale*, ma anche il mercato fa la sua parte nel farlo variare, però sempre intorno a questo prezzo naturale. Ricardo ci dice che i beni possono ottenere il loro valore di scambio da due fonti: la scarsità o il lavoro necessario a produrli. I beni che devono il loro valore alla scarsità sono però pochi in relazione agli altri e quindi trascurabili ai fini dell'analisi. Se la quantità di lavoro necessaria alla produzione di un bene ne regola il valore di scambio, allora aumentando o riducendo il lavoro necessario a produrre questo bene se ne varierà anche il prezzo intrinseco; il prezzo nominale dipende però anche dalla variazione del valore della moneta.

Secondo lui il prezzo viene stabilito dalle ore di lavoro necessarie nelle peggiori condizioni di qualità del terreno o della miniera, che comunque si trova conveniente sfruttare. Quello che si paga in più per terreni o miniere migliori costituisce la rendita dei proprietari di questi possedimenti di migliore qualità. Ricardo scrive che "la rendita è quella porzione del prodotto della terra che viene pagato al proprietario terriero per l'uso delle originali e *indistruttibili* potenze del suolo"¹⁸² e metto in corsivo indistruttibili, perché l'idea che le risorse siano gratis o che siano infinite continua ad essere in voga anche oggi. Il crescere della popolazione renderà necessario sfruttare terre meno fertili, che richiederanno più ore di lavoro. Questo provocherà l'aumento dei prezzi e allo stesso tempo aumenterà la rendita dei proprietari di terreni e miniere.

¹⁸² Ricardo, 1996, 45

Sul prezzo del lavoro Ricardo ci dice che: "Il lavoro, come tutte le altre cose che vengono acquistate e vendute, e che possono essere aumentate o diminuite in quantità, ha il suo prezzo naturale e di mercato. Il *prezzo naturale del lavoro* è quel prezzo che è necessario per permettere ai lavoratori, uno con l'altro, di sopravvivere e perpetuare la loro razza, senza crescita o diminuzione", "Il prezzo naturale del lavoro, quindi, dipende dal prezzo del cibo, delle necessità e convenienze necessarie per il mantenimento del lavoratore e della sua famiglia"¹⁸³.

E continua: "Il prezzo di mercato del lavoro è il prezzo che viene veramente pagato per esso, dalla naturale operazione della proporzione della offerta rispetto alla domanda; il lavoro è caro quando è scarso ed economico quando è abbondante. Per quanto il prezzo di mercato del lavoro possa deviare dal suo prezzo naturale, esso ha, come gli altri beni, una tendenza a conformarsi ad esso."¹⁸⁴

Queste tristi valutazioni sulla sorte dei lavoratori non sono sfuggite alle critiche del movimento Cartista. Bronterre O'Brien così scriveva su *The Operative* il 25 novembre 1838: "ad un recente raduno della Anti Corn Law, indetto dagli speculatori di Marylebone, fu stabilito come un assioma indiscutibile che il prezzo del pane è la norma secondo la quale dovrebbero essere sempre regolati i salari, dimostrando così chiaramente che, purchè il lavoratore abbia abbastanza da mangiare, poco importa se riceve o no *il giusto equivalente del suo lavoro*".

Prima di concludere, vale la pena di divagare e ricordare che Ricardo è l'inventore del principio del vantaggio comparato nel commercio estero, con una nota interessante. Nel suo *Principles of Political Economy and Taxation* Ricardo fa l'esempio del *vino portoghese* e del *tessuto inglese*, ipotizzando che in Inghilterra ci vogliano 100 ore di lavoro per fare una specifica quantità di tessuto e 120 ore per fare una specifica quantità di vino mentre in Portogallo occorrono 80 ore di lavoro per produrre la stessa quantità di vino e

¹⁸³ Ricardo, 1996, 65

¹⁸⁴ *ib.* 66

90 per la stessa quantità di tessuto. Ricardo afferma che al Portogallo conviene produrre solo vino, all'Inghilterra solo tessuto e scambiare questi prodotti per il reciproco vantaggio di entrambi.

Questo principio viene insegnato ancora oggi nei corsi universitari di Economia Internazionale, è ritenuto valido, e lo è senz'altro se si tralasciano le implicazioni politiche di vantaggio relativo, in termini di potenza, poichè una cosa è produrre patate e un'altra computer o cannoni.

Quello che però non viene mai citato è ciò che Ricardo scrive nelle stesse pagine e che vale la pena di riportare per intero, nella mia traduzione dall'originale: "Sarebbe indubbiamente vantaggioso per i capitalisti inglesi, e per i consumatori di entrambi i paesi, che in queste circostanze sia il vino che il tessuto fossero prodotti in Portogallo, e che quindi il capitale e il lavoro Inglese utilizzato nel fare tessuti, fosse spostato in Portogallo a quello scopo. ...l'esperienza, comunque, mostra che la supposta o reale insicurezza del capitale, quando non sotto il diretto controllo del suo proprietario, insieme alla naturale avversione che ogni uomo ha rispetto a lasciare il paese della sua nascita e le sue conoscenze, e fidarsi, con le sue abitudini già formate, di un governo straniero e delle sue leggi, tiene a freno l'emigrazione del capitale. Questi sentimenti, *che mi dispiacerebbe vedere indeboliti*, inducono molti uomini con capitali a disposizione ad essere soddisfatti con un basso tasso di profitto nel loro paese, piuttosto che cercare un più vantaggioso impiego per la loro ricchezza in paesi stranieri."¹⁸⁵

Da questo passaggio si vede come Ricardo, per quanto la sua analisi possa apparire dura per certi aspetti, ad esempio il considerare come salario naturale quello di mera sussistenza, si renda benissimo conto di come occorra porre limiti alla ricerca di profitto, se contemporaneamente si vuole mantenere la stabilità e la potenza del proprio paese. Il parlare di potenza può dare un tono *mercantilista* alla mia analisi, però quella è la realtà, per quanto Ricardo venga sempre studiato come alfiere del libero commercio. Libero commercio sì, ma con auspicabile assenza di movimento di capitale.

¹⁸⁵ Ricardo, 1996, 95

La realtà sociale del XIX secolo in Inghilterra

Quando Adam Smith scriveva, la rivoluzione industriale non era ancora cominciata e le prospettive gli potevano, a ragione, apparire rosee.

Le macchine che lui vedeva non erano niente di complesso, basti ricordare che la macchina a vapore di Watt venne inventata l'anno di pubblicazione del suo libro, il 1776. La realtà industriale di 50 anni dopo era ben diversa, come magistralmente descritta da Dickens in *Hard times*¹⁸⁶.

In Inghilterra insieme all'avanzare delle neutrali teorie economiche ci fu un forte dibattito e ci furono scontri sociali a causa della pressione che lo sviluppo stava avendo sulle vite di milioni di persone comuni. Polanyi scrive: "non ci dovrebbe voler molto a capire che un processo di cambiamento non controllato, il cui progredire sia troppo veloce, debba essere rallentato, se possibile, per salvaguardare il benessere della comunità. Queste semplici verità del modo di governare tradizionale...nel diciannovesimo secolo furono cancellate dai pensieri delle persone educate da un utilitarismo crudo e corrosivo combinato con una fiducia acritica nelle supposte auto-guaranti virtù della crescita"¹⁸⁷.

Già nel 1786 Joseph Townsend aveva scritto *A Dissertation on the Poor laws*, in cui chiedeva che le leggi di sostegno per i poveri venissero modificate in modo da ridurre il costo e gli effetti, a suo parere negativi. Le Poor Laws erano un corpo di leggi che aveva avuto inizio al tempo della Regina Elisabetta I nel 1597 e che prevedevano una forma di assistenza per i più poveri, tramite le parrocchie. La regina era stata colpita dal vedere quanti poveri ci fossero nel suo paese. Questa nuova realtà era in gran parte dovuta alle *enclosures*, ovvero alla recinzione di terreni prima usati in comune per pastorizia, raccolta di legname e piccole coltivazioni. I nobili che fino ad allora non si erano curati di sfruttare tutte le loro terre, trovavano molto conveniente

¹⁸⁶ Dickens, 1994, 61

¹⁸⁷ Polanyi, 2001, 35

cacciare i contadini e mettere al loro posto pecore; per questo, in *Utopia*, Thomas More scrive che le pecore mangiano gli uomini.¹⁸⁸

Nel 1795 a queste leggi furono aggiunte quelle del cosiddetto *Speenhamland system*, che garantivano un contributo a chi riceveva paghe inferiori a quello che veniva considerato il livello di sussistenza. Queste leggi avevano il difetto di legare il povero alla parrocchia e delegare a quest'ultima poteri che ovviamente sfociavano in abusi. Un altro difetto era il costituire una concorrenza sleale fra gli imprenditori che si avvalevano di poveri *assistiti* e chi invece pagava loro un più giusto salario.

Joseph Townsend scriveva prima che questo sistema venisse introdotto; è interessante estrarre alcune delle sue considerazioni, volte a convincere il parlamento a modificare le Poor Laws. Townsend scrive che "le industrie cercano sempre il paese più a buon mercato"¹⁸⁹, e ancora: "sembra una legge di natura che i poveri debbano essere imprevedenti e che ce ne siano per questo sempre abbastanza per svolgere i più servili, i più sordidi, i più ignobili compiti nella comunità...le flotte e le armate di uno stato sarebbero presto in cerca di soldati e marinai, se la sobrietà e la diligenza prevalessero, perché cos'è se non sofferenza e povertà che può spingere le classi più povere ad affrontare tutti gli orrori che li aspettano sull'oceano tempestoso o sul campo di battaglia?"¹⁹⁰.

Comunque poiché i poveri sono troppi "qualche freno è assolutamente necessario: la fame, non provata direttamente, o temuta dall'individuo per sé stesso, ma prevista per la propria progenie." E ancora "accade con la specie umana come con gli altri articoli di mercato ...la domanda regola il mercato"¹⁹¹. Per Townsend è inutile e costoso che lo stato si prenda cura dei poveri e tassi i ricchi a questo fine, rendendo così odiosi i poveri ai loro occhi; è meglio lasciare ogni aiuto al loro buon cuore: "se i poveri sono obbligati a coltivare l'amicizia del ricco, al ricco non mancherà mai la predisposizione ad alleviare

¹⁸⁸ Utopia, Thomas More, Libro I: I do not think that this necessity of stealing arises only from hence; there is another cause of it more peculiar to England.' "What is that?" said the cardinal. "The increase of pasture," said I, "by which your sheep, which are naturally mild, and easily kept in order, may be said now to devour men, and unpeople, not only villages, but towns..."

¹⁸⁹ Townsend, 1786, sec.V

¹⁹⁰ Townsend, 1786, Sect.VII

¹⁹¹ ib. Sect.IX

le sofferenze dei poveri"¹⁹². Cioè, sintetizzo io, prima gli togliamo tutto e poi ci salviamo l'anima facendogli la carità.

A proposito dell'abolizione delle Poor Laws, così scrive Polanyi in *The Great Transformation*: "essenzialmente la società economica era fondata sulla dura realtà della Natura, se l'uomo disobbediva alle leggi che regolavano quella società, il crudele giustiziere avrebbe soffocato la progenie dell'imprevidente", "il vero significato del doloroso problema della povertà era stato scoperto: la società economica era soggetta a leggi che non erano leggi umane"¹⁹³.

Anche Ricardo criticava queste leggi: "il principio della gravitazione non è più certo che la tendenza di quelle leggi di cambiare ricchezza e vigore in miseria e povertà..finchè alla fine tutte le classi saranno infettate con la piaga della povertà universale"¹⁹⁴ ; è però interessante, come ci fa notare Karl Polanyi, che: "egli completò quello che Locke e Smith avevano cominciato, l'umanizzazione del valore economico; quello che i Fisiocratici avevano creduto fosse dovuto alla Natura, Ricardo lo attribuì all'uomo. In un teorema erroneo dallo scopo tremendo investì il lavoro, solo, della capacità di costituire valore, così riducendo tutte le possibili transazioni della società economica nel principio dello scambio su basi paritarie in una società di uomini liberi"¹⁹⁵. Marx raccoglierà il testimone e darà a quest'idea una direzione inaspettata e ai poveri una speranza o forse addirittura una fede.

"La riforma delle Poor Laws arrivò nel 1834 e liquidò questa anomalia del mercato del lavoro: il diritto di vivere fu abolito. La crudeltà scientifica di quell'atto fu scioccante ...se con il Speenhamland system ci si prendeva cura della gente come di bestie non troppo preziose, adesso dovevano arrangiarsi...adesso il lavoratore era senza casa nella società..Fino al 1834 non era esistito in Inghilterra un mercato competitivo del lavoro"¹⁹⁶

In questo panorama di ineluttabili leggi naturali a cui sembravano sottoposti i figli reietti della rivoluzione industriale, l'unico che provò ad

¹⁹² ib. Sect.XIV

¹⁹³ Polanyi,2001,131

¹⁹⁴ Ricardo citato in Polanyi,2001,132

¹⁹⁵ Polanyi,2001,132

¹⁹⁶ Polanyi,2001,86-87

abbozzare una critica fu Robert Owen, che dedicò la sua vita al tentativo di costruire una società migliore. Owen si rendeva conto che la nuova tecnologia dava all'umanità la possibilità di ottenere un miglioramento per tutti; egli non credeva in alcuna ferrea legge naturale. Il suo atteggiamento negativo verso la Chiesa gli creò ostacoli, ciononostante le sue *fabbriche modello* di New Lanark, dove i bambini studiavano e giocavano invece di lavorare, vennero visitate da personalità di tutto il mondo, segno dell'interesse che c'era verso i problemi creati dall'industrializzazione.

Robert Owen è il solo che, anziché limitarsi a scrivere teorie potesse vantare conoscenze pratiche ed è il solo che nei suoi progetti abbia speso tutte le sue fortune. Purtroppo ai nostri giorni non è facile sentirne parlare o leggere i suoi libri; il suo punto di vista è ben spiegato da questo estratto del suo *saggio sulla formazione del carattere*: "Ogni carattere in generale, dal migliore al peggiore, dal più ignorante al più illuminato, può essere dato a qualsiasi comunità, anche a tutto il mondo, con l'utilizzo di mezzi appropriati; questi mezzi sono quasi completamente a disposizione e sotto il controllo di coloro che hanno influenza negli affari degli uomini"¹⁹⁷.

Come abbiamo visto, all'inizio dell'800, la situazione era molto fluida. Non tutti erano soddisfatti di ciò che stava accadendo, non tutti abbassavano il capo di fronte alle ineluttabili leggi di Natura. C'era chi addirittura le voleva sfidare.

Marx

Karl Marx (1818-1883) è l'ultimo grande fra gli economisti classici, intesi come coloro che consideravano esistesse un valore intrinseco determinato dal costo di produzione. Marx è un economista *sui generis*; il suo impegno in anni di studio, vissuti a Londra in ristrettezze economiche, era finalizzato a utilizzare la teoria esistente per dimostrare l'inevitabilità del crollo del sistema capitalistico. Sulla sua tomba, al cimitero di Highgate, è scritto: "*i filosofi*

¹⁹⁷ Owen, 1927, 14

hanno sempre cercato di capire il mondo, il punto è cambiarlo"; questo è ciò che lui e i suoi seguaci hanno cercato di fare.

Marx utilizza il concetto classico della divisione della società in classi, però non accetta con rassegnazione la distribuzione delle ricchezze che, come Adam Smith ci assicura nella sua *Teoria dei sentimenti morali*, viene realizzata dalla *mano invisibile*. Marx impugna la lama della precisione scientifica dell'Economia Politica e la punta verso l'emergente classe dei capitalisti, che avevano visto in essa il miglior modo per sostituire la speranza e la divina provvidenza con l'ineluttabilità delle leggi della Natura e l'azione benefica del mercato.

In apertura del primo volume del Capitale egli considera come la ricchezza delle società in cui prevale il modo di produzione capitalista appaia come "un immenso insieme di beni di consumo"¹⁹⁸ e per questo inizia la sua analisi economica partendo proprio dal valore di questi beni. Egli considera come ogni cosa utile possa essere guardata dal punto di vista qualitativo e quantitativo. L'aspetto qualitativo è il *valore d'uso*, o la *qualità intrinseca*. Quando alcuni beni sono messi sul mercato il rapporto fra i loro valori d'uso diventa il *valore di scambio*, che assume l'aspetto del *prezzo di mercato*.

Mentre il valore d'uso è qualcosa di intrinseco, il valore di scambio, cioè il prezzo, non può essere intrinseco perché varia a seconda del luogo e del tempo in cui lo scambio ha luogo. Egli dice che se vogliamo trovare un minimo comun denominatore per tutti i beni, l'unica cosa che li accomuna è di essere prodotti del lavoro, presente o passato. A questo punto si pone il problema dei diversi tipi di lavoro, poiché non tutti lavorano allo stesso modo, e Marx conclude che quello che occorre considerare è il lavoro medio e lo chiama *lavoro socialmente necessario*, cioè: "il tempo di lavoro richiesto in media...per produrre ogni valore d'uso alle condizioni di produzione normali per una data società e con la media capacità e intensità di lavoro ivi

¹⁹⁸ Marx, 1990, 125

prevalente"¹⁹⁹. Quindi, in conclusione, "ciò che determina la grandezza del valore di ogni articolo è quindi la quantità di lavoro socialmente necessaria per produrlo". Da questo egli deduce che se l'uomo riuscisse a trasformare il carbone in diamanti senza sforzo, questi avrebbero meno valore dei mattoni.

Un bene per aver valore deve essere utile. Se è inutile non ha alcun valore, a prescindere da quanto lavoro è stato necessario per realizzarlo. Poiché il valore di ogni cosa utile corrisponde al lavoro impiegato nel realizzarla, Marx deduce che il capitalista si appropria di un *plusvalore* pagando il lavoratore meno del valore-lavoro del bene da lui realizzato. In pratica al lavoratore viene pagato il ricardiano salario di sussistenza, mentre i beni prodotti vengono venduti per il loro vero valore. La soluzione prospettata da Marx è la conquista della proprietà dei mezzi di produzione da parte dei lavoratori.

La teoria marxiana ha dei corollari; ad esempio il concetto di *esercito di riserva dei disoccupati*, in base al quale i capitalisti, sostituendo la forza lavoro con macchinari, cercano di mantenere un livello di disoccupazione sufficiente ad evitare un eccesso di richiesta di mano d'opera, allo scopo di impedire un aumento dei salari.

Con Marx l'Economia diventa molto Politica. Per lui l'organizzazione sociale apparente e tutte le sue ideologie dominanti non sono altro che un modo di mascherare i veri interessi sottostanti che sono sempre economici. In pratica, secondo Marx, *la mano è invisibile perché è nascosta*, ma non è né imparziale né provvidenziale.

Non troviamo un riferimento al concetto di *giusto prezzo* nella teoria Marxiana, poiché egli fa ragionamenti scientifici e non morali, come avevano invece fatto i primi socialisti, cosiddetti utopisti. Mi sembra di poter dire che il *giusto prezzo* per Marx sarebbe quel valore di scambio che corrisponde al valore d'uso, nel caso in cui tutto il valore-lavoro impiegato venisse pagato al lavoratore. In pratica, se per produrre il bene utile x ci vogliono 10 ore mentre per produrre il bene utile y ce ne vogliono 5, allora 1 x scambierà per 2 y e

¹⁹⁹ Marx, 1990, 129

questo sarà giusto se i lavoratori percepiranno per intero i frutti di questo scambio.

Appare evidente che, secondo Marx, in una società di mercato basata sul capitalismo non ci può essere *giusto prezzo*, poiché il capitalista, tramite il meccanismo del plus-valore, si appropria di parte del lavoro altrui.

Il giusto prezzo (marginale) deciso dal consumatore

La rivoluzione marginalista

Marx è vissuto in povertà ed ha studiato per anni all'interno del British Museum per capire come sfruttare la teoria contro l'economia politica ortodossa e contro il sistema. Quando pareva esserci riuscito la teoria è cambiata. Il Capitale è stato pubblicato nel 1867; "tra il 1871 e il 1874, Jevons, Menger e Walras pubblicarono libri che influenzarono la teoria economica ortodossa"²⁰⁰ iniziando la cosiddetta *rivoluzione marginalista*.

Fino ad allora gli economisti della scuola classica avevano diviso la società in classi e avevano fatto risalire il prezzo in qualche modo al lavoro necessario a produrre il bene. Marx aveva tratto le conclusioni che quindi era la classe dei lavoratori quella che era veramente produttiva e lo aveva dichiarato e argomentato nei suoi scritti.

Secondo i marginalisti, così chiamati perché interessati alle variazioni dei valori *al margine*, l'unica cosa che conta è l'utilità che il consumatore trae dal bene. E' solo questa che stabilisce il suo valore. Non l'utilità assoluta ma quella dell'ennesima unità di bene che egli consuma.

Quindi, per i marginalisti:

1. è il consumatore che decide il prezzo che non è più direttamente collegato al lavoro necessario a produrlo
2. non si parla più di classi ma si enfatizza l'utilità individuale.

²⁰⁰ Landreth, 2002, 224

Si passa da un mondo di operai sfruttati, ma pur sempre produttori, ad un mondo di allegri consumatori che hanno il potere di decidere i prezzi. Indubbiamente un bel cambiamento, se ci si crede. Di fatto questa è la teoria che viene seguita ancora oggi.

Jevons dichiarava soddisfatto: "ripetute riflessioni e ricerche mi hanno portato ad una opinione in qualche modo nuova, che il valore dipenda *interamente* dall'utilità. Le opinioni prevalenti [invece] considerano il lavoro piuttosto che l'utilità come l'origine del valore"²⁰¹. Come possiamo leggere dalle sue parole, il valore dipende dall'utilità non in parte, bensì interamente. Jevons e gli altri marginalisti probabilmente enfatizzavano questo aspetto per dare maggior rilievo alla loro teoria. Di influenza dell'utilità sul prezzo si era sempre parlato, nessuno aveva però affermato che il prezzo dipendesse *interamente* da essa.

I motivi per il successo di un'idea così estrema possono essere vari; uno, a parer mio probabile, è che serviva per disinnescare la bomba Marx; inoltre la nuova teoria offriva la possibilità di spostare lo studio dell'Economia Politica, che da lì a poco si sarebbe chiamata solo Economics, dal campo della critica sociale e dell'analisi descrittiva, comprensibile da tutti, a quello più criptico della matematica.

La teoria marginalista non è nata nel vuoto, ma, come sempre, ha costruito su idee precedenti. Per le idee di base ha pescato nell'utilitarismo benthamiano, per gli strumenti ha attinto a piene mani dalla matematica che si applicava in quegli anni allo studio della meccanica.

Le origini della teoria dell'utilità

Jeremy Bentham (1748-1832) era un individualista ottimizzatore. Il suo voler ottenere il massimo con il minimo sforzo è ben rappresentato dal suo progetto del Panoptikon, l'edificio circolare su più piani, con una torretta centrale,

²⁰¹ Landreth, 2002, 225

costruito in modo da permettere ad un singolo guardiano di controllare un elevato numero di carcerati, o operai.

Il suo individualismo è ben espresso dal seguente concetto: "la comunità è un corpo fittizio, composto dai singoli individui che sono considerati i suoi membri. L'interesse della comunità cos'è? la somma degli interessi dei tanti membri che la compongono"²⁰²

E ancora: "La Natura ha posto l'umanità sotto il controllo di due padroni, il dolore e il piacere...essi controllano tutto ciò che facciamo, pensiamo e diciamo..il principio dell'utilità riconosce questa soggezione e l'assume come fondamento di quel sistema il cui scopo è di incrementare la felicità per mezzo della ragione e della legge."²⁰³

E più in dettaglio, per quello che ci interessa: "Per utilità si intende quella proprietà di qualsiasi oggetto, per la quale esso tende a produrre beneficio, vantaggio, piacere, bene o felicità o a prevenire dolore, male o infelicità della parte il cui interesse viene considerato: se quella parte è la comunità in generale, allora è l'interesse della comunità: se è un particolare individuo, allora è la felicità dell'individuo"²⁰⁴.

Voglio senz'altro criticare l'utilitarismo, inteso come *unica* guida dell'individuo nelle sue scelte, non vorrei però passare all'errore opposto e considerare ciò che è utile come amorale. Per Aristotele l'amicizia si fonda anche sull'utilità²⁰⁵ e anche Croce si chiede: "*quale azione morale sarebbe veramente morale, se non fosse insieme utile?*"²⁰⁶

²⁰² Bentham, 1988,3

²⁰³ ib.1-2

²⁰⁴ ib.2

²⁰⁵ Aristotele,[Etica,VIII,2], 2001,301

²⁰⁶ Croce,1996,238

La matematica della società

*MATEMATICA: la sintesi del calcolo
di n-variabili nella geometria n-dimensionale
è la base di quello che Seldon
una volta aveva chiamato
'la mia piccola algebra dell'umanità'
(Encyclopedia Galactica)²⁰⁷*

Nella sua *Trilogia Galattica* Isaac Asimov immagina che ci sia una scienza basata sulla matematica, la *Psychohistory*, fondata dal mitico Hari Seldon, per mezzo della quale i sapienti sono in grado di prevedere con una buona approssimazione gli eventi umani futuri. Durante i miei studi universitari mi sono accorto che c'è chi pensa sul serio che questo sia possibile. Parte della teoria economica matematica, che si è sviluppata dopo la rivoluzione marginalista, tratta gli uomini e le donne come agenti, seppur molto limitati nei gusti e nelle scelte, e costruisce modelli matematici dei loro comportamenti.

Vilfredo Pareto, che prima di succedere a Walras alla cattedra di Economia dell'Università di Losanna era ingegnere meccanico, sapeva bene in cosa consistesse questa nuova economia matematica: "ritorniamo alle equazioni che determinano l'equilibrio. Nel vederle, qualcuno - e potrebbe essere lo scrivente - ha fatto un'osservazione... 'queste equazioni non mi sembrano nuove, le conosco bene, sono vecchie conoscenze. Sono le equazioni della meccanica razionale.' Questo è perché l'economia pura è una specie di meccanica o simile alla meccanica... Se a qualcuno non piace sentir parlare di meccanica, molto bene, dimentichiamoci la somiglianza e parliamo direttamente di equazioni"²⁰⁸

Alcuni scienziati chiesero delucidazioni a Jevons, Walras e anche a Pareto su come fosse possibile applicare queste equazioni al comportamento umano. Come commenta Mirowski nel suo libro *More heat than light*: "quello

²⁰⁷ Asimov, 1995, 107

²⁰⁸ Mirowski, 1999, 221

che accadde alla fine del secolo fu abbastanza semplice. Alcuni matematici e scienziati incapparono in alcuni scritti dei primi neoclassici e capirono subito cosa stava accadendo: questi economisti stavano chiamando l'energia 'utilità'. La loro reazione fu di provare a vedere se questi economisti stavano usando la matematica della fisica per intimidire i loro colleghi o se c'erano effettivamente dei paralleli nelle due tradizioni". I loro tentativi di avere spiegazioni dagli economisti sui parallelismi furono infruttuosi.

La teoria del valore per i marginalisti:

All'inizio della rivoluzione industriale probabilmente non c'era molta scelta per il consumatore ed appariva più logico valutare le cose dal punto di vista della produzione. Una volta che la produzione fu a pieno regime, l'interesse si spostò sul lato del consumo. Che importanza aveva se un produttore impiegava tante ore per realizzare un tappeto quando uno che sembrava equivalente costava la metà? Se l'utilità per il consumatore era la stessa, la scelta era fatta e il prezzo deciso.

Marx, Ricardo e Smith avevano tentato con vari ragionamenti di dividere il valore in *valore d'uso* e *valore di scambio* poiché non era semplice spiegare perché un oggetto con un alto valore d'uso venisse venduto a volte per molto meno o molto più di quanto ci si sarebbe aspettato. La soluzione marginalista è semplice, collassare tutto sul prezzo di mercato. Il prezzo di mercato viene deciso dai consumatori che comprano più o meno in base alla loro utilità. L'utilità di cui si parla è quella marginale, cioè quella che si ottiene consumando l'ultima unità di prodotto. Il primo bicchier d'acqua avrà un utilità superiore al secondo, al terzo e così via. Questo sembra spiegare anche il paradosso dell'acqua e dei diamanti. Il primo bicchier d'acqua per un assetato vale più di un diamante, il decimo bicchier d'acqua nettamente meno.

Bisogna però ricordare la critica di Benedetto Croce: "*ma che cosa sono codesti godimenti, che si protraggono, decrescono e si estinguono? nella realtà si hanno solamente azioni, che ad ogni attimo si atteggianno in modo diverso pel cangiare dell'ambiente e dell'individuo che vi opera e quella diversità è qualitativa, non quantitativa: se l'individuo A mangia il pane che ha*

*comprato per sette soldi, nell'ingoiare il secondo o il decimo o l'ultimo boccone ha un piacere non già minore di quello che aveva nell'ingoiare il primo, ma diverso: l'ultimo gli era, a modo suo, necessario non meno del primo, perché senza quello sarebbe rimasto insoddisfatto nel suo bisogno normale, nel suo abito o nel suo capriccio*²⁰⁹.

Quindi, alla luce del nostro oggetto di studio, potremmo riassumere che per la teoria marginalista, che è confluita in quella attuale, il *giusto prezzo* lo decidono i consumatori comprando ciò che a loro piace, al prezzo che a loro pare opportuno e che insieme decidono per effetto della legge della domanda e dell'offerta in un mercato di concorrenza perfetta. Che poi il mercato suddetto non esista, pazienza. La sua esistenza serve per il funzionamento del modello e tanto basta. *Rebus sic stantibus*, mi pare che al massimo possiamo parlare di un *giusto prezzo virtuale*.

La teoria neoclassica e i suoi critici

Dopo la rivoluzione marginalista non sono state fatte grosse modifiche alla teoria di base e gli economisti, una volta costruite grandi strutture matematiche su di una base opinabile, hanno preferito spesso la matematica alla realtà.

Alfred Marshall

Alfred Marshall (1842-1924), nei suoi scritti appare a volte più un predicatore che un economista; è persona di grandi principi morali, che si percepiscono perfettamente nel suo *Principles of economics* (1890). Marshall appare sinceramente intenzionato ad usare la scienza economica per rispondere alle esigenze di una società in cambiamento, e si chiede "come dobbiamo agire per accrescere il bene e diminuire le influenze negative della libertà

²⁰⁹ Croce, 1996, 254

economica?..dando per scontato che una più equa distribuzione della ricchezza è desiderabile, fino a che punto questo giustifica dei cambiamenti nell'istituzione della proprietà, o limitazioni della libertà d'impresa anche quando queste probabilmente diminuiranno la ricchezza aggregata?"²¹⁰

Convinto della bontà dei principi di base, si erge a difensore della scienza: "alcuni crudeli imprenditori e politici, che difendevano privilegi di classe all'inizio del secolo scorso, trovarono conveniente proclamare che l'autorità dell'economia politica era dalla loro parte; e spesso parlavano di sé stessi chiamandosi 'economisti'" e ancora: "Carlyle e Ruskin..hanno ritenuto responsabili i grandi economisti di cose e fatti che invece proprio essi avversavano".

Venendo alla teoria del valore, Marshall ci dice che più un mercato si avvicina alla perfezione, più c'è la tendenza a pagare lo stesso prezzo, per lo stesso prodotto, nello stesso momento, in ogni luogo del mercato. Egli tenta di riconciliare i classici con i marginalisti, chiamati anche *neoclassici*, per sottolineare una ipotetica continuità; considera che voler decidere se il prezzo sia governato dal costo di produzione o dall'utilità del consumatore sia un pò come discutere se un pezzo di carta venga tagliato dalla lama inferiore o da quella superiore di un paio di forbici.

Marshall arriva alla seguente conclusione: "come regola generale, più corto è il periodo che stiamo considerando, maggiore deve essere la parte di attenzione che è data all'influenza della domanda sul valore; e più lungo il periodo, più importante sarà l'influenza del costo di produzione sul valore"²¹¹.
Una teoria del valore in cui finalmente appare la variabile *tempo*.

John Maynard Keynes

Il più autorevole allievo di Marshall è stato John Maynard Keynes (1883-1946), economista di grande cultura, in grado di valutare problematiche di ampio respiro e non solo di specializzarsi in uno dei tanti dettagli della disciplina.

²¹⁰ Marshall,41

²¹¹ Marshall,1997,165

A fine ottocento si erano già verificate alcune crisi economiche, cicliche, che Jevons aveva attribuito ai cicli solari, presentando gli uni e le altre una ripetitività di circa 11 anni²¹². Marx aveva previsto che il sistema capitalistico sarebbe collassato dopo un serie di crisi sempre peggiori e la crisi del 1929 appariva come il manifestarsi delle più sinistre previsioni. Keynes si trovò a dover affrontare questa crisi e diede il suo fondamentale contributo spostando l'attenzione sul fatto che *la domanda aggregata* è costituita principalmente dai lavoratori che, oltre a produrre *l'offerta aggregata*, in quanto cittadini consumano, e risparmiano. Il produttore e il consumatore sono spesso la stessa persona.

Di fatto Keynes rigettava la cosiddetta legge di Say: *l'offerta crea sempre la sua domanda*. La crisi del 1929, con tante merci disponibili e ben pochi che le comprassero, era la negazione della sua validità. Perché qualcuno possa consumare e risparmiare occorre che possa lavorare e quindi guadagnare. Se il sistema si blocca in seguito a una crisi di fiducia o di liquidità, occorre ripristinare un movimento minimo che, se non è prodotto dal sistema autonomamente, deve essere avviato con investimenti statali; una sorta di riempimento iniziale della pompa. Inoltre, per far girare il sistema, è necessario che il denaro non venga tenuto da parte in forma liquida, ma che venga reinvestito.

Keynes, nel capitolo 21° del suo *The general theory of employment, interest and money*, scrive: "finchè gli economisti sono interessati a quella che si chiama Teoria del Valore, sono soliti insegnare che i prezzi sono governati dalle condizioni di domanda e offerta; e in particolare che cambiamenti nel costo marginale e nell'elasticità della fornitura di breve periodo giocano una parte prominente. Ma quando passano nel Volume II o spesso, in un trattato separato, alla teoria del denaro e dei prezzi, non sentiamo più alcuno di questi concetti familiari e intelligibili e ci spostiamo in un mondo dove i prezzi sono governati dalla quantità del denaro...dalla velocità di circolazione rispetto al

²¹² Poichè nel periodo studiato da Jevons le crisi venivano spesso innescate da cattivi raccolti, la sua idea non è poi così peregrina.

numero di transazioni, dall'ammassare riserve, dal risparmio forzato, dall'inflazione e deflazione et *hoc genus omne*²¹³.

Keynes ci dice che in un sistema complesso come l'attuale società capitalistica, considerare il prezzo dei beni come qualcosa di scollegato da tutte le variabili macroeconomiche non ha senso. In base a ciò, parlare di *giusto prezzo* come di un problema tra chi vende e chi compra non risolve nulla perchè non si può prescindere dal considerare le pressioni che su questo prezzo hanno i fattori macroeconomici nazionali e internazionali.

Il prezzo ragionevole di Commons

John Roger Commons (1862-1945) è un particolare esempio di economista, cosiddetto istituzionalista, che trascorse parte della sua vita insegnando in varie università tra alterne vicende fino ad approdare all'Università del Wisconsin. Commons non era quello che in inglese si chiama *armchair theorist*, cioè quello che potremmo definire un teorico da scrivania. Era interessato alla dinamica dei fatti umani ed alla nascente scienza della psicologia. Il suo punto di vista sul prezzo era incentrato sulla giustizia, intesa come giudici e tribunali.

Commons scrive che: "I primi economisti trovarono la *causa* e la *sostanza* del *valore* nell'energia immagazzinata nel passato, sia le forze vitali della natura di Quesnay, o la forza-lavoro di Ricardo e Marx. Seguirono poi gli economisti edonisti che trovarono il *valore* nelle pene e nei piaceri del presente...Mentre le teorie precedenti erano teorie quantitative del valore e dell'economia, le ultime sono teorie delle aspettative....Le teorie precedenti tentavano di non avere a che fare con la volontà umana, che era concepita come capricciosa e non soggetta a leggi...ma una più grande conoscenza della natura umana, derivata dalle scienze di psicologia, etica, legge e politica, cominciò a trovare la volontà non nel capriccio ma nel comportamento umano, e questo comportamento cominciò a essere

²¹³ Keynes, 1997, 292

formulato nelle sue specifiche leggi naturali. Le teorie della psicologia hanno a che fare con le relazioni fra uomo e uomo, ..sono inseparabili dalla morale, o etica, cioè con gli usi buoni o cattivi, giusti o ingiusti, virtuosi o viziosi, che l'uomo fa della natura o degli altri uomini. Questo ci porta alla giurisprudenza, che ha a che fare con i diritti, i doveri e le libertà della proprietà ed i poteri e le responsabilità dello stato sovrano, che di nuovo, sono relazioni fra uomo e uomo.¹¹²¹⁴

L'interesse di Commons non è per i beni, ma per gli individui come agenti delle transazioni, ragiona in un ambito reale e non ipotetico o inverosimile, è interessato alla dinamica dei fatti, per lui *valore* diventa *valutare*. Ecco di seguito un chiaro estratto, di ciò che scrive al riguardo: "mentre gli economisti iniziano con un *bene* o con il sentimento di un individuo verso di esso, la corte inizia con una *transazione*. La sua fondamentale unità di analisi non è un individuo ma due o più individui ai due lati di una o più transazioni. I beni e i sentimenti sono, senz'altro, parte delle transazioni, però non sono che i preliminari, l'accompagnamento, o gli effetti della transazione. La transazione consiste in due o più volontà che danno, prendono, persuadono, costringono, frodano, comandano, obbediscono, competono, governano, in un mondo di risorse scarse.. La corte ha a che fare con la volontà in azione....valore ed economia diventano verbi invece di nomi. Valore diventa *valutare*; economia diventa *economizzare*...questo processo ha tre attributi che ci danno tre significati di valore, ognuno dei quali è stato differentemente enfatizzato dalle diverse scuole di economisti. Il *valore* ha quel significato soggettivo e volitivo di *anticipazione* che può essere chiamato *valore psicologico* e che è la forza motrice. Ha poi quel significato oggettivo di *bene* prodotto, scambiato e consumato che può essere chiamato *valore reale*. Ha infine quel significato...di *prezzo* che emerge nelle transazioni di comprare, prendere a prestito e affittare, in termini di standards di pesi e

²¹⁴ Commons, 1968, 3

misure prescritti dalle regole vigenti che può essere chiamato *valore nominale*²¹⁵.

Commons evidenzia come i prezzi siano solo una rappresentazione nominale della realtà, come le parole ed i numeri; come le parole possono essere false e confondere, così i numeri possono essere sbagliati e indicare quantità superiori o inferiori, allo stesso modo i prezzi possono essere soggetti a inflazione o deflazione. Infine ci spiega come la corte arrivi a formulare un prezzo ragionevole: "ogni transazione ha tre aspetti della valutazione. E' un incontro di volontà, un trasferimento di beni, una determinazione dei loro prezzi. Una transazione è un insieme di valore psicologico, valore reale e valore nominale. Le corti, nelle loro decisioni, cercano, per mezzo di regole comuni, di far sì che il valore nominale dei prezzi rappresenti, per quanto possibile, il valore psicologico, o l'anticipazione, o il valore reale, o la quantità dei beni e servizi. Il loro scopo è uno schema di *valore ragionevole*"²¹⁶.

In un sistema di *Common Law*, come quello americano, a cui Commons si riferisce, il potere di decisione della corte è più ampio che nel nostro sistema di diritto codificato. Il codice civile prevede la massima libertà di contrattazione fra parti libere di intendere e di volere, in forme stabilite in base alla tipologia della transazione. Esiste anche la possibilità che, in caso di necessità, la corte intervenga per stabilire il prezzo, o per farlo stabilire da un terzo.

Il giusto prezzo nel codice civile

Mi pare opportuno citare a questo proposito l'articolo del codice civile italiano in cui si fa esplicito riferimento al *giusto prezzo*:

"Codice Civile Art.1474: Mancanza di determinazione espressa del prezzo: se il contratto ha per oggetto cose che il venditore vende abitualmente e le parti non hanno determinato il prezzo, né hanno convenuto il modo di

²¹⁵ Commons, 1968, 8

²¹⁶ *ib.* 9

*determinarlo, né esso è stabilito per atto della pubblica autorità [o da norme corporative], si presume che le parti abbiano voluto riferirsi al prezzo normalmente praticato dal venditore. Se si tratta di cose aventi un prezzo di borsa o di mercato, il prezzo si desume dai listini o dalle mercuriali del luogo in cui deve essere eseguita la consegna, o da quelli della piazza più vicina. Qualora le parti abbiano inteso riferirsi al **giusto prezzo** si applicano le disposizioni dei commi precedenti; e, quando non ricorrono i casi da essi previsti, il prezzo, in mancanza di accordo, è determinato da un terzo, nominato a norma del secondo comma dell'articolo precedente."*

Nel commento a questo articolo del Codice Civile²¹⁷ ci sono alcune considerazioni interessanti, a cominciare da una definizione di *giusto prezzo*:

"Giusto prezzo: è il prezzo che corrisponde all'effettivo valore del bene."

E, sempre in riferimento a questo articolo: *"Da tale disciplina risulta evidente che il prezzo, anche se elemento essenziale del contratto, può essere stabilito anche attraverso criteri normativi (ossia dettati dalla legge) e non necessariamente dalla volontà delle parti. Questa esaminata è, infatti, una norma (cd.suppletiva) che mira a colmare eventuali lacune del contratto incidendo su di un aspetto essenziale dello stesso."*

Quindi è possibile affidarsi a un giudice per ottenere il giusto prezzo, valutato da un terzo, esperto del settore. Il mediatore, come parte non interessata, può probabilmente stabilire un giusto prezzo più oggettivo che non le parti direttamente in causa. Altro particolare interessante è il riferimento alle norme corporative, che erano in vigore nel periodo fascista, quando il codice civile venne scritto, abrogate con r.d.l. 9-8-1943 n.721. Una sorta di Gilde del XX secolo.

L'iper-mercato austriaco

Karl Menger (1841-1921) fu uno dei tre protagonisti della cosiddetta rivoluzione marginalista, insieme a Walras e Jevons; egli, pur condividendo

²¹⁷ Codice Civile commentato a cura delle edizioni giuridiche Simone, edizione del Novembre 2001

l'importanza delle variazioni al margine nel decidere i prezzi in base all'utilità, mantenne l'analisi sempre a un livello discorsivo e non matematico. Tra i suoi discepoli troviamo Ludwig Von Mises e Friedrich Von Hayek, l'avversario di Keynes a Cambridge.

Per esemplificare l'impostazione di questa scuola, cosiddetta Austriaca, vorrei citare qualche estratto da un famoso libro di Ludwig Von Mises (1881-1973), che si intitola *Human Action* e che secondo il Wall Street Journal: "dovrebbe essere nella libreria di ogni uomo che pensa"²¹⁸.

Secondo Von Mises, non è possibile che il consumatore venga influenzato dalla pubblicità nelle sue scelte e che per questo consideri giusto il prezzo di un prodotto piuttosto che un altro: "E' un errore diffuso che un'abile pubblicità possa convincere il consumatore a comprare ogni cosa che il pubblicitario voglia fargli comprare. Il consumatore, secondo questa leggenda, è senza difesa davanti alla pubblicità 'spinta'. Se questo fosse vero, successo o fallimento negli affari dipenderebbe solo dal modo di far pubblicità"²¹⁹

Secondo questo autore non ha senso preoccuparsi che i prezzi tengano conto dell'esauribilità delle risorse: "Molta gente è allarmata dall'uso sfrenato dei depositi minerali e petroliferi che non possono essere rimpiazzati...stiamo consumando quello che ci spetta per diritto e anche quello dei posteri. Queste lamentele non hanno senso. Noi non sappiamo se le future generazioni useranno i materiali che noi usiamo oggi. E' vero che stiamo usando e terminando queste risorse ad un ritmo elevato...è vano prevedere i bisogni di tempi le cui abilità tecnologiche non possiamo neanche immaginare"²²⁰

Von Mises è per la totale virtualità dei prezzi e considera un'idea assurda pensare di poterli in qualche modo collegare al costo di produzione, oppure correggere e regolamentare: "I prezzi sono un fenomeno di mercato...è vano meditare su quali sarebbero i prezzi se le loro determinanti fossero differenti...non è meno vano valutare quello che i prezzi dovrebbero

²¹⁸ Von Mises, 1996: nota che appare sulla copertina del libro

²¹⁹ ib, 320

²²⁰ ib, 386

essere. Ognuno è contento se i prezzi delle cose che vuole comprare calano e quelli delle cose che vuole vendere salgono...nell'azione umana niente conta oltre ai desideri dei vari individui per il raggiungimento dei propri fini...i giudizi di valore sono sempre necessariamente soggettivi"²²¹

"Ogni prezzo determinato sul mercato è il necessario sviluppo del gioco delle forze operanti, cioè domanda e offerta. Qualunque sia la situazione del mercato che ha generato questo prezzo, rispetto al prezzo è sempre adeguata, genuina, reale"²²² ; ma non sempre *giusta*, verrebbe da aggiungere.

"Se i costi fossero una cosa reale, cioè una quantità indipendente dai personali giudizi di valore e oggettivamente rilevabile e misurabile, sarebbe possibile per un arbitro disinteressato determinare il loro livello e così pure il *prezzo corretto*. Non è il caso di continuare con questa idea assurda. I costi sono un fenomeno di valutazione"²²³

"E' la vera essenza dei prezzi che essi sono il risultato delle azioni di individui e gruppi di individui che agiscono per loro stessi...un governo non può determinare i prezzi come un'oca non può fare uova di gallina...I prezzi sono determinati per definizione dalle persone che comprano e vendono o che si astengono dal comprare e dal vendere. Non devono esser confusi con i *prezzi legali*²²⁴ disposti dai governi o altre agenzie che fanno rispettare i loro ordini per mezzo di un apparato di costrizione"²²⁵.

Leggendo queste frasi e questi punti di vista mi è sembrato opportuno scrivere di *iper-mercato*; si può capire perché Von Mises e Von Hayek siano stati fonti di ispirazione per Chris Joseph, principale consigliere di Margaret Thatcher, la quale non ha esitato a dire: "Non esiste una società. Ci sono solo individui, uomini e donne, e ci sono famiglie" ed ha proceduto a smantellare e a privatizzare tutto quello che poteva, in ossequio all'insegnamento che il governo non può regolare i prezzi più che un'oca possa fare uova di gallina.

²²¹ Von Mises, 1996, 396

²²² *ib.*, 396

²²³ *ib.*, 396

²²⁴ Nell'originale è *fiats*, cioè fatti per mezzo della legge

²²⁵ *ib.*, 397

Alla lunga è stata messa da parte dal suo stesso partito, spinto dal popolo esausto, ma il suo lungo governo ha lasciato il segno.

Piero Sraffa

Tra il 1920 e il 1960 ci fu un tentativo di rivalutare gli economisti classici; per questo fu importante l'intuizione di un economista italiano amico di Gramsci, invitato da Keynes a Cambridge negli anni '20 e lì rimasto fino alla morte nel 1983: Piero Sraffa. Nel suo libro *Produzione di merci per mezzo di merci* pubblicato nel 1960 ma basato su idee che egli aveva già proposto in articoli usciti oltre 30 anni prima, Sraffa propone un'analisi basata sul sistema classico di Smith e Ricardo, a parer suo "*sommerso e dimenticato in seguito all'avvento della teoria marginale*"²²⁶.

La sua analisi suppone, inizialmente, una società in cui si producano solo grano e ferro²²⁷. Ogni anno la produzione totale può essere così riassunta:

280 q grano + 12 t ferro --servono a produrre--> 400 q grano

120 q grano + 8 t ferro -- servono a produrre --> 20 t ferro

A fine anno, ogni merce è concentrata nelle mani di chi la produce e, per poter ripetere la stessa produzione l'anno successivo, deve essere redistribuita. I valori di scambio sono di 10 q di grano per 1 t di ferro; chi produce ferro ne cederà 12 t per ricevere in cambio i 120 q di grano che servono per ripetere la produzione.

Questo sistema si trova in uno stato reintegrativo, cioè produce quanto necessario per reintegrare le scorte iniziali di ciascuna merce e può essere generalizzato chiamando A,B...K le quantità annualmente prodotte di a,b..k; chiamando A_a, B_a, \dots, K_a le quantità di a,b..k annualmente usate dall'industria che produce a; chiamando A_b, B_b, \dots, K_b le quantità usate dall'industria che produce B e così via fino a K.

²²⁶ Sraffa, 1999,31

²²⁷ Nota:riassumo liberamente dal libro di Sraffa

Possiamo così scrivere:

$$A_a p_a + B_a p_b \dots + K_a p_k = A p_a$$

$$A_b p_a + B_b p_b \dots + K_b p_k = B p_b$$

....

$$A_k p_a + B_k p_b \dots + K_k p_k = K p_k$$

Dove solo p_a, p_b, \dots, p_k sono i valori unitari delle merci a, b, \dots, k da determinare, al fine di ristabilire le condizioni iniziali.

Se una merce non entra nella produzione di un'altra, la sua quantità sul lato sinistro dell'equazione può essere messa a zero. Una merce può essere usata come misura dei valori e considerata di prezzo unitario. In questo modo le incognite sono $k-1$ ed è possibile trovare tutti i valori con le equazioni disponibili. A questo punto Sraffa assume che l'economia produca un sovrappiù e che questo venga ripartito fra il profitto dei capitalisti e il salario dei lavoratori. Da notare che un salario di sussistenza era dato per scontato anche nel modello iniziale, come anche il foraggio per gli animali e il carburante per le macchine.

Le nuove equazioni assumono la forma:

$$(A_a p_a + B_a p_b \dots + K_a p_k)(1+r) + L_a w = A p_a$$

$$(A_b p_a + B_b p_b \dots + K_b p_k)(1+r) + L_b w = B p_b$$

.....

$$(A_k p_a + B_k p_b \dots + K_k p_k)(1+r) + L_k w = K p_k$$

ove abbiamo k equazioni e $k+2$ variabili.

Possiamo prendere una variabile come numerario e avremo comunque un'arbitrarietà nella determinazione di un valore, che può essere il saggio di profitto o il salario e quindi il rapporto fra di essi è dovuto ad una scelta, al potere delle parti, non ai prezzi, come normalmente viene assunto dalla teoria neoclassica. Questo schema, nei successivi capitoli del libro, viene complicato da Sraffa per renderlo più aderente alla realtà, ma dal punto di

vista del nostro studio è sufficiente notare che, anche in un sistema perfettamente competitivo, quando esiste un sovrappiù la sua distribuzione è dovuta ai rapporti di potere e non ai prezzi.

Se il sistema non è perfettamente competitivo, come accade in genere nella realtà, chi ha il potere di decidere i prezzi estrae tutto il surplus che può, e il consumatore cede. Se invece di immaginare che una merce costituisca il numerario si introduce il denaro, chi controlla il denaro ha grande potere sull'economia. Se poi tra i prodotti mettiamo anche le armi e il petrolio e allarghiamo il sistema all'intero pianeta, la cosa diventa ancora più interessante e meno soggetta alle leggi dell'economia, come si intendono di solito.

L'economia sovietica e l'economia medievale: fede ed ideali.

L'Unione Sovietica è collassata e può sembrare inutile scrivere di economia comunista al giorno d'oggi; penso invece che si possa fare qualche valutazione teorica dal punto di vista del *giusto prezzo*. Oggi si tende a considerare il sistema sovietico come un sistema privo di speranza già a priori, però non è sempre stato valutato così. Se andassimo a leggere il libro di economia più venduto della storia, *Economics* di Paul Samuelson, scopriremmo alcune cose interessanti. E' chiaro che non bisogna leggere l'edizione odierna ma quella di quando si guardava ancora al sistema sovietico con timoroso sospetto. Io farò riferimento ad un'edizione del 1964²²⁸. L'ultimo capitolo di questo libro è dedicato ai *sistemi economici alternativi*, e già questo, oggi non potrebbe accadere. Oggi siamo arrivati alla *fine della storia*, come scrive Fukuyama, non ci *può essere* alternativa al sistema vigente.

²²⁸ Samuelson, 1964

Samuelson, che di certo comunista non dovrebbe essere mai stato, fa un'analisi realistica del sistema sovietico, da cui estraggo qualche frammento prima di trarre alcune conclusioni: "è un errore pensare che molta gente sia in uno stato miserabile in URSS", "l'economia sovietica lavora principalmente per la sicurezza dello Stato e per il futuro...gli stipendi non sono uguali...i lavoratori specializzati guadagnano di più dei lavoratori comuni...c'è molta esortazione al fine di lavorare duramente per la madrepatria e per la 'fratellanza umana'", "un povero ragazzo che è intelligente può diventare un fisico e vivere bene. Deve avere voti alti per poter andare avanti...i suoi studi universitari sono completamente pagati"²²⁹.

Il problema dei prezzi era quello che secondo Mises avrebbe portato l'economia sovietica al collasso, per la mancanza della loro funzione di segnali per il consumatore. In realtà con le tecniche di programmazione lineare e con i cosiddetti *shadow prices* era possibile stabilire i prezzi di massima nell'ambito di vincoli prestabiliti. In un dibattito fra economisti sovietici del 1962 si discusse molto chiaramente del problema dei prezzi: "*il calcolo economico non può essere realizzato a prescindere dall'impiego dei prezzi. Per essere certi dell'esattezza dei calcoli e delle valutazioni economiche, occorre essere certi dell'esattezza dei prezzi utilizzati, nel senso che essi devono riflettere effettivamente le spese sociali di produzione*"²³⁰. Si pensava di aver trovato una soluzione: "*Per calcolare i prezzi...è stata elaborata una metodologia specifica, basata sull'applicazione della tecnica elettronica...è ormai tempo di passare dalle prolungate discussioni teoriche sulla formazione dei prezzi ai calcoli concreti di prezzi concreti*"²³¹

Samuelson conclude la sua analisi con un grafico in cui si prospetta la possibilità che le due economie USA e URSS si trovino allo stesso livello nel 2000. Sappiamo bene che non è andata così e non vorrei apparire troppo entusiasta della realtà sovietica. Ho visitato l'URSS nel 1988 e ho avuto modo

²²⁹ Samuelson, 1964, 803

²³⁰ Birman-Belkin in Liberman, 1965, 37

²³¹ *ib.*, 40

di toccar con mano un pò di bene e molto male. Il sistema era indubbiamente pesante e c'erano evidenti contraddizioni che sarebbe fuori tema citare in questo lavoro.

Quello che voglio dire è che se c'è stato un altro periodo nella storia, oltre a quello medioevale, in cui si è tentato di teorizzare un *giusto prezzo*, questo è il periodo sovietico. Nel Medioevo c'era la fede nell'Aldilà, nel mondo sovietico, almeno fino a un certo punto, c'era la fede nel radioso avvenire socialista. In entrambi i casi veniva raccomandata la modestia e condannata la cupidigia. Nel Medioevo non c'era un problema di programmazione ed era sufficiente raccomandare moderazione nei ricarichi. Nel mondo sovietico la complessità di una società moderna richiedeva una programmazione e un calcolo dei prezzi essenziali, in funzione degli scopi sociali e militari desiderati.

In entrambi i casi, ingordigia e avarizia individuale erano viste negativamente, i vizi privati della massa non erano proclamati pubbliche virtù. Certo, in entrambi i casi, c'erano i vizi privati dei prelati e dei burocrati che però erano ritenuti esecrabili. L'ideale sociale di fondo non era l'arricchimento senza limiti.

Beni vistosi, beni posizionali, beni pubblici ed esternalità

Sembra che i comportamenti economici
siano pesantemente influenzati
da ciò che il cosiddetto *homo oeconomicus*
considererebbe dettagli irrilevanti
[Bowles and Gintis]²³²

L'*homo oeconomicus* è senz'altro contento di migliorare la sua posizione e sembra poterlo fare scegliendo sul mercato in base alle sue preferenze; perseguendo il suo interesse contribuisce a far muovere la mano invisibile, per il bene di tutti.

Purtroppo l'*homo verus*, il solo che esista effettivamente, le scelte le fa spesso in base a logiche di potere similmente a quanto fanno le nazioni a livello internazionale; del resto essendo le nazioni costituite di uomini e donne, ci sarebbe da stupirsi del contrario.

Queste considerazioni le hanno fatte anche alcuni economisti un po' al di fuori della corrente principale di pensiero. A volte proprio per questo hanno avuto minor successo di quanto forse ne avrebbero meritato.

Beni vistosi

Thorstein Veblen (1857-1929) ha scritto, tra l'altro, un libro intitolato '*The theory of the leisure class*', che in italiano è stato tradotto '*La teoria della classe agiata*', perdendo un pò del senso originale. Veblen in realtà intendeva *leisure* come "consumo del tempo in modo non produttivo"²³³, forse il termine

²³² Bowles&Gintis,2000,1417

²³³ Veblen,1899,25

ozioso, inteso con il significato antico di *improduttivo*, sarebbe stato più adeguato.

In questo libro egli scrive che, come nel passato c'erano i capi tribù o i sacerdoti che tenevano a mostrare la loro superiorità con atteggiamenti, stili di vita e abbigliamento, così, nei tempi moderni, la nuova classe agiata si comporta allo stesso modo impegnandosi in quello che Veblen chiama *conspicuous*²³⁴ *consumption*, cioè *consumo vistoso* o consumo di beni vistosi, che si notano. Lo scopo è quello di sottolineare il livello sociale che si è raggiunto.

Lo stile di vita deve evidenziare la necessità di non lavorare, ad esempio giocare a golf è un buon esempio di *sport* che un operaio che lavora otto ore al giorno difficilmente può praticare. Se non si è abbastanza ricchi da poter fare a meno di lavorare, il consumo vistoso è affidato alla moglie ed ai figli, in rappresentanza della famiglia. Per guadagnarsi la stima degli uomini non è sufficiente possedere la ricchezza, questa deve essere ostentata. Veblen scrive che "con l'eccezione dell'istinto di auto-conservazione, la propensione all'emulazione è probabilmente la più forte, la più vigile e persistente delle motivazioni economiche...Il bisogno di superfluità vistose è quindi sempre pronto ad assorbire ogni aumento dell'efficienza produttiva, una volta che i bisogni primari sono stati soddisfatti"²³⁵.

La cosa più importante, secondo me, è la valutazione del potere o successo relativo: "Il successo relativo, verificato da un'invidiosa comparazione pecuniaria con gli altri uomini, diventa il modo di agire convenzionale"²³⁶. Per Veblen non è tanto importante che le risorse vengano ridistribuite secondo metodi Pareto efficienti. Ciascuno si cura non solo di fare il proprio interesse, ma anche di mantenere un vantaggio rispetto a chi gli sta intorno.

²³⁴ Dal latino *specio*=guardo

²³⁵ *ib.* 61

²³⁶ Veblen, 1899, 19

Beni Posizionali

Su una linea simile troviamo Fred Hirsch, che nel 1976 ha scritto *Social Limits to Growth*, ovvero limiti sociali alla crescita. Il titolo riprende quello di un altro libro famoso scritto nel 1972 per il Club di Roma: *Limits to Growth*, in cui si faceva notare come le risorse esauribili disponibili sulla terra fossero un evidente limite alla crescita.

Hirsch pensa che i limiti sociali alla crescita verranno raggiunti molto prima di esaurire le risorse. Il motivo è che certi beni, che lui chiama posizionali, che servono a mantenere un vantaggio relativo, sono ricercati proprio per questo motivo. Nel momento in cui tutti hanno accesso a questi beni, essi perdono di interesse. Per Hirsch "ciò che è possibile per il singolo individuo non è possibile per tutti gli individui"²³⁷.

Beni Pubblici ed esternalità

Continuiamo la nostra panoramica sui comportamenti non economici dell'*homo verus* affrontando il tema dei beni pubblici.

Si definisce bene pubblico un bene caratterizzato da non rivalità e non escludibilità, cioè un bene che, una volta prodotto, può essere sfruttato da tutti e a nessuno può essere impedito di sfruttarlo. In realtà questa è una visione estrema, perché si può già considerare pubblico un bene caratterizzato da non escludibilità²³⁸, come più spesso accade nella realtà. Un esempio può essere la giostrina per bambini a 3 posti in cui un bambino mette la moneta e gli altri stanno a sedere.

Proprio rifacendosi all'esempio della giostrina, potrebbe sembrare economicamente logico che il bambino continuasse a mettere la moneta, per soddisfare la sua preferenza, a prescindere dal fatto che gli altri due rimanessero seduti o meno. Anzi, al fine di ottenere una redistribuzione ottimale della ricchezza questo sarebbe il comportamento auspicabile trattandosi di una mossa di Pareto. Nella realtà le cose vanno diversamente

²³⁷ Hirsch, 1999, 6

²³⁸ Olson, 1971, 15

poiché i bambini tendono a punire il *free rider*, cioè in questo caso letteralmente chi gira sulla giostra (che si chiama *ride* in inglese) senza pagare. Viene pretesa la reciprocità oppure si sfrutta il fatto di pagare per gli altri al fine di migliorare il proprio *status* nei loro confronti.

Per usare un esempio tipico possiamo pensare all'inquinamento dell'aria, considerando l'aria pulita come un bene pubblico. Introduciamo anche il concetto di *esternalità*, inteso come gli effetti delle attività di produzione e consumo che non si riflettono direttamente sui prezzi di mercato. In pratica il fatto che il prezzo di un sapone non risenta del maggior o minor inquinamento causato dalla sua produzione e dal suo uso è un'esternalità di mercato.

Ronald Coase ha scritto vari articoli su questo argomento in parte riuniti nel libro *The Firm the Market and the Law*; egli fa notare che se qualcuno danneggia un altro per mezzo di un bene pubblico le soluzioni non sono univoche e dipendono dai costi di transazione. In particolare non condivide la concezione comune che le esternalità debbano essere corrette dall'intervento statale²³⁹. Ad esempio nel caso di una lavanderia che metta i suoi panni ad asciugare all'esterno e, per la presenza di una fabbrica nelle vicinanze, questi vengano sporcati a seconda di come gira il vento, le soluzioni possono essere molteplici. Secondo il cosiddetto *teorema di Coase*, in assenza di costi di transazione il problema verrebbe risolto nel modo più efficiente a prescindere da chi ha ragione o chi ha torto. Ad esempio, poiché costruire un essiccatore per la lavanderia costa più di un depuratore per la fabbrica, in assenza di costi di transazione la soluzione più efficiente sarebbe che venisse installato il depuratore, a prescindere dal fatto che a pagarlo fosse il proprietario della fabbrica o della lavanderia.

Questa può essere una conclusione valida nella teoria economica, ma non lo è nella vita reale dell'*homo verus*. Nel concetto *costi di transazione* sta la chiave di tutto. Non si tratta solo di costi in termini monetari, si tratta anche di costi in termini di reputazione e di principio, di accettare *oborto collo* un'ingiustizia. Probabilmente la maggior parte delle persone reali in questo

²³⁹ Coase, 1990, 26

caso preferirebbero spendere più soldi nel loro essiccatore o trasferirsi, piuttosto che pagare di tasca loro il depuratore a chi li danneggia.

Questi ragionamenti rivestono importanza anche per i diversi prezzi con cui certi beni arrivano sul mercato; la causa della differenza può essere la concorrenza sleale di chi per vendere a prezzi più bassi, sfrutta un bene pubblico, ad esempio inquina un fiume, nei confronti di chi invece si trova a dover vendere a un prezzo più alto per aver installato un depuratore. Questo è un caso in cui il *giusto prezzo*, dal punto di vista sociale, è certamente il più alto dei due. Perché il consumatore possa scegliere adeguatamente deve essere educato, informato e avere sufficiente disponibilità economica.

Capitolo V:

Il Giusto Prezzo nella realtà contemporanea

Dopo aver studiato l'evoluzione del concetto nella storia e nella teoria, mi sembra opportuno provare a valutare qualche esempio pratico alla luce di ciò che la storia e la teoria mi hanno insegnato. Per cominciare ho scelto uno studio empirico, realizzato da Kahneman, Knetsch e Thaler, che valuta quali siano i limiti imposti alle imprese dalla necessità di ottenere l'approvazione degli individui. Di seguito propongo una ricerca empirica, da me realizzata, sul giusto prezzo della musica. Concludo con alcune valutazioni personali di esempi reali, vogliono essere uno spunto per ulteriori approfondimenti. In dettaglio:

- **Giusto prezzo della musica:** per mezzo di un'indagine fatta presso i consumatori cerco di scoprire come venga percepito il prezzo di CD, concerti dal vivo e MP3. Concludo con una valutazione sul prezzo effettivo della musica.
- **Giusto prezzo della terra e degli immobili:** alcune valutazioni puramente teoriche su alcuni beni che, per l'importanza che hanno, costituiscono elemento di pressione su quasi tutti gli altri prezzi.
- **Giusto prezzo del lavoro:** discuto quale possa essere il giusto modo di valutare il lavoro delle persone, che viene di solito trattato dalla teoria alla stregua di qualsiasi altro bene.
- **Giusto prezzo della vita:** provo a valutare il problema della mercificazione della vita e del corpo umano: può esserci un mercato per il sangue e per gli organi?
- **Valute e giusto prezzo:** in presenza di valute liberamente fluttuanti, quale peso hanno le componenti del prezzo quando il suo valore nominale può variare?
- **Giusto prezzo ed Euro:** una semplice analisi del perché i prezzi sono aumentati in seguito al passaggio all'euro, con notizie sul dibattito in corso.

La correttezza del prezzo: uno studio empirico

Kahneman, Knetsch e Thaler²⁴⁰ hanno pubblicato un articolo nel 1986 relativo ad uno studio empirico, nel quale, per mezzo di interviste telefoniche, avevano cercato di verificare quali fossero i limiti imposti al profitto delle imprese dalla necessità di agire in modo corretto, per ottenere l'approvazione degli individui. I risultati di queste interviste sono molto interessanti perchè mostrano come le valutazioni non siano basate solo su un calcolo economico o sulla semplice utilità, ma anche sul rispetto dei valori condivisi.

Da questo articolo ho estratto i casi che mi sembravano più interessanti e li ho tradotti riassumendo il contenuto. I commenti fatti, salvo indicazione specifica, sono i miei e non quelli dell'articolo. La numerazione delle domande è quella dell'articolo.

Domanda 2A: Un piccolo negozio ha un solo dipendente che ha lavorato nel negozio per 6 mesi a 9\$ l'ora. L'attività continua ad andare bene, ma in seguito alla chiusura di una fabbrica nelle vicinanze ci sono molti disoccupati che si accontenterebbero di lavorare a 7 \$ l'ora. Il proprietario riduce lo stipendio del suo dipendente da 9\$ a 7\$ l'ora.

A questa domanda i 98 intervistati hanno risposto come segue:

Accettabile: 17% Scorretto:83%

Domanda 2B: Situazione identica alla 2A, però il dipendente si licenzia e il negoziante assume un'altra persona e la paga 7\$ l'ora.

Intervistati: 125 Accettabile: 73% Scorretto: 27%

Confrontando il caso 2A con il caso 2B si vede come gli intervistati non criticano la riduzione di stipendio in generale, ma il venir meno ad un impegno preso con il dipendente.

²⁴⁰ Kahneman et al, 1986, 728

Domanda 4A: Una compagnia sta facendo un modesto profitto. E' localizzata in una realtà con una sostanziale disoccupazione, ma senza inflazione. Ci sono parecchie persone che andrebbero volentieri a lavorare in questa impresa. L'impresa decide di ridurre gli stipendi e i salari del 7% quest'anno.

Intervistati: 125 Accettabile: 38% Scorretto: 62%

Domanda 4B: ..in una realtà con molta disoccupazione e inflazione al 12%...l'impresa decide di aumentare gli stipendi solo il 5% quest'anno.

Intervistati: 125 Accettabile: 78% Scorretto: 22%

Questo esempio è a parer mio interessante perchè gli intervistati non hanno realizzato che non c'è alcuna differenza in termini reali. Questo è quello che accade spesso e che viene sfruttato di proposito fornendo le informazioni in un modo piuttosto che in un altro.

Domanda 5A: c'è molta richiesta per un modello di automobile e i clienti aspettano 2 mesi per la consegna. Il venditore aumenta il prezzo 200\$ rispetto al prezzo di listino.

Intervistati: 130 Accettabile: 29% Scorretto: 71%

Domanda 5B: stessa situazione però il venditore, che prima vendeva le auto a 200\$ in meno del prezzo di listino, adesso le vende al prezzo di listino.

Intervistati: 123 Accettabile: 58% Scorretto: 42%

In questo caso la valutazione viene fatta usando il prezzo di listino come un riferimento di *giusto prezzo* che il venditore non può oltrepassare.

Domanda 14: Un proprietario affitta una piccola casa. Alla scadenza del contratto viene a sapere che l'affittuario ha trovato lavoro di fronte a casa e per questo aumenta l'affitto di 40\$ in più di quello che aveva pensato.

Intervistati: 157 Accettabile: 9% Scorretto: 91%

In questo caso una notevole maggioranza di intervistati critica il comportamento del proprietario che si approfitta della necessità dell'affittuario.

Domanda 15: in un negozio c'è un tipo di bambola che ha molto successo e la gente fa la coda per comprarla. Finite le scorte si scopre un unico pezzo rimasto, viene messo all'asta e verrà venduto a chi farà l'offerta più alta.

Intervistati: 101 Accettabile: 26% Scorretto: 74%

Domanda 16: un'impresa deve assumere un tecnico dei computer e vengono selezionati 4 candidati perfettamente adatti al lavoro. Il manager li chiama, chiede qual è lo stipendio più basso che sono disposti ad accettare ed offre il lavoro a chi ha chiesto di meno.

Intervistati: 154 Accettabile: 36% Scorretto: 64%

In questo caso gli autori considerano come l'asta sia vista negativamente perchè probabilmente beneficia l'impresa in entrambi i casi. Io credo che invece sia la percezione della brutale mercificazione a contare, prima di ogni altra considerazione.

In tutti questi esempi abbiamo visto come quello che conta non sia solo il risultato finale, ma anche la considerazione che a questo risultato si sia arrivati in un modo ritenuto più o meno corretto, cioè conforme ai valori condivisi dalla società.

Il giusto prezzo della musica

"Anche se gli studenti non possiedono libri
essi certamente possiedono musica.
Niente è più singolare in questa generazione
che la sua dipendenza dalla musica"

*Allan Bloom*²⁴¹

Dopo aver affrontato il tema del *giusto prezzo* dal punto di vista teorico, ho voluto fare una piccola verifica pratica con un tema molto attuale e di sicuro interesse per i giovani: *il giusto prezzo della musica*.

Nel presentare questo studio empirico inizierò introducendo il metodo che ho utilizzato nel costruire il questionario e nello scegliere il campione. Analizzerò poi i risultati e li commenterò. Infine presenterò alcune informazioni che mi sono procurato e concluderò con una mia analisi del problema, nell'ottica del *giusto prezzo*.

Struttura del campione e domande del questionario

Ho messo a punto un semplice questionario (un fac-simile del quale è riportato nelle pagine seguenti), composto di domande a risposta multipla e a risposta libera, con stima dei prezzi e giudizi personali. Le domande proposte, servivano a capire:

- quale fosse la conoscenza del prezzo reale
- se questo prezzo sembrasse giusto e perché; dato molto importante per capire il tipo di ragionamento che l'individuo aveva fatto per formulare un giudizio

²⁴¹ Bloom, 1987, 68

- quali fossero le componenti di maggior e minor importanza del prezzo; questo per capire la percezione che l'insieme degli individui ha di queste componenti, a prescindere dalla loro effettiva importanza
- se fosse giusto o meno poter comprare una singola canzone²⁴².

Domande analoghe sono state poste sia per i CD che per i concerti dal vivo. Ho fatto questo per capire quanto contasse il solo prezzo e quanto invece fosse importante il tipo di prodotto o l'esperienza nella valutazione di *giusto prezzo*. Infine ho chiesto se si ritenesse giusto poter pagare per scaricare regolarmente canzoni da internet e ho provato a farmi dare un'ipotesi di prezzo. Queste ultime domande le ho volute inserire per capire se chi scarica sia, come alcuni suppongono, qualcuno che di sicuro non vuole pagare niente (e quindi *rubare*) oppure qualcuno che pagherebbe se gli venisse permesso di farlo.

Il questionario è stato fatto compilare a Forlì, in modo anonimo, a 100 studenti delle scuole medie e medie superiori (liceo scientifico e liceo classico) e dei corsi di laurea in Economia e Scienze Politiche.

Il campione così formato, con una maggioranza di individui ben ripartiti nelle fasce di età 17-19 e 20-29 mi pare abbastanza adeguato a rappresentare i principali consumatori di musica, con la limitazione che si tratta praticamente solo di studenti, che comunque in quelle fasce di età sono la maggioranza.

²⁴² Questa domanda è stata intenzionalmente posta in modo vago, senza specificare se si intendeva un singolo su CD, come già disponibile, o se si intendeva un singolo anche distribuito in altro modo. Lo scopo era capire semplicemente se l'idea del CD come opera d'arte fosse la dominante o se invece si valutasse positivamente la possibilità di acquistare canzoni singole, sia su CD che tramite internet.

- Sesso F M
- Età 10-13 14-16 17-19 20-29 30-39 oltre 40
- 1- Quanto costa un CD oggi (2004), secondo te? _____ € non so
- 2- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so
- 3- Perché? _____
- 4- Quanti CD hai comprato nel 2004? 0 1-5 6-10 11-20 oltre 20
- 5- Quanti CD possiedi circa? meno di 10 10-20 20-50 oltre 50
- 6- Ti sembra giusto che alcuni CD costino di più per il contributo alle spese di promozione e pubblicità? no si
- 7- Pensi che sarebbe giusto poter comprare un singolo brano? no si
- 8- Perché? _____
- 9- Secondo te il costo del CD è dovuto maggiormente a:
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so
- 10- secondo te quali di queste voci incidono meno sul costo di un CD?
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so
- 11- Vai spesso a concerti? no si
- 12- A quanti concerti sei andato/a nel 2003? 0 1-3 4-10 oltre 10
- 13- Quanto costa un concerto in media? _____ € non so
- 14- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so
- 15- Perché? _____
- 16- Secondo te quale di queste voci incide di più sul costo di un concerto?
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli
- 17- Secondo te, quale di queste voci incide meno sul costo di un concerto
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli
- 18- ascolti MP3 no si
- 19- Saresti disposto/a a pagare un prezzo per poter scaricare canzoni da internet? no si
- 20- Perché? _____
- 21- Quanto ti sembra che sia un prezzo giusto per un singolo brano scaricato regolarmente tramite un ipotetico servizio da internet? _____ €
- 22- Fra queste due ipotetiche opzioni quali preferiresti?
 20 € al mese per scaricare fino a 50 canzoni 1 € a canzone
- Scrivi qui eventuali giudizi e suggerimenti
- _____

Esempio di questionario utilizzato per l'inchiesta

Analisi dei risultati

Le risposte al questionario sono state inserite in un database ed elaborate in modo da rappresentare in forma percentuale i dati aggregati:

Analisi dati del Questionario 'il giusto prezzo della musica'

Tipologia del campione di 100 individui

Sesso: F: M:

Età:	10-13	14-16	17-19	20-29	30-39	oltre 40
	<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="8"/>	<input type="text" value="42"/>	<input type="text" value="41"/>	<input type="text" value="4"/>	<input type="text" value="4"/>

CD

Prezzo medio effettivo supposto per acquisto di un CD: €

Si pensa che sia un prezzo giusto? No: Si: Non so:

Si pensa che sia giusto poter comprare un singolo brano? No: Si:

Quali voci si suppone incidano di più e di meno sul costo di un CD?

	diritti autori dei pezzi	cantanti	registrazione	promozione	cd	profitto casa discografica	non so
Più	<input type="text" value="47"/>	<input type="text" value="20"/>	<input type="text" value="5"/>	<input type="text" value="28"/>	<input type="text" value="3"/>	<input type="text" value="75"/>	<input type="text" value="3"/>
Meno	<input type="text" value="5"/>	<input type="text" value="11"/>	<input type="text" value="19"/>	<input type="text" value="2"/>	<input type="text" value="83"/>	<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="4"/>

CONCERTO

Prezzo supposto per il biglietto di un concerto (valore medio): €

Si pensa che sia un prezzo giusto? No: Si: Non so:

Quali voci si suppone incidano di più e di meno sul costo di un concerto?

	diritti autori dei pezzi	cantanti	affitto spazi	pubblicità	tecnici e attrezzature	profitto organizzatori
Più	<input type="text" value="12"/>	<input type="text" value="46"/>	<input type="text" value="28"/>	<input type="text" value="23"/>	<input type="text" value="33"/>	<input type="text" value="44"/>
Meno	<input type="text" value="25"/>	<input type="text" value="9"/>	<input type="text" value="26"/>	<input type="text" value="23"/>	<input type="text" value="28"/>	<input type="text" value="8"/>

INTERNET

Si ascoltano MP3? No: Si:

Si pensa che sia giusto pagare per scaricare un brano regolarmente da internet? No: Si:

Quale si pensa che sia il prezzo giusto per scaricare un brano (valore medio): €

Si preferirebbe pagare 1€ a canzone o 20€ al mese per un massimo di 50 canzoni? 20€ al mese: 1€ a canzone:

©2004 Massimo Portolani

Analizziamo le risposte alle varie domande, corredandole dei giudizi più interessanti.

Prezzo di un CD

Quanto costa un CD oggi (2004) secondo te?

Come si può vedere il prezzo *conosciuto* di un CD è circa 19 Euro, che corrisponde abbastanza alla realtà.

Pensi che sia un prezzo giusto?

Alla domanda *pensi che sia un prezzo giusto*, su 100 persone :

- nessuno ha risposto SI
- 94 hanno risposto NO.
- 6 hanno risposto NON SO, dei quali solo 3 hanno dato le seguenti motivazioni: "dipende dal tipo di musica", "perché non compro molti cd", "non ne so abbastanza sulle case discografiche".

Perché (non è un prezzo giusto)?

Le motivazioni di chi ha risposto che NON è un prezzo giusto e che ha scritto il perché, sono all'incirca divisibili in 6 categorie:

"Troppo caro"

Il gruppo più numeroso, composto da 31 individui, pensa che il prezzo sia caro in senso assoluto. Le risposte sono del tipo:

- *"troppo caro"*
- *"è eccessivo"*
- *"è decisamente troppo costoso"*

"Ci guadagnano troppo"

Il secondo gruppo è composto di 17 persone che pensano che il prezzo non sia commisurato ai costi di produzione. Dopo aver scritto che non è un *giusto prezzo*, così commentano:

- *"costa veramente troppo se si pensa che il 70% va alla casa discografica"*
- *"perché buona parte dei 20 euro finiscono in tasse, (siae e iva)"*
- *"i guadagni dell'industria discografica sono spropositati"*
- *"perché per produrre un cd servono 2 €, gli altri 13 sono di diritti, è troppo!"*
- *"il costo marginale è vicino allo 0"*
- *"perché di no! (materialmente costerebbe 2/5 euro)"*

"Il consumatore non può permetterselo"

20 Persone hanno preferito un approccio dal lato della domanda, ovvero pensano che il prezzo sia caro perché gli acquirenti, in genere giovani, non possono permetterselo:

- *"chi ne fruisce non può sostenere spese simili"*
- *"perché la maggior parte dei consumatori di musica sono giovani e non dispongono di tale somma"*
- *"costa troppo per un ragazzo che non lavora"*
- *"non è un prezzo alla portata di tutti, soprattutto dei ragazzi"*
- *"la musica è un bene culturale e tutti ne devono usufruire a un giusto prezzo"*
- *"in europa la musica viene considerata bene culturale, un cd costa 14 euro, quindi perché in Italia devo pagare di più?"*

"Me lo scarico da Internet"

13 individui hanno dato una risposta più articolata, considerano che è caro e valutano le alternative:

- *"se scarico da internet mi faccio i cd con la musica che mi pare a un costo di meno di 1 euro"*
- *"è troppo caro e poi si scaricano gratuitamente, anche se è illegale"*
- *"il costo del cd è troppo alto, considerando che col masterizzatore si fanno infinite copie al prezzo di un cd vergine, cioè < 1€"*
- *"invoglia la pirateria, se i prezzi fossero inferiori i giovani sarebbero incentivati all'acquisto"*
- *"ancora troppo caro, per il genere del bene preferisco scaricarlo gratuitamente da internet o masterizzarlo"*
- *"i cd musicali sono tassati ingiustamente, come beni di lusso, per questo motivo la gente scarica illegalmente da internet"*

"Non li vale.."

4 persone fanno valutazioni relative al rapporto qualità/prezzo

- *"perché la maggior parte delle canzoni serve solo a riempire il cd"*
- *"l'interesse verso un cd di nuova uscita è troppo breve (spesso meno di un mese) per giustificare una tale spesa"*
- *"perché in un cd ci sono solo poche canzoni che mi piacciono (2 o 3)"*
- *"perché nel cd non mi piacciono tutte le canzoni"*

"Se si togliesse l'IVA costerebbero meno"

Infine 4 persone fanno valutazioni varie:

- *"perché costa troppo facendo il confronto con altri prodotti"*
- *"comunque il prezzo è rimasto inalterato se non diminuito nel tempo"*
- *"perché pago la tassa siae"*
- *"se si togliesse l'iva costerebbero meno"*

Pensi che sarebbe giusto poter comprare un singolo brano?

A questa domanda, su 100 individui,

- 76 hanno risposto SI
- 24 hanno risposto NO

La motivazione praticamente di tutti i SI è che dare una possibilità di scelta è comunque una buona cosa e rende possibile evitare l'acquisto di interi album qualora solo alcuni pezzi siano belli.

Tra chi ha risposto NO ci sono stati due filoni principali: chi ha considerato il CD completo come un'opera d'arte indivisibile e chi ha considerato che mi riferissi ai CD singoli esistenti sul mercato, che costano all'incirca 8 Euro e quindi non sono convenienti. La domanda era stata formulata appositamente in modo ambiguo per valutare la preferenza per la scelta o l'obbligo di acquistare un pacchetto completo, come accade oggi con i CD.

Ecco alcune delle risposte più rappresentative del campione:

- *"Permetterebbe all'utente di aver un'idea del disco, musicalmente parlando e quindi valutare se comprarlo o no"*
- *"Perché spesso all'interno di un cd di 12 brani solo 2 o 3 brani sono degni di nota"*
- *"in questo modo posso comprare solo le canzoni che effettivamente mi interessano"*
- *"se ti piace solo quello perché no? "*
- *"perché pago quello che mi piace (quindi non la musica riempitiva)"*
- *"per dar maggiore possibilità di scelta al consumatore, naturalmente il costo non dovrebbe superare i 2 €"*
- *"un cd è un'opera unica, non serve prenderne solo un pezzo, è molto meglio ridurne il prezzo"*
- *"1 singolo brano è inutile, se parliamo di un'artista vero sarà sicuramente+interessante un album intero. Un progetto molto più serio."*
- *"spesso il cd non è un progetto globale come un album ma un riempitivo per 3-4 singoli"*

Secondo te, il costo del CD...

Le due domande erano "Secondo te il costo del CD è dovuto maggiormente a:" e poi "Secondo te, quali di queste voci incidono meno sul costo del CD?".

Le opzioni erano a scelta multipla e non si specificava di scegliere una sola causa. Il totale è quindi superiore a 100 e lo scopo è unicamente ordinale, per capire la percezione di costo del consumatore.

Cosa incide di <u>più</u> sul costo	numero di scelte
Profitto casa discografica	75
Diritti autori dei pezzi	47
Promozione	28
Cantanti	20
Registrazione	5
Costo CD	3
Non so	3

Cosa incide di <u>meno</u> sul costo	numero di scelte
Costo CD	83
Registrazione	19
Cantanti	11
Diritti autori dei pezzi	5
Non so	4
Promozione	2
Profitto casa discografica	1

Da questi dati sembra che il consumatore pensi che la maggior causa del costo sia il profitto della casa discografica, immagino intesa in senso lato, come industria discografica, cioè inclusivo del profitto del negoziante. Ho preferito non andare a suddividere in costi di distribuzione, ricarico negoziante ecc., per non complicare le cose. Il mio scopo era discriminare fra percezioni che tutti possono avere, cioè fra costo supporto, costi di registrazione della musica, diritti, promozione e il resto profitto dell'industria discografica.

La seconda causa appaiono essere i diritti degli autori dei pezzi, l'ultima il costo del CD. Questo è abbastanza ovvio, nell'era dei masterizzatori e dei CD scrivibili a meno di 1 €. Sono convinto che 10 anni fa la percezione sarebbe stata completamente diversa e il CD, come causa di prezzo, sarebbe stato al secondo o terzo posto e non all'ultimo.

Prezzo di un CONCERTO DAL VIVO

Veniamo adesso alla parte relativa al concerto, che è molto interessante poiché si vede come le persone valutino la musica in quanto esperienza emotiva, dal vivo, più della musica incisa su di un dischetto argentato.

La domanda iniziale era "vai spesso a concerti?", seguita dal numero di concerti a cui si era partecipato nel 2003. Questo per capire se il giudizio veniva dato in base a esperienza, e quindi valutazione autonoma, o meno.

La domanda successiva era relativa al costo e poi seguiva il giudizio attribuito al prezzo.

Quanto costa un concerto in media? è un giusto prezzo?

La media dei prezzi ipotizzati è di 30 € circa, che è senz'altro pienamente realistica. Alla domanda "ti sembra un prezzo giusto?" le risposte sono state così suddivise:

- NO: 34
- SI: 32
- Non so: 34

Chi ha risposto NON SO, in genere aveva anche affermato di NON andare spesso a concerti. I pochi che, pur andando ai concerti, hanno risposto NON SO hanno fornito motivazioni del tipo: "dipende da chi fa il concerto" o "alcuni se li meritano e altri no". Chi ha risposto NO, ha motivato sia con il generico "troppo caro" che con la motivazione "che i giovani hanno pochi soldi" o con il fatto che 'ci guadagnano troppo'. Ecco alcune risposte estratte fra chi propende per il NO:

- *"prezzo elevato, non accessibile a tutti"*
- *"per andare a vedere Vasco 30 € sono un'esagerazione, me lo guardo su MTV"*
- *"se costasse meno, andrei a più concerti"*
- *"per le mie finanze è caro, non posso permettermi numerosi concerti"*
- *"i concerti sono sempre in città molto lontane e oltre al costo del biglietto può essere rilevante il costo del trasporto"*
- *"anche se le spese sono molte il prezzo dovrebbe essere più accessibile"*

Coloro che hanno risposto SI, cioè che il concerto ha un *giusto prezzo*, sono 32 su 100, contro 0 su 100 nel caso dei CD. Mi pare una percentuale di tutto rispetto. Alcune risposte sono particolarmente interessanti e le valutazioni possono essere divise in alcune tipologie per ciascuna delle quali ho riportato tre giudizi che ritengo rappresentativi e significativi.

I costi da sostenere giustificano il prezzo di un concerto..

11 persone hanno fatto una valutazione del prezzo deducendo che è ragionevole in virtù dei costi affrontati per produrre l'evento:

- *"un concerto comporta alti costi che non possono essere suddivisi nella produzione in serie come nei CD"*
- *"un concerto comporta ingenti spese di trasporto, organizzazione, affitto del luogo, diritti siae"*
- *"i concerti richiedono un grande lavoro organizzativo e quindi penso che sia giusto questo prezzo"*

E' una gran bella esperienza che vale il prezzo..

7 persone, di cui riporto 3 giudizi significativi, hanno valutato che l'esperienza vale la spesa:

- *"attribuisco il costo del biglietto più alle emozioni che il cantante ci fa provare che al costo effettivo"*
- *"divertimento garantito occasione di conoscer altra gente con i tuoi stessi gusti musicali e soprattutto tanta musica dal vivo"*
- *"penso che sia una gran bella esperienza quindi penso che siano spesi bene"*

Vale più del CD o della discoteca..

6 persone hanno fatto valutazioni di tipo comparativo con altri modi di spendere la stessa cifra per scopi o attività analoghe:

- *"a mio giudizio un concerto vale molto più di un CD"*
- *"se una serata in discoteca costa 15-20€ un concerto può costare anche un pò di più"*
- *"è uno spettacolo paragonabile ad un evento teatrale che ovviamente risulta più costoso, ad esempio, del cinema"*

Cause del costo di un concerto

Anche in questo caso ho riproposto le domande relative alle cause dei costi, come avevo fatto per i CD. L'ho fatto più che altro per comparare la diffusione o la polarizzazione delle scelte fra i CD e concerto.

Mentre per i CD c'è stata una evidente polarizzazione fra *profitto delle case discografiche* come causa di maggior costo e *cd supporto fisico* come causa di minor costo, per i concerti la scelta è stata più diffusa.

Le cause prevalenti dei costi risultano essere i cantanti e il profitto degli organizzatori. Le altre cause si bilanciano poiché compaiono con valori analoghi sia fra le cause più importanti e meno importanti del costo.

E' interessante notare che anche restringendo l'analisi al solo gruppo che pensa che il concerto abbia un giusto prezzo, le cause di maggior prezzo continuano ad essere le stesse. Quindi il pubblico ritiene che sia giusto spendere in un concerto pur pensando che ci guadagnano cantanti e organizzatori.

Musica da internet in formato MP3

Dopo aver analizzato il prezzo per CD e concerti sono passato ad affrontare il tema della musica scaricata da Internet grazie al formato di compressione MP3. Questo formato è stato inventato come parte del formato di compressione video MPEG²⁴³ e si è imposto come lo standard più usato per la compressione di musica; in cambio di una perdita di qualità non percepibile dai più, specie con i piccoli altoparlanti collegati ai computer, ha il pregio di ridurre i files di oltre 10 volte permettendone lo scarico attraverso la rete. Sono circa 7 anni che questa tecnologia viene utilizzata ed è ormai diventata di dominio pubblico, se consideriamo che 67 persone su 100 hanno risposto che ascoltano MP3.

Ci sono stati e in parte ci sono ancora vari servizi a pagamento per scaricare canzoni di artisti non famosi, di cui nessuna casa discografica importante possiede i diritti; in USA ha iniziato nel 1997 mp3.com ed in Italia vitaminic.it nel 1999. Stanno nascendo altri servizi regolari, più o meno cari e più o meno semplici da usare. Uno di questi è Apple Store, semplice da usare ma non ancora disponibile in Italia, dove invece sono attivi, ad esempio, Rosso Alice o Tiscali Music Club. Alla maggior parte di coloro che scaricano canzoni da internet interessano i pezzi famosi e non quelli di artisti sconosciuti. Il servizio americano Napster, prima che fosse fatto chiudere dalle case discografiche, fu un grande successo, come lo sono attualmente i vari sistemi Peer to Peer che permettono lo scambio fra computer, senza intermediari.

²⁴³ MP3 significa MPEG layer 3

In questo caso non si paga niente a nessuno, non si pagano diritti, la musica di fatto viene rubata. Si paga il traffico telefonico, ma è un pò come il ladro che paga l'autostrada per portare a casa la refurtiva. Fa guadagnare le autostrade ma non compensa il derubato.

Poichè in Italia non c'è un servizio, *comunemente usato*, per il semplice scarico regolare di pezzi famosi tramite internet, nel questionario non mi è stato possibile domandare quale fosse il prezzo che si conosceva, come nel caso dei CD e dei concerti. Ho invece chiesto se si pensasse che fosse giusto pagare qualcosa e perché. Infine ho chiesto di fare una valutazione di prezzo per un ipotetico servizio regolare.

Saresti disposto a pagare per scaricare canzoni da internet

Alla domanda "pagheresti un prezzo per scaricare canzoni da internet", 39 persone hanno risposto di SI mentre 61 hanno risposto di NO.

Ci potrebbe essere una correlazione fra questa scelta e il fatto che si ascoltino o meno gli MP3. Per chi non ascolta, è più facile pensare che sia giusto pagare.

Andando ad analizzare questi due sottoinsiemi scopriamo che:

Tra i 33 individui che non ascoltano MP3, troviamo 19 NO e 14 SI.

Tra i 67 individui che ascoltano MP3, troviamo 42 NO e 25 SI .

Evidentemente una correlazione c'è, come del resto è plausibile.

A che prezzo?

Il prezzo medio ipotizzato è risultato essere: 0,92€

Abbonamento mensile o singola canzone?

Ho voluto poi chiedere se si preferirebbe un abbonamento a 20 € mensili per 50 canzoni o un importo di 1€ a canzone.

Tra quelli che hanno espresso questa scelta (alcuni non hanno scelto niente)

53 hanno preferito pagare 20€ al mese e 38 hanno preferito 1 € a canzone.

Perché é giusto pagare o non pagare per scaricare canzoni da Internet?

Le risposte a questa domanda sono molto interessanti e si possono dividere nei due gruppi di chi dice SI o NO, e nei loro sottogruppi.

Tra chi dice SI - un totale di 39 persone - coloro che hanno argomentato la scelta possono essere suddivisi in due sottogruppi, chi pensa che pagare sia *comodo e conveniente* e chi pensa che sia anche *giusto*.

Pago perché é comodo e conveniente

23 persone pensano che sia comodo poter scaricare canzoni da internet e sono disposte a pagare un giusto prezzo per questo:

- *"..Se il prezzo per scaricare canzoni è inferiore al prezzo dei cd"*
- *"comodo e veloce, scarico quello che mi piace e mi faccio delle compilation"*
- *"è un sistema utile, se per non abolirlo completamente occorre pagare 1 prezzo (sicuramente meno di un CD) va bene"*
- *"se un brano è molto bello mi pare eccessivo dovere comprare tutto l'album"*
- *"solo se [il prezzo] fosse inferiore perché probabilmente riuscirebbe a far diminuire il prezzo dei CD"*
- *"un minimo di guadagno ci deve essere sia per il cantante sia per chi offre il servizio su internet"*

Pago perché é giusto

12 persone pensano che sia giusto pagare per poter scaricare:

- *"perché i cantanti non mangiano aria"*
- *"compensare i costi fissi dell'autore"*
- *"[si] perché mi sembra giusto, ma allo stesso tempo è comodo non pagare. Se i cd costassero di meno non scaricherei gli mp3"*
- *"il download libero è bello ma non è giusto. E' rubare sì, ma è più ladro chi vende i cd a prezzi così alti..inoltre il collegamento telefonico si paga!"*

Tra coloro che non intendono pagare, ci sono 3 gruppi. Quelli che non vogliono pagare e basta, quelli che lo giustificano con il fatto che già pagano la connessione a internet e quelli che cercano di dare giustificazioni più elaborate.

Gratis e basta!

25 persone hanno scritto che non ritengono di pagare e hanno dato per scontato che sia giusto così. Queste sono alcune valutazioni:

- *"è gratis, perché dovrei pagare per scaricare canzoni?"*
- *allora preferirei comprare un cd completo di copertina*
- *"si troveranno sempre gratis"*
- *"l'elemento positivo dello scaricare canzoni da internet è la gratuità"*
- *"gratis e basta!"*

Non pago e lo giustifico..

21 persone hanno risposto che non trovano giusto pagare per scaricare canzoni e hanno dato giustificazioni di vario tipo. Eccone alcune:

- *"credo che scaricare pezzi illegalmente sia ormai un movimento irrefrenabile da chiunque con i suoi pro e contro"*
- *"il prezzo giusto per un MP3 è costo zero"*
- *"i cantanti e gli autori guadagnano già abbastanza senza necessitare anche dei diritti della musica in rete: ci saranno sempre persone che acquisteranno album originali in CD"*
- *"essendo la musica bene comune ed essendo internet una comunità non è giusto far pagare un amico"*
- *"perché la circolazione della musica in internet può sembrare un danno alle case discografiche ma per esse è un utile strumento di promozione e diffusione"*
- *"ognuno mette a disposizione le canzoni che ha gratuitamente, in questo modo si ha solo un libero scambio fra utenti"*
- *"pago già tanto i CD e poi quando mi piace una sola canzone almeno non spendo niente e pareggio i conti per il costo affrontato con l'acquisto di qualche CD originale"*

Ma non si paga già la connessione?

11 persone hanno scritto che pagano già la connessione a internet e pensano che questo sia già sufficiente. Ecco qualche giudizio:

- *"pago già la connessione! se no mi comprerei il cd"*
- *"pago già l'abbonamento ADSL"*
- *"già pago internet e quindi sarebbe un'assurdità"*
- *"si paga già la tariffa telefonica, non basta?"*

Prezzo della musica: i consigli dei consumatori

Le valutazioni della clientela sono considerate fondamentali dalle più recenti norme per la qualità, che tutte le grosse aziende si pregiano di seguire. Per questo motivo penso sia il caso di riportare, senza commento, alcuni dei suggerimenti dei consumatori di musica, come da loro scritti nell'apposito spazio in fondo al questionario:

- "nei cd dovrebbero esserci i testi delle canzoni"
- "probabilmente abbassando i prezzi dei cd la pirateria on-line diminuirebbe"
- "proporrei ai cantanti di vendere merchandise anche su internet regalando un CD quando compri la maglietta ecc. Le case discografiche sottovalutano internet cercando a volte di evitarlo. Solo da pochi anni c'è stato l'uso di questo strumento anche se hanno ancora le idee confuse"
- "bisognerebbe abbassare il prezzo dei cd anche se delle recenti ricerche hanno dimostrato che la condivisione di canzoni non influenza negativamente il mercato anzi aiuta a conoscere le canzoni che poi vengono acquistate"

- "se i cd costassero il 40% in meno la pirateria sarebbe annientata"
- "la musica è arte mercificata. Le leggi dovrebbero impedire che chi la produce vi speculasse, anzichè reprimere e minacciare anche col carcere chi si ribella allo sfruttamento come può. E' giusto pagare artisti e collaboratori ma non che essi si facciano strapagare."
- "se è vera la voce per cui nei negozi di dischi si potranno creare le compilation a piacere la trovo un'idea molto giusta: se mi piace 1 canzone di 1 autore e altre di altri, perché devo comprarmi 1 cd per ogni canzone?"
- "bisogna abbassare la quota IVA sui CD!"
- "fate cd più belli e fateli pagare meno"

Prezzo della musica: un tentativo di giudizio imparziale.

Dopo aver analizzato i dati della ricerca vorrei provare a formulare un mio giudizio, per quanto possibile imparziale, supportato da dati oggettivi e ragionamenti espliciti, giudicabili dal lettore.

Innanzitutto si tratta di verificare quali siano gli effettivi prezzi di mercato dei CD oggi. Sono veramente i 20 Euro che risultano dalla nostra media? Occorre poi valutare quale sia il costo di produzione di un CD. Si tratta veramente di 1 Euro o anche meno? E come contribuiscono i vari fattori al prezzo totale?

Questi dati mi permetteranno di stabilire se si tratta di un prezzo giusto o meno, utilizzando per questo giudizio gli stessi ragionamenti fatti da chi ha compilato i questionari. Infine, con questi dati in mano, concluderò discutendo la realtà attuale e le tendenze di questo mercato alla luce dello sviluppo di Internet e della possibilità di effettuare copie su CD masterizzabili.

Il prezzo effettivo di mercato di un CD

Per poter valutare se il prezzo è giusto bisogna sapere qual è. Quanto costa un CD oggi? Non c'è un prezzo fisso imposto dalle case e i prezzi di mercato variano in base al tipo di distribuzione, nel luogo e nel tempo. Ad esempio, è normale che il prezzo medio si aggiri sui 19 € come emerso dalla ricerca; questo prezzo non ha subito aumenti dovuti all'Euro e addirittura non ha probabilmente neppure seguito del tutto l'andamento dell'inflazione. Il prezzo medio era di 35.000 lire fino alla fine del 2001 ed è di 19/20 Euro oggi, pari a 36.789/38.725 lire. Questo è il prezzo praticato, in assenza di promozioni, dai negozi di dischi, che vivono unicamente di questo e che hanno un notevole stock di musica, non sempre prontamente vendibile.

La grande distribuzione ha in genere prezzi più bassi, poiché, in virtù dell'alto potere contrattuale, paga i fornitori anche a 6 mesi e può spuntare prezzi migliori. Oltre a questo alcuni dischi di successo vengono usati come *articolo civetta* per attirare i consumatori. Ad esempio, l'ultimo CD di Vasco Rossi, *Buoni o Cattivi*, viene attualmente²⁴⁴ venduto in un negozio della grande distribuzione di elettrodomestici per 14,90€.

E' possibile acquistare dischi *on-line* e questo dovrebbe contribuire ad un abbassamento dei prezzi. Occorre però tener conto delle spese di trasporto che incidono sensibilmente.

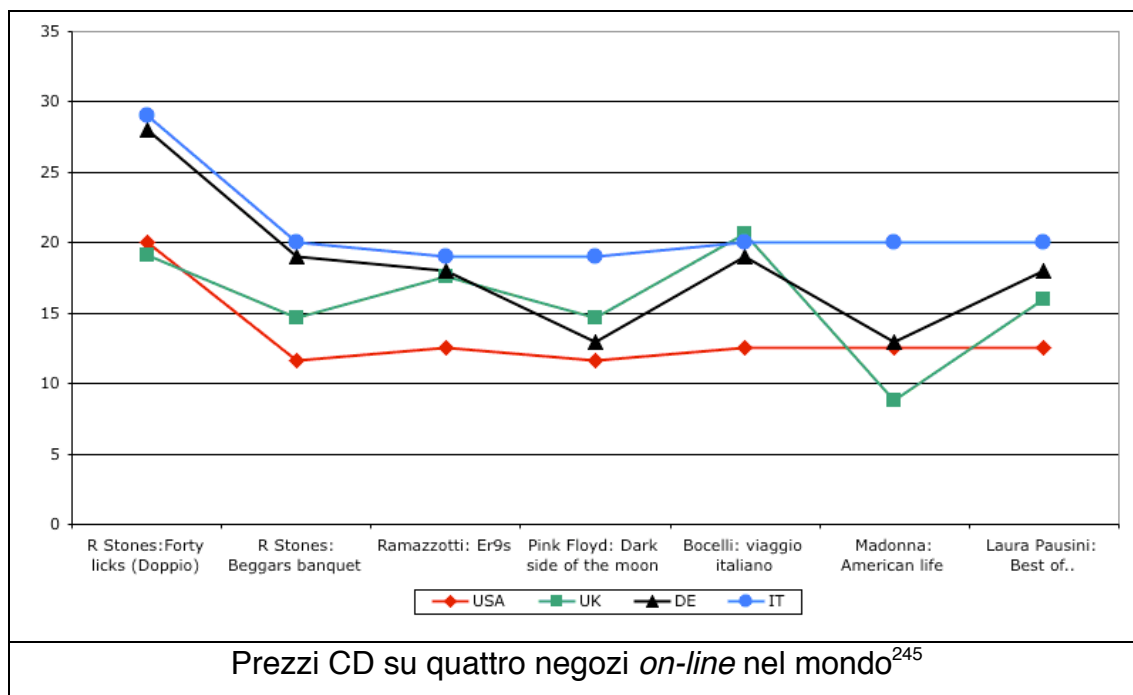
Ad esempio:

- Unilibro.it richiede 5,50€ come spese di trasporto per vari CD
- Amazon.com richiede 6,98\$ per il trasporto di un CD e 9,47 \$ per 2.
- Amazon.co.uk richiede 1,88£ per il trasporto di un CD e 2,27£ per due.

C'è molta differenza fra i prezzi *on-line* dei distributori nei vari paesi, anche se apparentemente appartenengono alla stessa catena.

²⁴⁴ in data 8-09-2004

A titolo di esempio riporto, nella tabella che segue, i prezzi relativi a dischi di vario genere acquistabili su internet da amazon.com (USA), amazon.co.uk (UK), amazon.de (Germania), unilibro.it (Italia). I prezzi sono tutti in Euro.

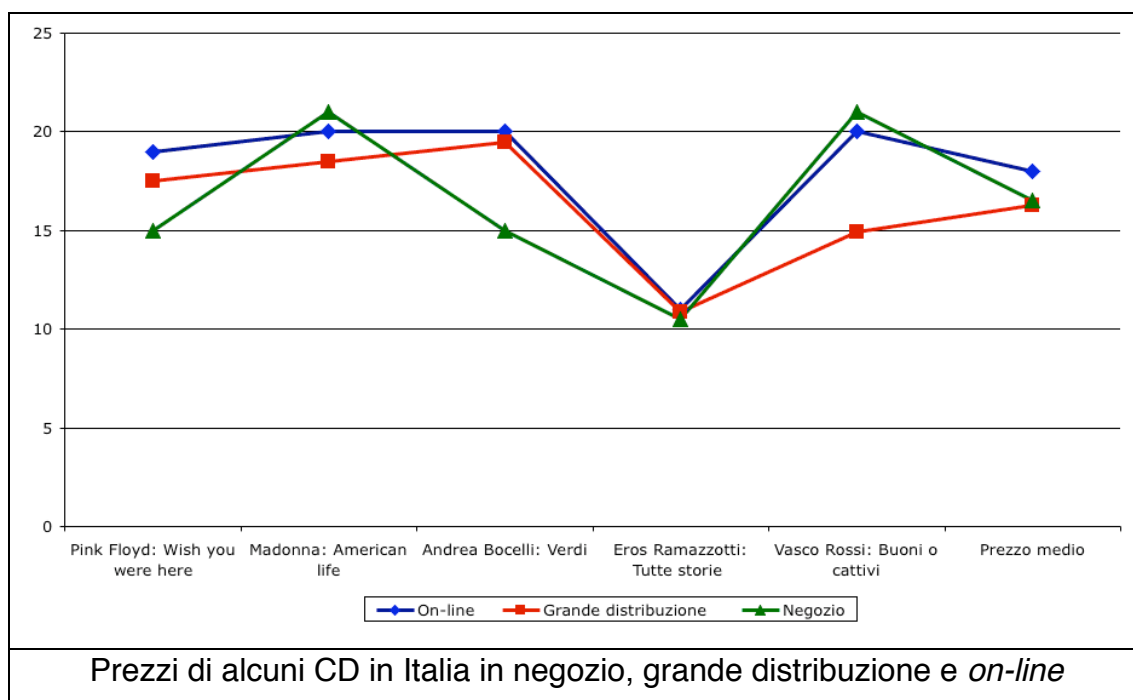


La cosa più interessante in questo grafico è il fatto che i prezzi *on-line* per questi titoli sono uniformi, ma molto diversi, in Italia e USA e variano invece parecchio in UK e Germania.

Provando a fare la media di questi prezzi si arriva a circa 16 € per un CD, ai quali vanno aggiunti i costi di trasporto. Per un acquisto di 1 solo CD arriviamo anche a passare i 20 €, per 5 CD per volta si può arrivare fino a 17€ o poco più. Lo shopping *on-line* è senz'altro molto comodo e permette di trovare con facilità titoli che difficilmente sono reperibili presso la grande distribuzione o i negozi. C'è però il problema, da non sottovalutare, dei costi di trasporto, specie per piccoli quantitativi.

²⁴⁵ Il prezzo UK e quello USA sono stati convertiti in Euro.

Se ci limitiamo ad un'analisi relativa all'Italia, possiamo fare il paragone fra un acquisto in un negozio di dischi, nella grande distribuzione e *on-line*. Ho fatto un'indagine per alcuni titoli di successo e i risultati sono quelli della tabella sottostante



Anche qui possiamo vedere varie differenze dovute al titolo, alle promozioni e al tipo di distribuzione. Se si considera il costo di trasporto, l'acquisto più caro è quello *on-line*. La differenza fra grande distribuzione e negozio non è molta, per questi titoli e al momento della mia indagine²⁴⁶.

Nel periodo natalizio i prezzi della grande distribuzione si abbassano sensibilmente, per attirare la clientela, le promozioni possono variare da negozio a negozio e da titolo a titolo, in questo esempio il prezzo medio per i titoli indicati si aggira sui 17,50 €.

In conclusione, il prezzo di 19€ che è emerso dal questionario è il prezzo medio applicato in assenza di promozioni ed è meno di quello che normalmente costano le novità.

²⁴⁶ Nota: la data è l'8 settembre 2004

Analisi del costo di produzione di un CD

Come abbiamo visto, la conoscenza del prezzo di un CD di chi ha compilato il questionario era realistica. La conoscenza del costo è invece completamente inadeguata ed è la causa del giudizio di ingiustizia, senza possibilità di appello, che viene dato al prezzo.

Da alcuni anni è possibile *masterizzare* CD al costo di 1€ o anche meno, quindi si pensa che questo sia il costo sostenuto dall'industria discografica e che tutto il resto sia profitto o diritti d'autore.

Questa valutazione del costo può essere scusata se viene fatta dalla gente comune. Quando però viene fatta da economisti in libri che sono letti anche dagli studenti universitari la questione è più grave.

Information Rules, un libro scritto dagli economisti Hal Varian e Carl Shapiro, dedicato all'economia di internet e all'economia dell'informazione in generale, riporta quanto segue: *"Una delle caratteristiche fondamentali dei beni di informazione è che il loro costo totale di produzione è fortemente influenzato dal 'costo della prima copia'. Una volta che si è stampata la prima copia di un libro, con pochi dollari si può stampare la successiva. Il costo per produrre un CD in più, è meno di un dollaro.."*²⁴⁷

Questa affermazione è, nel caso migliore, fuorviante e tradisce una conoscenza molto superficiale e del tutto teorica della realtà. Ho scoperto questo libro perché uno studente, che ha partecipato all'indagine, ha scritto che il prezzo di un CD non è giusto "perché il costo marginale è vicino allo zero" e nello spazio a disposizione per i suggerimenti ha scritto "Varian"²⁴⁸. Un messaggio un pò criptico ma utile poiché sono arrivato alla fonte e ho capito l'origine di certe valutazioni distorte.

Produrre un disco non è diverso da produrre un'automobile o una scatola in plastica. Ci sono dei costi di ingegnerizzazione e prototipazione che devono essere suddivisi sulla serie prevista.

²⁴⁷ Shapiro-Varian, 1999, 27

²⁴⁸ Nota: il questionario è il Nr. 60 ed è riportato tra gli esempi in appendice

Se volessimo rimanere al livello di ragionamento puramente teorico del mondo che non c'è - quello di Varian e Shapiro- potremmo dire che senz'altro, una volta pagato il primo esemplare, i successivi costano meno. Se si trovasse chi per primo paga un milione di Euro per il primo CD o più di 100 milioni nel caso di un'automobile, poi tutti gli altri pezzi prodotti costerebbero sensibilmente meno.

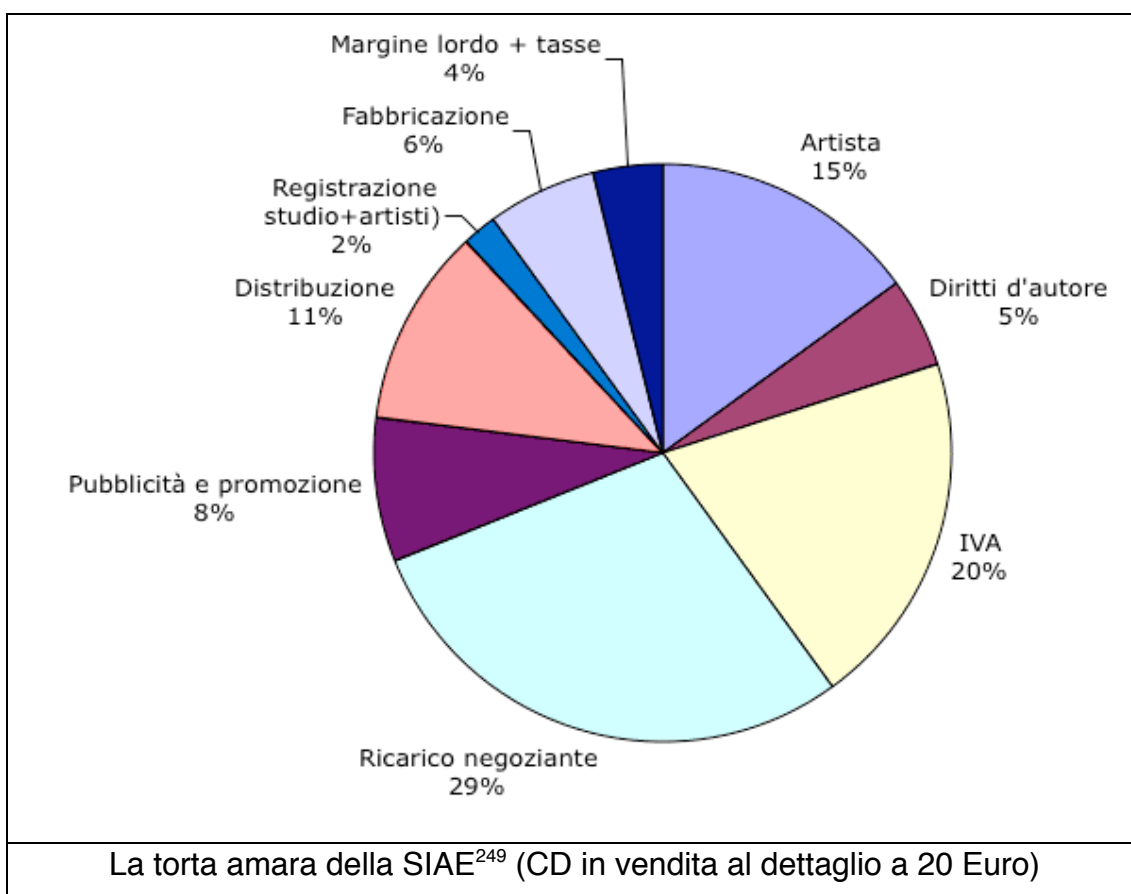
Anche trovando questo ipotetico benefattore, un CD non costerebbe 1€ ma sensibilmente di più, poiché ci sarebbero comunque le *royalties* per i cantanti, i diritti di autore, il guadagno del dettagliante, la distribuzione e la promozione, e, *dulcis in fundo*, una bella aliquota IVA del 20%; i libri anche più insulsi beneficiano di un'IVA del 4%, ma i dischi anche più belli non sono beni culturali e pagano il 20%.

Nella realtà nessuna produzione di libri o CD viene iniziata senza avere prima stimato una possibile quantità su cui suddividere i costi. Su questa produzione, che sia di 1000, 10.000 o 100.000 unità, vengono *spalmati* tutti i costi fissi di produzione del primo esemplare. Qualsiasi ragionamento che non tenga conto di ciò è privo di senso, nel mondo reale.

Non è semplice fornire dati di costo univoci, poiché c'è molta differenza tra cantanti importanti ed emergenti in termini di *royalties* percepite e di investimento della casa discografica in sala d'incisione e promozione. Le case discografiche guadagnano molto in alcuni dischi, ma perdono soldi in altri e quindi, poiché ovviamente cercano di continuare ad esistere, devono rifarsi delle produzioni andate male aumentando il prezzo di quelle che si vendono.

Ho trovato due valutazioni di costo senz'altro autorevoli che presento in due grafici che seguono. La prima è stata presentata dalla SIAE sulla rivista aziendale VivaVerdi, di aprile 2004; non specificano come siano arrivati a stabilire certe percentuali di costi ma suppongo che debbano avere sufficiente accesso alle informazioni. La seconda è stata fatta nel 1999 da Stefano D'Orazio, musicista del gruppo Pooh, ed è molto dettagliata, poiché ripercorre tutti i passaggi necessari alla produzione di un CD, compresi i costi iniziali, da ripartire sul numero di copie previste.

La Torta Amara della SIAE



La definizione di *torta amara* è quella data della SIAE. Il grafico che riporto è esattamente corrispondente a quello pubblicato sulla rivista VivaVerdi.

In questo grafico ci sono almeno due errori di tutto rilievo, che penso siano dovuti più che altro ad una scarsa dimestichezza con la matematica, forse scusabile in chi si occupa di artisti.

²⁴⁹ Dal giornale della SIAE VivaVerdi di Aprile 2004. Nell'articolo Torta Amara, che appare a pagina 64, viene riportato quanto segue, da me estratto dal testo originale senza apporre modifiche:
Quanto costa realizzare un disco o un film, scrivere, pubblicare, diffondere un libro? qual è il rischio artistico e imprenditoriale? Se lo chiedono in molti, dandosi però le risposte sbagliate...per Mario Baldassarri, vice ministro dell'Economia, un CD musicale costa ai produttori 1€, diritti d'autore inclusi. Lo ha dichiarato ad una vastissima platea, durante una trasmissione di 'Porta a Porta'...[invece]..su un prezzo ipotetico di vendita al dettaglio per un CD, di 20€..l'IVA incide per il 20%, la fabbricazione (la stampa del CD) per il 6%, le spese di studio e di esecuzione musicale per il 2%, l'emolumento per il cantante è del 15%, per la distribuzione si spende il 15%, per la pubblicità e la promozione l'8% mentre al negoziante va il 29%, il diritto d'autore, incide per il 5%, il 4% va al produttore. Le proporzioni possono variare di poco...i margini per autori, editori e produttori, per chi crea e per chi rischia, non sono certo alti.

1. l'IVA del 20% si applica sull'imponibile e quindi non è una fetta pari al 20% del totale come da loro indicato, ma bensì a poco meno del 17%.
2. il ricarico del negoziante che viene quantificato nel 29%, si applica normalmente moltiplicando per 1,29 il suo prezzo di acquisto al netto dell'IVA. La fetta di questa torta, per il negoziante, sarebbe circa del 19% e non del 29% del totale.

E' importante comprendere questo perché, altrimenti, si potrebbe pensare che circa 10 Euro su 20 vadano in IVA e profitto del negoziante, ma non è così. L'IVA su un prezzo finale di 20 € è circa 3,30 € e il ricarico netto del negoziante è circa 3,70 Euro, per un totale di circa 7 Euro.

Non so come abbiano calcolato gli altri valori. In particolare il costo di registrazione, che indicano nel 2%, è in netta contraddizione con quello che scrive D'Orazio dei Pooh. Quello che viene denominato *'margine lordo più tasse 4%'* sarebbe il margine di profitto lordo della casa discografica; purtroppo non è corretto presentarlo in questo modo, poiché questa è una parte molto variabile, come vedremo poi.

Quello che la SIAE dovrebbe conoscere con esattezza è la percentuale a loro spettante, che loro incassano per girarla ad autori ed editori. Questa percentuale è da loro indicata nel 5%. Questo dato, senz'altro vero, è ben poco conosciuto da chi acquista dischi. Infatti dai questionari appare evidente come gli intervistati pensino che la SIAE sia una delle cause principali del costo dei dischi. Invece, anche se la parte ad essa spettante venisse eliminata, il costo passerebbe da 20€ a 19€ e gli autori e gli editori, che sono quelli che effettivamente vivono della musica, non prenderebbero nulla.

In quello stesso numero della rivista SIAE c'è un'interessante intervista a Umberto Eco che proclama *"l'arte e la creatività dovrebbero essere un dono gratuito...così era nell'antichità..chi pagava? il mecenate..dopodiché l'opera circolava liberamente"*. A queste dichiarazioni l'intervistatore risponde *"queste*

*opinioni le sento solo dagli autori come lei, quelli che incassano miliardi. E non mi risulta che li abbiate distribuiti alla gente*²⁵⁰.

La SIAE è importante per chi crea poiché svolge la funzione di riscossione dei diritti degli autori ed editori su loro mandato, agendo in Italia in regime di monopolio. Questi diritti vengono riscossi per le pubbliche rappresentazioni, per i dischi, per i passaggi radiofonici e televisivi ed altro.

Nonostante ciò che pensa Umberto Eco, non credo sia illegittimo pretendere che chi crea un'opera d'arte venga risarcito dalla comunità, senza che debba, per sopravvivere, bussare alla porta di un mecenate che ne condizioni la libertà di espressione.

Chi si scaglia contro la mercificazione dell'arte dovrebbe riflettere su questo punto. Se queste informazioni venissero date a coloro i quali comprano musica, il loro punto di vista forse cambierebbe, perlomeno in parte.

Ovviamente, come in molte cose umane, ci sono anche esagerazioni discutibili; ad esempio, il fatto che i diritti d'autore vengano percepiti dagli eredi fino a 70 anni dopo morte dell'autore. In questo modo è molto più conveniente per chi commercia in arte amministrare saggiamente il vecchio *parco opere* piuttosto che investire in giovani artisti.

Queste regole, però, sono stabilite da una legge e non dalla SIAE, che si limita a svolgere l'incarico assegnatole. Se vogliamo addentrarci ancora più nei dettagli, la SIAE è la Società Italiana Autori ed Editori, dove gli Autori sono gli artisti e gli Editori i mercanti d'arte. Un buon artista è difficilmente un buon mercante ed è ragionevole che ci sia chi si prende cura delle sue opere.

Quello che la SIAE percepisce e che viene di solito chiamato *diritto d'autore*, in realtà è un diritto che viene diviso fra autore ed editore. Il modo in cui il diritto di una canzone viene così suddiviso varia in base ai liberi accordi intercorsi fra le parti. Nello stabilire questa ripartizione il potere contrattuale e la capacità commerciale ovviamente contano qualcosa.

²⁵⁰ VivaVerdi, Aprile 2004, 22

Un problema nella ripartizione dei diritti SIAE è sempre stato il famoso *calderone*, cioè la quota di diritti non propriamente nominali, cioè risultanti da *forfait*, come ad esempio quelli sulle trasmissioni delle radio private minori che pagano in base al fatturato e non in modo analitico, in base ai pezzi effettivamente trasmessi. I diritti che così confluiscono nel *calderone* vengono ripartiti fra gli autori, in percentuale, in base ai diritti che già essi percepiscono e quindi *piove sul bagnato*. Si presuppone che gli artisti che già guadagnano molto per attribuzione analitica siano quelli che contribuiscono a generare la maggior parte degli incassi a *forfait*. Non importa che le radio in questione non abbiano mai trasmesso i loro pezzi ma abbiano invece trasmesso quelli di giovani autori, questi ultimi non incasseranno nulla o quasi, perchè nessuna orchestra o radio importante propone le loro composizioni. La SIAE è cosciente di questo problema, che peraltro è dovuto più a problemi pratici che a cattiva volontà, e sta cercando di arrivare ad una ripartizione totalmente analitica.

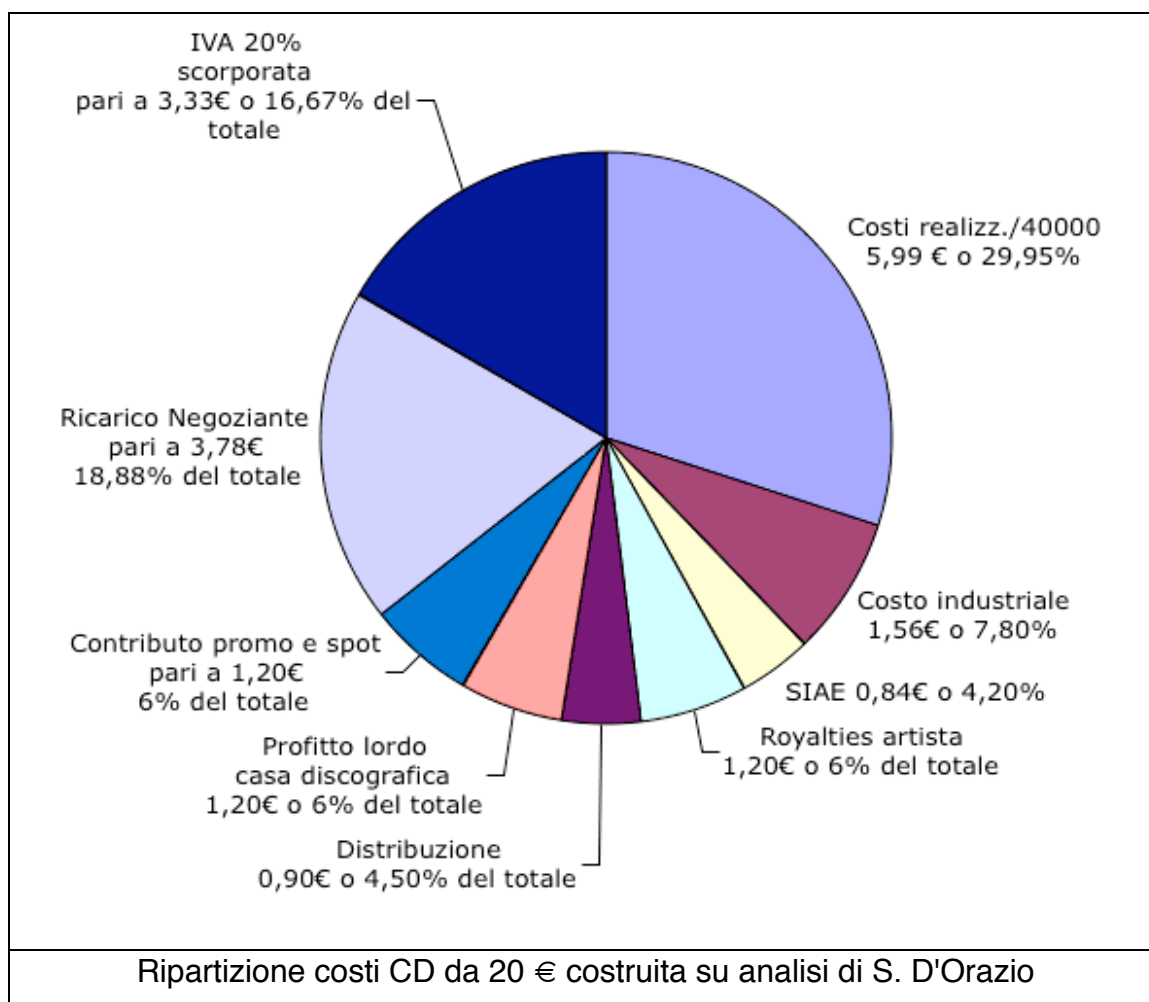
Nonostante tutto, a parer mio, la SIAE non è affatto da buttare e senza di essa sarebbe probabilmente peggio. Negli USA ci sono parecchie associazioni degli autori che agiscono in concorrenza fra loro, con il risultato di avere un minor potere contrattuale con le case discografiche, a discapito degli artisti. Credo che il problema principale della SIAE sia l'incapacità di gestire le proprie pubbliche relazioni, anche a un minimo livello di corretta informazione pubblica sul proprio ruolo. Basta guardare la *home page* del loro sito²⁵¹ per rendersi conto di quale sia la sensazione che viene trasmessa al pubblico. L'altro problema è stato l'aver svolto la funzione di esattore per conto dello stato per tasse di vario genere, come quella sui flipper o

²⁵¹ Il testo che appare in caratteri cubitali sulla Home Page in data 8-9-2004 è il seguente: [SIAE, dalla parte di chi crea] e di seguito [AVVISO: PER LE OPERE DELL'INGEGNO PRESENTI SU QUESTO SITO LA SIAE COMUNICA DI AVER ASSOLTO AGLI OBBLIGHI DERIVANTI DALLA NORMATIVA SUL DIRITTO D'AUTORE E SUI DIRITTI CONNESSI. LA VIOLAZIONE DEI DIRITTI DEI TITOLARI DEL DIRITTO D'AUTORE E DEI DIRITTI CONNESSI COMPORTA L'APPLICAZIONE DELLE SANZIONI PREVISTE DAL CAPO III DEL TITOLO III DELLA LEGGE 22 APRILE 1941, N. 633, E SUCCESSIVE MODIFICAZIONI ED INTEGRAZIONI, IN PARTICOLARE DAGLI ARTT. 171, 171-BIS, 171-TER, 174-BIS, 174-TER.

Il presente avviso è apposto ai sensi e per gli effetti delle disposizioni contenute nell'art. 1, comma 1, della Legge 21 maggio 2004, n. 128, Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 22 marzo 2004, n. 72, recante interventi per contrastare la diffusione telematica abusiva di opere dell'ingegno, nonchè a sostegno delle attività cinematografiche e dello spettacolo, fino all'adozione del decreto del Presidente del Consiglio dei ministri, di concerto con il Ministro delle comunicazioni, ivi previsto.]

videogiochi, che nulla hanno a che fare con il diritto di autore, ma che hanno contribuito a rendere ancora più sgraditi i non sempre simpatici ispettori SIAE.

Il costo di un CD secondo Stefano D'Orazio (Pooh)



Rispondendo, nel 1999, ad un fan che si lamentava per l'elevato prezzo di un disco dei Pooh, l'artista Stefano D'Orazio, componente del gruppo, ha analizzato nei dettagli il costo di produzione di un CD. Nelle note ho riproposto le parti salienti dell'articolo che sono molto interessanti²⁵².

²⁵² I dati numerici sono stati da me presi dall'articolo che segue e convertiti in Euro, con un incremento del 16% in considerazione del tempo trascorso dalla data di pubblicazione. Il testo originale in cui compaiono questi dati è la risposta da parte di Stefano D'Orazio dei Pooh a un fan arrabbiato per l'eccessivo prezzo di un loro disco. Nota importante: l'IVA del 20% e il ricarico del negoziante del 30% sono espressi in percentuale del totale e quindi scorporati, come è corretto fare, nei loro effettivi valori di pertinenza, che sono il 17% e il 19% circa.

"Lettera di un fan ai Pooh:...dopo 16 anni che vi seguo e compro i vostri dischi e cd ho avuto la bruttissima sorpresa del prezzo del vostro ultimo lavoro: ben 39.000 lire. ORA DICO NO!...SONO OFFESO ED INDIGNATO. UN

La sua analisi si svolge per lotto di produzione che lui reputa essere in media di 40.000 pezzi. Parte dei costi su questo ipotetico primo lotto, da me adattati ad Euro e inflazione²⁵³, sarebbero così suddivisi, per un totale di 10,79€:

- 5,99€: Costi di registrazione, musicisti, arrangiamento e grafica, diviso sui 40000 pezzi del primo lotto
- 1,56€: costo unitario di produzione industriale CD compresa copertina;
- 0,84€: Bollino SIAE
- 1,20€: Royalties artista
- 1,20€: costi di promozione

CD STAMPATO NON COSTA NEPPURE 1000 lire QUANDO ARRIVA NEI BANCONI DEI NEGOZI...SPERO CHE COME AVETE PROVATO A FARE TEMPO FA, ABBIATE IL CORAGGIO E LA VOLONTA' DI RIFARLO OVVEROSSIA, IMPORRE UN PREZZO ONESTO...

Risponde Stefano D'Orazio dei Pooh

..Caro Claudio, credo che la domanda che ci hai inviato meriti una risposta attenta e dettagliata...Ma quanto costa un CD?...LA CASA DISCOGRAFICA crede in un artista e decide di produrre un suo disco..I tempi di realizzazione di un album vanno in media dai 6 mesi di un artista conclamato ai 2 mesi di un artista "nuovo"...Le sale di incisione professionali... hanno dei costi che variano...da £. 2.000.000 a £.5.000.000 giornalieri. Una CASA DISCOGRAFICA considera...un costo medio di sala di incisione di £. 3.000.000 al giorno per un periodo medio di 3 mesi pari a £. 270.000.000 a prodotto per costi di Studio. A questa primissima cifra vanno aggiunti, qualora si tratti di un cantante e non di un complesso, i costi dei musicisti turnisti che suonano fisicamente il disco la cui paga sindacale si aggira intorno alle 500.000 lire lorde giornaliere. Di musicisti mediamente ne servono 5... un costo medio di musicisti pari a £. 2.500.000 al giorno per un periodo medio di 30 giorni pari a £. 75.000.000... £. 5.000.000 a brano che per dieci brani fanno £. 50.000.000 a prodotto per costi Arrangiatore...il budget medio che una CASA DISCOGRAFICA dedica al progetto grafico non supera £. 20.000.000 a prodotto per costi di realizzazione Busta.

Se facciamo una facile somma delle voci fin qui esposte, ha incamerato costi pari a circa £. 400.000.000.

Quanto graveranno questi costi su ogni singolo CD? Se si considera ottimisticamente che, in media, solo una produzione su 20 raggiunge il consenso del pubblico al punto di vendere oltre le 100.000 copie (disco di platino) e solo una produzione su 50 riesce a vendere oltre le 200.000 copie ed infine solo una produzione su 100.000 va oltre le 400.000, si usa mediamente stabilire la quota media di dischi venduti da una CASA DISCOGRAFICA intorno alle 40.000 copie a prodotto. Quindi, indipendentemente dal tipo di prodotto che si pone sul mercato...si considera una quota pari a circa £.10.000 a pezzo per ammortamento costi realizzazione.

...il CD, inserto cartaceo, e contenitore in plastica ha un costo industriale di circa £. 2.600 a pezzo.

Bollini SIAE... ognuno...incide in £. 1.400 a pezzo. L'Artista varia la sua quota di guadagno a secondo dell'importanza e del valore che ha acquisito sul mercato....si considera che le Royalties di spettanza dell'artista su ogni CD incidano per circa 2000 al pezzo.

La distribuzione del prodotto (il fare arrivare il disco nei negozi)...tra spedizioni e provvigioni ai rappresentanti incide in misura di circa £. 1.500 a pezzo. La CASA DISCOGRAFICA in tutto questo prevede un margine di suo guadagno,(dal quale detrairà i costi fissi della sua struttura, le spese del personale ecc.ecc.) di circa £. 2.000 a pezzo....sui CD dove la CASA DISCOGRAFICA intende intraprendere una campagna di spot TV chiede un contributo al negoziante di circa £. 2.000 a pezzo.

Se a questo punto facciamo una somma, possiamo capire a che cifra esce un CD dalla CASA DISCOGRAFICA:

Ammortamento costi realizzazione: £. 10.000; Costo industriale: £. 2.600; SIAE: £. 1.400; Royalties artista: £. 2.000

Distribuzione: £. 1.500; Quota CASA DISCOGRAFICA: £. 2.000; Contributo campagna spot TV: £. 2.000

TOTALE: £. 21.500

Su queste cifre siamo ampiamente nel normale, insomma 21.500£ è il prezzo medio applicato ai negozianti da tutte le discografiche Europee. Su questo importo, in Italia, lo Stato applica una tassazione IVA del 20% che fa lievitare il prezzo...il negoziante, sobbarcato a sua volta da costi di gestione, contributi ai dipendenti e tasse varie, applica mediamente un ricarico dal 33% al 37% che fa salire ancora il prezzo a circa 33.000/35.000 che è la cifra che abitualmente costa un CD in Italia..."

Il testo ripostato è stato da me ridotto senza modificare il contenuto dell'originale, presente in data 20-08-2004 all'indirizzo: http://db8.meroni.it/pooh/posta/risposta_sdo.html ove si autorizza l'utilizzo a condizione di citare la fonte: "sito internet ufficiale www.pooh.it"

²⁵³ Ho calcolato un aumento del 3% all'anno fino al 2004.

Se scorporiamo l'IVA dal prezzo di mercato di 20€ arriviamo a un imponibile di 16,67€. La casa discografica, il negoziante e la distribuzione devono dividersi la differenza fra 16,67€, cioè il ricavo al netto di IVA e 10,79€, cioè il costo di produzione; questa differenza è 5,88€.

Solitamente, in media, la distribuzione incide per 0,90€ a disco, il negoziante per 3,78 € e il profitto della casa discografica è di 1,20€.

Ovviamente le medie nascondono la varianza dei dati, ed è qui che il bravo imprenditore fa i suoi guadagni e quelli meno bravi fanno le loro perdite. Ad esempio, se i primi 40.000 CD hanno successo, possiamo produrne 10.000 per volta ad un costo molto più basso, avendo ammortizzato la registrazione, la grafica e gli arrangiamenti. Questo costo sarà perlomeno di 5.99€ in meno. Cioè il disco potrebbe essere venduto al negoziante a 6,90€ comprensivi di 0,90€ per la distribuzione e 1,20€ di profitto per la casa discografica. Con un ricarico del 30% questo disco arriverebbe a costare 8,97€ ai quali occorrerebbe aggiungere l'IVA del 20% per arrivare a un prezzo al pubblico di circa 10,76€.

Perché questo non accade? Perché i vecchi dischi di successo spesso continuano a costare 19 o 20€? I discografici risponderebbero che non tutti i dischi vendono 40.000 copie e quindi, con quelli che vanno bene, si devono rifare per quelli che vanno male. In parte questo è vero, ma è anche vero che è più facile mantenere il prezzo e incamerare il profitto. A volte avviene veramente che i dischi di successo costino meno. Ad esempio, *Tutte storie* di Eros Ramazzotti, che è un album del 1993 che ha venduto 6 milioni di copie²⁵⁴ (e non 40.000...) costa tra i 10 € e gli 11 €.

²⁵⁴ Fonte: sito EMI Music: http://www.emimusicpub.com/worldwide/artist_profile/eros-ramazzotti_profile_it.html

Il prezzo di un CD è giusto?

Con questi dati alla mano, andiamo a giudicare il prezzo usando gli stessi metri delle persone che hanno compilato il questionario.

Le loro motivazioni si potevano dividere nei seguenti gruppi:

1. "Troppo caro"
2. "Ci guadagnano troppo"
3. "Il consumatore non può permetterselo"
4. "Me lo scarico da Internet"
5. "Non li vale.."
6. "Se si togliesse l'IVA costerebbero meno"

Alla prima motivazione non si può dire granchè. Dipende da come uno preferisce spendere i suoi soldi.

Alla seconda penso si possa rispondere che non è proprio così vero come si crede. Ci guadagnano, ma non sempre e non tanto come si pensa ed è possibile comprare a condizioni diverse in tempi e luoghi diversi.

Che il consumatore non possa permetterselo è possibile; se, però, lo stesso si permette di spendere 30€ in discoteca o 50€ al mese per l'uso del telefono cellulare o 3€ per una suoneria, magari non è proprio così.

A chi dice 'me lo scarico da internet' rispondo nelle prossime pagine.

A chi dice 'non li vale', perché i dischi non sono belli, è evidente che ciò dipende da che dischi si comprano.

Per quanto riguarda l'IVA, è fuori di dubbio che se passasse al 4% porterebbe il prezzo di un disco da 20€ a 17,33€, *ceteris paribus*.

Il governo Zapatero, che si è da poco instaurato in Spagna, ha annunciato che porterà l'IVA dei dischi al 4% e quella dei libri all'1%. Se sarà vero, speriamo che altri seguano l'esempio, poiché negli altri Stati europei non se la passano molto meglio di noi, come evidenziato nella tabella che segue:

	Libri	CD
Italia	4	20
Francia	5.5	19.6
Germania	7	16
UK	0	17.5

Tabella delle aliquote IVA nei principali stati Europei²⁵⁵

Il motivo *etico* per cui qualsiasi romanzetto o una rivista debbano pagare un'aliquota IVA del 4%, mentre un disco dei Pink Floyd o di musica classica debbano pagare il 20% mi sfugge.

La mia personale analisi del mercato della musica

A parer mio la questione è abbastanza semplice, ma le soluzioni, come sempre, sono complesse e molteplici.

Dal lato dell'offerta ci sono due problemi, innanzitutto il costo di CD scrivibili e masterizzatori è collassato. Meno di 10 anni fa un CD scrivibile costava oltre 15€ e per riuscire a farne uno bisognava tentare con due, a velocità di 1x e non 24x come oggi. Un masterizzatore costava oltre 1000 Euro; oggi un masterizzatore costa meno di 100 Euro, un CD scrivibile meno di 1 Euro e si scrive in pochi minuti. Questo crollo dei prezzi ha svalutato completamente il CD come supporto e ha fatto sì che anche persone che dovrebbero essere competenti arrivassero a dire che un CD, in senso lato, costa meno di un Euro.

Il secondo problema è ovviamente la possibilità di scaricare da Internet grazie al sistema Peer to Peer (P2P); per quanto le case discografiche tentino di ostacolare questo flusso, sarà molto difficile che ottengano dei risultati positivi. Inoltre il loro interesse non è tanto cercare di riorganizzare il sistema su nuove basi che consentano una equa distribuzione dei vantaggi, che la tecnologia offre, fra produttori e consumatori, ma piuttosto riuscire ad approfittare della situazione in modo unilaterale.

255 Fonte: Corriere della Sera: http://www.corriere.it/Primo_Piano/Cronache/2004/04_Aprile/30/ivacd.shtml

Dal lato della domanda il CD soffre perché non ha più l'aura di un prodotto unico, che *vale*. In realtà rispetto al vecchio vinile il CD è sempre stato più misero a causa della dimensione delle confezioni che non permette di realizzare progetti grafici importanti come accadeva per i dischi in vinile. Le case discografiche, con i CD, hanno pensato di aver trovato un modo di risparmiare anche sulla grafica, però proprio la povertà della confezione è stata un motivo di deprezzamento del prodotto. Anche nel questionario c'è chi scrive: 'che ci mettessero le parole delle canzoni', visto quello che costa. Il colpo di grazia il CD l'ha ricevuto nel momento in cui è divenuto facilmente duplicabile, a poco prezzo; anche l'aspetto di tecnologia inimitabile è crollato.

A causa della facilità di farsi i propri CD, sia scaricando da internet che copiando, con uguale qualità, quelli degli amici, è successo qualcosa di peggio. Anziché l'effetto del consumo '*vistoso*' di cui scrive Veblen, abbiamo l'effetto del consumo '*da stupido*' di chi non è neanche capace di copiarci un disco. Quest'effetto resterà, a prescindere dal fatto che si scarichi da Internet o meno, perché il CD ha perso l'unica componente di rispetto di cui disponeva, che era l'inavvicinabilità dell'alta tecnologia.

Un buon paragone si può fare con le suonerie polifoniche, cosiddette Truetone, che costano circa 3 € e che secondo una breve indagine da me effettuata per mezzo di interviste verbali vengono generalmente repute più a buon mercato dei CD. Il motivo è il loro aspetto di consumo '*vistoso*'. Chi ha la suoneria Truetone nel cellulare è un *tipo in gamba e si fa notare*. Chi ha comprato un CD originale e lo dice, *rischia di venir compatito*.

La musica e Internet

Per quanto riguarda Internet, il problema consiste nello scontro fra anarchia e oligarchia nella nostra era tecnologica, dove tutto appare possibile, ma dove tutto *non può* essere possibile, se il sistema deve continuare ad essere regolato e governato nel modo attuale²⁵⁶.

²⁵⁶ Per un approfondimento interessante vedere Vaidhyanathan, 2004

Le tecnologie di cui disponiamo sono state spesso sviluppate per fini militari (Internet) o commerciali (Mpeg) e rese di dominio pubblico con l'intento di aumentare gli scambi. I risultati però non sono sempre prevedibili e controllabili. Internet, il protocollo *http* per le informazioni e *https* per il commercio sicuro sono stati spinti dai primi anni '90 al fine di aumentare gli scambi economici a livello globale. Il linguaggio *html*, che è l'anima del World Wide Web è l'esempio tipico di un prodotto senza licenze e copyright ed è, proprio per questo, molto più utile all'umanità di tanti altri prodotti informatici: è stato infatti sviluppato da Tim Berners Lee²⁵⁷ come sistema per la condivisione di informazioni nel CERN di Ginevra.

Per spingere la gente ad utilizzare Internet, all'inizio tutto è stato offerto gratuitamente, sono state raccontate molte storie inverosimili che hanno convinto parecchi a sacrificare i propri risparmi, investendo nella bolla speculativa delle *azioni internet* e della cosiddetta *new economy*. La disgrazia di alcuni ha perlomeno permesso al sistema di diffondersi rapidamente.

Le compagnie telefoniche si sono trovate a beneficiare di questo incredibile flusso di dati e hanno contribuito ad alimentare la favola del tutto gratis, fuorchè, ovviamente, le loro tariffe di connessione. Gli influssi di questo indottrinamento sono ben evidenti anche nelle risposte al questionario, come ad esempio "internet è libera" o "pago già la connessione, non basta?".

Con l'avvento dell'accesso a larga banda ADSL, di un buon formato di compressione come l'MP3 e degli applicativi per scambiare i files fra i computer connessi alla rete, le migliori promesse si sono realizzate; i ragazzi hanno potuto fare quello che gli avevano detto che sarebbe stato possibile fare. Grazie a internet si era materializzato il villaggio globale: il libero scambio di informazioni a basso costo era finalmente una realtà.

A questo punto, una volta vendute le connessioni e i masterizzatori si è cominciato a dire: no ragazzi... state scherzando? non si può fare...è un furto e si è provato e si sta provando in tutti i modi a proibire l'interscambio di files. Attualmente, insieme ad una strategia di proibizione le case discografiche stanno cominciando a fornire licenze a regolari servizi *on-line*.

²⁵⁷ Berners Lee, 2000

Ho provato personalmente a scaricare dai servizi Rosso Alice e Tiscali Music Club. I prezzi di questi due servizi concorrenti sembrano gli stessi. Un CD completo, su questi due portali, costa in genere 12.49€²⁵⁸. Questo prezzo mi sembra caro, considerando che non c'è distribuzione né negoziante. Oltre a questo, si paga il telefono per scaricare; chi non ha contratti flat, che non pagano traffico (ma pagano un canone più alto), paga circa 4 cent a megabyte. Una canzone è circa 3.5/4 Mb e un album completo è circa 50 Mb²⁵⁹, cioè costa 2 € di traffico. Chi è connesso con un modem, anche un veloce ISDN a 64kbit, scarica in media 7 Kbytes al secondo e ci mette due ore a scaricare 50 Megabytes. Alla più conveniente tariffa attualmente disponibile, che è di 1,5 cent al minuto, occorrono circa 1,80€, nel migliore dei casi. Questo *costo linea* è quello a cui fanno riferimento i ragazzi quando scrivono che pagano già abbastanza per scaricare.

Scaricare usando un qualsiasi applicativo P2P è semplicissimo, basta digitare il titolo di quello che si cerca, musica, programma, video o altro, e in breve appaiono i link ai computer che contengono questi files. Basta un click per scaricarli in un formato perfettamente duplicabile e utilizzabile su più computer, sui lettori MP3 portatili e masterizzabile per ascoltare la musica in ogni lettore di CD o in auto. Essere abituati a questo e provare ad usare, ad esempio, *Tiscali Music Club* è un'esperienza un pò diversa. Ad un mio tentativo di collegarmi con un Macintosh ha prodotto una pagina bianca con il seguente testo:

²⁵⁸ Alla data in cui scrivo: 9-09-2004

²⁵⁹ Dati presenti sul sito Rosso Alice in data 22-09-2004, al link:

http://www.rossoalice.it/alice/portal/objects/static/entry.do?page=footer/condizioni_generali.html

..6.3 I prezzi non comprendono i costi di connessione ad Internet che sono quelli praticati dall'operatore d'accesso

..9. Tempi di download dei file. 9.1 I tempi di scaricamento/prelevamento dei file dipendono dal tipo di collegamento ad Internet e dal modem utilizzato nonché dalla congestione della rete e dal server a cui ci si collega.

9.2 Il tempo dipende altresì dalle dimensioni e dal numero dei file che il Cliente ha deciso di scaricare/prelevare. Ad esempio per una traccia WMA di quattro minuti di dimensione 3,5 mB sono ipotizzabili in condizioni ottimali i seguenti tempi di scaricamento/prelevamento: Modem 28.8K = 25-30 minuti; Modem 56.6k = 15-20 minuti; ISDN = 7-10 minuti

"Se avete problemi di accesso a Tiscali Music Club

Per accedere al Tiscali Music Club il tuo sistema operativo deve avere la seguente configurazione:

** Internet Explorer 5.0 (o successivi)*

** Windows Media Player 7.0 (o successivi)*

** Windows 98, ME, 2000 ou XP*

L'applicazione Dr Download, messa a disposizione dal nostro partner tecnologico OD2, può effettuare la verifica della configurazione del tuo sistema e fornirti indicazioni per l'aggiornamento dei programmi necessari per accedere al Tiscali Music Club.

Note: Il Tiscali Music Club non è al momento compatibile con Macintosh.

Tutte le nostre scusa (sic) agli utilizzatori di Macintosh"

A puro scopo didattico, ho provato ad utilizzare il computer e la configurazione richiesta, che è già materia da *antitrust*, ma non sono riuscito a comprare una canzone. Il sistema richiede di disabilitare le protezioni antivirus perché deve installare dei cosiddetti Active X, sono estensioni del sistema operativo Windows®, più volte deprecate per la loro bassa sicurezza. Se si tenta di scaricare una canzone, pagando, prima chiede di aggiornare la parte del sistema relativa al DRM (Digital Right Management)²⁶⁰ che serve a limitare l'uso che può venire fatto del file scaricato. Nonostante abbia fatto quanto richiesto, al momento di scaricare la canzone il sistema si è *piantato* e non sono più riuscito ad entrare sul sito.

Come è possibile pensare che una persona possa sopportare tante difficoltà e restrizioni alla propria libertà per poter scaricare, pagando, un pezzo musicale? Perché per aver il privilegio di pagare un prezzo non devo poterlo fare con qualsiasi computer e qualsiasi sistema operativo? Non mi pare che (per ora) vendano dischi che si suonano solo su lettori di certe marche.

²⁶⁰ Questo sistema è fornito da Microsoft come parte di Windows Media Player che è parte del sistema operativo. Proprio per le politiche monopolistiche seguite in relazione a Windows Media Player il commissario EU per l'antitrust, Mario Monti, ha ottenuto nel 2004 la condanna di Microsoft per 497 milioni di Euro.

Le alternative non sono molto diverse, anche se a volte più semplici da usare. In USA, Germania, Francia e UK è in funzione Apple store, che vende canzoni a 0.99€. I files che si scaricano da Apple Store sono in formato AAC che è comunque un formato protetto e limitato da un sistema di DRM. Per ora sembra che la protezione sia facilmente aggirabile, ma non è detto che continui a essere così.

Perché se compro un CD posso duplicarlo e ascoltarlo dove voglio²⁶¹ e se compro una canzone da un servizio come questo sono presumibilmente schedato, posso essere controllato e spesso sono vincolato a non poterla riprodurre se non in poche copie?

La tecnologia oggi offre la possibilità di abbassare i costi e ottimizzare la distribuzione dei contenuti senza sprecare denaro in trasporti inquinanti o dover fare il conto con i prodotti invenduti. La distribuzione attraverso internet arriva ad un costo marginale fisico vicino a zero. Il problema è che, anziché godere di questi vantaggi e dividerli con i consumatori, le case discografiche stanno pensando come fare per realizzare una sorta di juke-box mondiale da cui continuare perennemente a incassare soldi regolando ogni attività del cliente in funzione del loro profitto.

Io credo che ormai sia troppo tardi per impedire alla gente di sfruttare internet per le potenzialità che ha e sarà bene che le case discografiche si adeguino e facciano contratti con più fornitori possibili, e che non cerchino invece di porre vincoli come quelli descritti sopra. Come questa piccola ricerca penso abbia confermato, le persone sono disposte a pagare una cifra di tutto rispetto per scaricare musica, l'importante è non permettere che chi è disposto a farlo venga penalizzato da parte di chi vuole crearsi una posizione di monopolio. I monopoli sono odiosi e per questo vengono giustamente aggirati, se possibile.

²⁶¹ Anche qui i problemi sono parecchi. Stanno uscendo CD cosiddetti copy-protected, che per creare difficoltà a chi li vorrebbe copiare non seguono più il formato standard come da licenza Philips-Sony. Il risultato è che a volte non sono riproducibili da tutti i lettori che seguono queste specifiche, tant'è che Philips ha minacciato di revocare la licenza ed impedire che si continuino a chiamare CD.

Suggerimenti per una legislazione a sostegno della musica

Dopo aver fatto questa panoramica vorrei avanzare alcune proposte per favorire il riallineamento tra prezzo di mercato e percezione soggettiva di giusto prezzo.

La musica, la cultura musicale e la cultura in genere sono sempre più sotto attacco. Oggi si vuole avere tutto subito, non c'è più la spinta a studiare 10 anni per imparare uno strumento. E del resto, a cosa serve imparare se un professore di musica diplomato al conservatorio guadagna meno di un maestro elementare? Si pagano cifre impressionanti per i calciatori ma allo stesso tempo si pagano poche centinaia di Euro al mese ad un professore di contrabbasso. Quale dei due è un *giusto prezzo*?

Coerente con la logica che ha ispirato tutto questo lavoro, credo che lo Stato dovrebbe intervenire per impedire il declino della musica in Italia.

Le soluzioni potrebbero essere:

- Abbassamento dell'IVA sui CD dal 20% al 4%
- Quota sul traffico ADSL da girare alla SIAE con l'opzione di non pagarla a chi firmi, sotto responsabilità penale, di non permettere lo scarico di musica o film.
- Bollino SIAE sui CD scrivibili. Chi li utilizza per i dati non avrà problema a pagare questo modesto contributo oppure potrà semplicemente fare una dichiarazione analoga alla precedente, con sanzioni penali.
- Iniziative economiche in supporto di chi si avvicina alla musica e dei giovani autori e musicisti.
- Riduzione del periodo di protezione del diritto di autore a un massimo di 20 anni dopo la morte dell'autore, per spingere l'industria ad investire su nuovi talenti.

Quello che non dovrebbe essere fatto:

- leggi confuse come la legge Urbani che cercano di istituire una sorta di bollino SIAE per le pagine web
- permettere che aziende monopoliste, specie se già condannate come Microsoft®, estendano il loro potere di mercato al settore della musica. Se c'è monopolio non ci può essere giusto prezzo.
- ridurre la libertà di azione dei consumatori rispetto al passato con iniziative tipo SDMI²⁶² o simili.

Bisogna rivalutare la cultura dell'originale, il rispetto per le opere dell'ingegno, è necessario far capire alla gente quali sono i veri costi dell'industria musicale e come vengono suddivisi. Anche in questo caso con l'informazione e l'istruzione si può ottenere molto di più che con la proibizione. Con un'adeguata educazione al rispetto delle capacità creative gli individui sarebbero probabilmente disposti a pagare il giusto prezzo che serve a permettere agli artisti di continuare a fare il loro lavoro, perchè, come qualcuno ha scritto in un modulo: *"i cantanti non vivono d'aria"*.

Una mappa per il giusto prezzo della musica

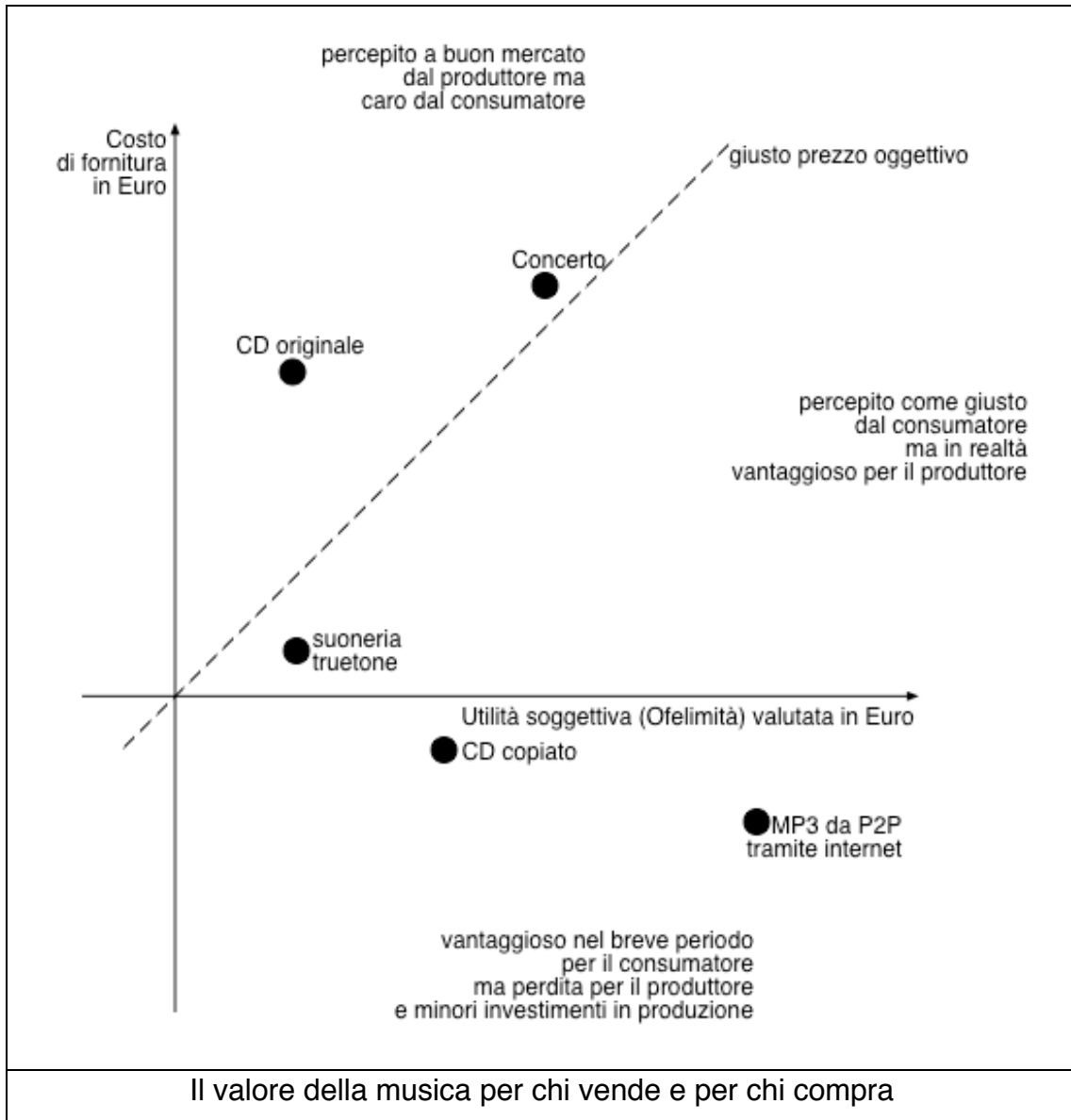
Termino questo studio sul giusto prezzo della musica con un grafico in cui cerco di posizionare i vari beni musicali fra costo di fornitura e valore d'uso percepito dal consumatore. La retta a 45 gradi costituisce l'insieme dei punti per cui il costo di fornitura coincide con il valore percepito, ovvero quelli per cui il valore d'uso coincide con il valore di scambio. Questa si può definire come la retta del giusto prezzo.

Poichè il CD costa molto per il valore che gli viene attribuito, si trova nel settore del quadrante dei prezzi percepiti come cari dal consumatore.

La suoneria polifonica Truetone, in base ad una mia semplice indagine, sembra trovarsi nella zona dei beni percepiti come convenienti. Il concerto ha

²⁶² SMDI significa Secure Digital Music Initiative ed è un tentativo di creare files musicali non riproducibili oltre un certo numero di copie.

quasi un giusto prezzo, come abbiamo visto. Il CD copiato o lo scarico illegale da Peer to Peer è molto conveniente per il consumatore ma negativo per il produttore. Si tratta di semplificazioni, ma possono aiutare a capire.



Una mappa per il giusto prezzo della musica

Spunti per ulteriori approfondimenti

Il giusto prezzo del lavoro

Collegato al tema del *giusto prezzo* si colloca quello del *giusto salario*. Si tratta di un argomento estremamente interessante che ho scelto di sviluppare solo come esempio specifico di un *giusto prezzo*. Nell'affrontarlo passerò da alcune valutazioni teoriche ad un'esemplificazione della situazione odierna per terminare poi con una valutazione critica di alcune teorie relative alla retribuzione del lavoro.

Come si può valutare una giusta retribuzione?

La domanda che, a parer mio, occorre porsi, è la seguente: in base a quali criteri si deve stabilire come retribuire chi presta la propria opera?

Potremmo rifarci a varie teorie:

- Bisogno: retribuzioni in base al bisogno
- Uguaglianza: retribuzioni uguali per tutti
- Uguaglianza in senso Rawlsiano: con un correttivo per i più svantaggiati
- Equità assoluta: a ciascuno secondo la sua contribuzione²⁶³
- Equità relativa: con aumenti proporzionali alla contribuzione o allo stipendio esistente

L'idea di dare a ciascuno secondo i suoi bisogni e di ricevere da ciascuno secondo le sue capacità si rifà ai socialisti utopisti, ed è stata ripresa da Marx. Potrebbe essere accettabile in una *comune* o in una società con ruoli e mansioni equivalenti, nella quale i bisogni fossero veramente solo quelli primari e niente più. E' molto difficile applicarla in una società complessa e diversificata come la nostra che non ha un collante sociale o religioso e dove

²⁶³ Boudon, 1995, 225

il differenziale nella ricompensa pecuniaria serve, a volte, anche come sostituto di gratificazioni simboliche, come la gloria.

La seconda possibilità e la terza, a parer mio, soffrono di un problema analogo. Rimane quindi la possibilità di una equa retribuzione in base al contributo dato. Nelle variazioni di stipendio e nelle ricompense è probabilmente più giusto parlare di equità relativa, in proporzione agli stipendi esistenti o in proporzione alla variazione di contribuzione. Se venissero disposti aumenti uguali per tutti, in termini assoluti, questi verrebbero percepiti come ingiusti, o perchè non corrispondenti alla variazione di prestazione, o perchè andrebbero a modificare la posizione di prestigio relativo. Sto facendo un ragionamento simile a quello già fatto per i *beni posizionali* di Hirsch e il consumo *vistoso* di Veblen, cioè la necessità dell'individuo di mantenere o migliorare il suo potere in termini relativi. Se si rispettano i criteri minimi di equità relativa, in genere le persone sono disposte ad un sacrificio presente per garantirsi il bene nel più lungo periodo. Questo accade generalmente nei periodi di crisi economica, quando i lavoratori preferiscono moderare le richieste di aumento di stipendio piuttosto che rischiare di far chiudere l'impresa per cui lavorano.

Per continuare la nostra analisi, vediamo quali fossero i criteri per differenziare le retribuzioni secondo Adam Smith²⁶⁴:

1. Durezza del lavoro: fatica o sporcizia o pericolo sono le cause della variazione dei salari
2. Difficoltà di apprendere il lavoro: il compenso deve tenere conto anche degli anni impiegati a studiare
3. Continuità o discontinuità del lavoro: lavori subordinati a condizioni atmosferiche che non possono essere svolti di continuo, richiedono un pagamento tale da compensare i giorni di mancato lavoro
4. Lavori di fiducia : ad esempio i cassieri di banca

²⁶⁴ Smith, 1965, 100

5. Probabilità di successo: si tratta dell'effetto lotteria, per cui in posizioni particolarmente prestigiose, con pochi posti disponibili, chi riesce ad accedere guadagna in modo spropositato rispetto alla sua contribuzione.
6. Minor retribuzione in cambio di gloria: si tratta del caso dei militari e simili

Queste differenziazioni di principio possono essere utili per valutare quanto siano giuste le differenze nelle retribuzioni. Oggi però assistiamo a casi molto diversi da quelli che aveva davanti agli occhi Adam Smith.

Nei lavori più semplici la concorrenza è forte e non è detto che una maggior *durezza* corrisponda a un miglior stipendio.

Nei lavori che richiedono istruzione c'è spesso un eccesso di offerta di lavoratori e gli stipendi sono spesso paragonabili a quelli degli impieghi che richiedono minore preparazione.

L'effetto lotteria è probabilmente quello che tuttora porta a pagare cifre stratosferiche a dirigenti di grandi imprese, che magari hanno il compito di chiudere l'azienda o di tagliare la forza lavoro. Il miraggio di stipendi milionari fa tentare questa strada a un numero sufficiente di soggetti al fine di garantire una disponibilità adeguata al momento necessario.

Le altre motivazioni per questi alti compensi possono essere: una contropartita per mantenere segrete le informazioni che si acquisiscono, un compenso per non passare a industrie concorrenti a fine rapporto, il rischio per la propria incolumità fisica o una ricompensa adeguata per spingere a effettuare scelte nell'interesse degli azionisti, specie nel caso in cui sono necessari tagli e ristrutturazioni.

Quali che siano le motivazioni, il differenziale a cui siamo arrivati ai nostri giorni fra un dipendente che di Euro ne guadagna 1.000 e un dirigente che ne guadagna 1.000.000 appare senz'altro eccessivo.

Il mercato del lavoro

Poiché per salario reale si intende il salario nominale rapportato alla media dei prezzi il collegamento fra *giusti prezzi* e *giusto salario* è immediato.

Fino alla fine degli anni '80 esisteva la cosiddetta scala mobile, ovvero un sistema di aumento automatico degli stipendi in base all'andamento dei prezzi. Questo garantiva un adeguamento del livello nominale, ma allo stesso tempo alimentava l'inflazione con conseguenze che vennero reputate nefaste, al punto di giudicare conveniente l'abolizione di questo meccanismo.

Il risultato è che oggi aumenta tutto fuorchè gli stipendi, la gente non ha più soldi da spendere e l'economia langue. Si crede di aver risolto il problema grazie all'importazione di prodotti a basso prezzo, ma questo ha contribuito a ridurre l'occupazione con conseguente ulteriore impoverimento sia delle persone che della capacità produttiva della nazione.

La teoria economica tratta il lavoro esattamente come un bene materiale e in questa finzione lo immagina pronto a seguire la legge della domanda e dell'offerta senza altre implicazioni. Karl Polanyi nel suo bel libro *The great transformation*, scrive che l'aver cominciato a trattare la terra e il lavoro al pari degli altri beni materiali, liberamente vendibili sul mercato, è stata una delle più deleterie innovazioni del capitalismo²⁶⁵.

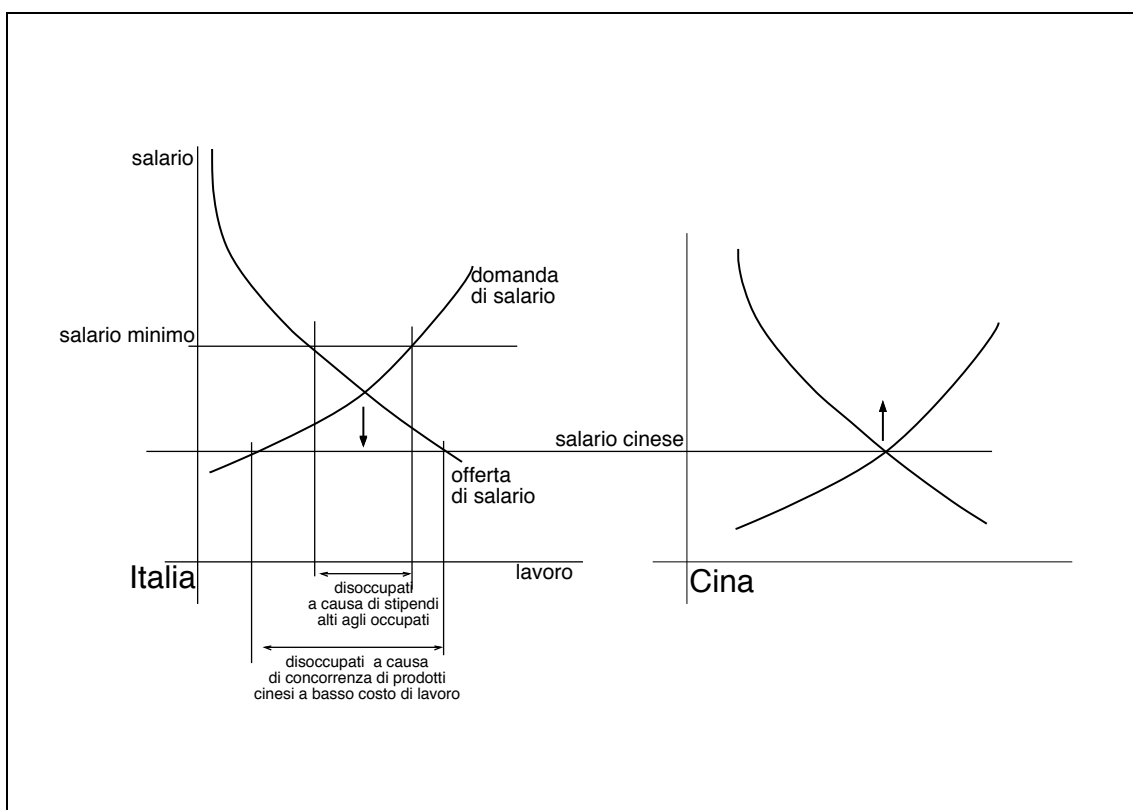
In base a questa finzione il lavoratore decide, secondo le sue preferenze, quanto tempo dedicare al divertimento e quanto al lavoro. Il datore di lavoro, o meglio il datore di stipendio²⁶⁶, assume e licenzia a seconda degli ordini che riceve per i suoi prodotti, né più né meno come si accelera o decelera per adeguare la velocità alle condizioni stradali.

In virtù di questi assunti vengono preparati dei grafici per mezzo dei quali si vuole dimostrare come la contrattazione sindacale di un salario superiore a quello di equilibrio provochi disoccupazione.

²⁶⁵ Polanyi, 2001, 44 e seguenti

²⁶⁶ Palermo, 2004, 63: "...datori di lavoro...come se fossero loro a dare lavoro...e non invece il contrario

Questo è quanto viene indicato nel grafico che segue²⁶⁷ con la descrizione 'disoccupati a causa di stipendi alti agli occupati'.



Normalmente la funzione principale di questo tipo di grafici è mostrare la disoccupazione causata dagli stipendi alti. Io ho voluto aggiungere le conseguenze del lavoro a basso costo di paesi concorrenti come ad esempio la Cina.

La tabella si riferisce ad un settore manifatturiero che produce beni di consumo con un rilevante contenuto di mano d'opera; gli stessi vengono prodotti anche in Cina, di qualità equivalente.

Con l'inizio della massiccia importazione del prodotto cinese, ove il costo del lavoro e quindi del prodotto sarà nettamente inferiore, il risultato sarà analogo ad una concorrenza fra lavoratori a salari nominali nettamente diversi. Non importa se i salari reali sono paragonabili, poiché il prezzo del prodotto finale è un valore nominale. Mi spiego meglio: se il lavoratore cinese guadagna 150

²⁶⁷ Poiché mi sembra più giusto, ho chiamato *domanda di salario* quella che di solito viene indicata come *offerta di lavoro* (poiché a parer mio il lavoratore salariato lavora per il salario e non per diletto) e ho chiamato *offerta di salario* quella che normalmente viene chiamata *domanda di lavoro*. Questi termini mi sembrano più corretti poiché se si parla di domanda di lavoro senza dire altro c'è chi pensa ci si riferisca al lavoratore e chi pensa all'imprenditore.

Dollari e produce in un giorno uno stereo da 150 Dollari, potremmo pensare che per lui il valore dello stereo è un mese di stipendio. Se un italiano guadagna 1000 Euro e produce in un giorno uno stereo equivalente, potremmo dire che per lui il valore dello stereo sarà un mese di stipendio e quindi se volessimo fare ragionamenti basati sulla produttività potremmo dire che non c'è differenza fra i prezzi reali. In realtà con l'apertura delle frontiere lo stereo da 150 Dollari arriverà in Italia e a causa del costo di trasporto e della distribuzione si venderà per 250 Euro; il lavoratore italiano se ne potrà comprare 4 al mese, però da lì a poco dovrà cercarsi un altro lavoro.

Quindi, per il lavoratore italiano i 250 Euro del suo nuovo stereo sembreranno certamente un *giusto prezzo* e non è detto che riesca a capire e cambiare idea anche dopo aver perso il lavoro. Da un punto di vista sociale, il fatto che sia giusto o meno dipende dalle priorità che ci si è dati. Se è prioritario evitare una guerra commerciale, o anche una guerra reale, o se c'è mancanza di mano d'opera e si vuole indirizzare quella esistente verso settori con più alto valore aggiunto allora sarà senz'altro conveniente che sia andata così e i 250 Euro saranno stati un *giusto prezzo*.

Se invece lo si è fatto per debolezza, incapacità o corruzione, la valutazione dovrà essere diversa e i risultati, nel lungo periodo, saranno pessimi.

Come indicano le frecce, con il tempo le due economie tenderanno a convergere, con un miglioramento per i cinesi e un peggioramento per gli italiani. Per gli italiani che perdono il lavoro in questo settore, può esserci la possibilità di reimpiego in altri settori. Ad esempio nel settore turistico, considerando che i cinesi arricchiti verranno a visitare l'Italia. Non sarà però possibile che siano quei cinesi a compensare per intero il salario perso, a causa del differenziale andato in trasporti ed i profitti degli intermediari. Chi riesce ad approfittarsi di questi differenziali fra economie diverse, riesce ad arricchirsi facendo arbitraggio; finché dura.

Meno stipendio equivale a maggior occupazione?

Di solito viene dato per scontato che pagando stipendi più bassi si possa creare più occupazione. Se partiamo dall'assunto ricardiano dei lavoratori mantenuti al livello di sussistenza e se consideriamo solo lavori ripetitivi e semplici, può anche essere vero che un minor stipendio equivalga a maggiore occupazione. Ci sarà sempre un disperato, affamato, che è disposto a lavorare per meno. Se invece consideriamo la realtà d'oggi, ove il lavoratore è specializzato, ha studiato per anni e deve essere motivato e soddisfatto per quello che fa, la realtà è più complessa. Chi non è specializzato non serve a niente a nessun prezzo, chi è capace viene richiesto a qualsiasi prezzo. Quindi, a parer mio, non è con un grafico di domanda e offerta che si potrà stabilire il *giusto prezzo del lavoro*.

John Ruskin, nel suo saggio *Unto this last*²⁶⁸, ha fatto alcune valutazioni interessanti su come sia ingiusto mercificare il lavoro, contrattando in base a domanda e offerta. Secondo lui la società dovrebbe educare bene e poi far lavorare solo chi è volenteroso e in grado di farlo, e pagarlo bene. Chi non è *capace*, per problemi non volontari, dovrebbe essere sussidiato dalla società. Chi non è *capace* perché non ha voglia, non dovrebbe lavorare e di fatto verrebbe emarginato. Questa soluzione può apparire un pò estrema; però il lavoro come missione, pagato *il giusto*, per permettere una equa distribuzione delle ricchezze, mi sembra un buon obiettivo, migliore del lavoro inteso come dannazione e sfruttamento.

Bruno Frey, nel suo libro *Not just for the money*²⁶⁹, considera invece come il pagare troppo o anche semplicemente pagare per attività che verrebbero svolte gratuitamente, o comunque per salari inferiori, costituisca uno spiazzamento morale e porti a risultati peggiori, da un punto di vista sociale.

²⁶⁸ Ruskin, 1997, 167 e seguenti

²⁶⁹ Frey, 2000

A mio parere questa conclusione è discutibile; può però piacere ai molti che, con la scusa del volontariato, sfruttano a loro vantaggio la buona attitudine alla vita sociale di alcuni.

Anche gli esempi che l'autore fa non sono così ovvi come li vorrebbe far sembrare. Frey scrive che un ragazzino che ha sempre tagliato l'erba del prato di casa *gratis*, se verrà pagato dai genitori per questo lavoro, si rifiuterà in seguito di continuare a farlo senza un compenso²⁷⁰. La realtà è che il ragazzino ha bisogno di soldi per vivere; per la sua educazione è bene che si abitui a guadagnare (e richiedere) un compenso in cambio delle sue prestazioni. Un ragazzino cresce, passa dall'età dell'innocenza a quella del motorino e ha bisogno di soldi per metterci la benzina, e quindi è normale che li chieda in cambio del suo lavoro.

Frey prosegue scrivendo: "offrire denaro ad un volontario al momento e nella circostanza sbagliata significa che lei o lui saranno profondamente offesi e che non daranno più il loro contributo" e continua, di seguito, con questo esempio, per nulla attinente con la frase precedente: "sei stato invitato a cena dai tuoi amici. Prima di andartene tiri fuori il portafogli e gli dai una somma di denaro appropriata" e si chiede "chi al mondo si comporterebbe così?" Ovviamente nessuno e proprio per questo l'esempio non vale granchè. Per dire che la mercificazione dei valori etici è uno dei limiti del mercato, bastava citare Hirsch, e infatti Frey lo fa²⁷¹. Tutti sanno benissimo che ci sono cose che si pagano e ci sono cose che si danno come un dono da ricambiare, e l'invito a cena è uno di questi. Non c'è altro da aggiungere.

Per quanto riguarda il volontariato, la questione è più complessa e rischia di essere più subdola, perché ci sarà senz'altro chi vorrà usare simili teorie per pagare meno, o per non pagare, chi lavora con dedizione e capacità. In questo modo passiamo dall'estremo di Ruskin che, in cambio di un buon salario, vuol far lavorare solo quelli che vedono il lavoro come una missione, alle teorie contemporanee di Frey, che pensa che in seguito ad un adeguato pagamento, i bravi lavoratori diventeranno meno bravi.

²⁷⁰ Frey,2000,7

²⁷¹ Frey,2000,25

Tra gli esempi che si sentono fare su questa falsariga, c'è quello degli infermieri *bravi* che lavorano per una loro personale gratificazione. Mantenendo gli stipendi bassi, solo quelli che sentono una gratificazione spirituale andranno a fare questo lavoro. Aumentando gli stipendi ci andranno anche altri, non motivati, e questo influirà negativamente sul comportamento dei primi, perché si renderanno conto che gli altri guadagnano come loro (perché anche a loro sarà stato aumentato lo stipendio) ma non svolgono il lavoro in modo adeguato.

Mi sento di fare una lettura un pò diversa: nel primo caso si sfruttava la bontà dell'individuo per pagarlo meno, nel secondo sono stati assunti degli incapaci con impieghi di pari livello, se non addirittura superiore ai primi, che ovviamente risentono di questa ingiustizia. La realtà, a parer mio, è che bisogna assumere solo gente capace e motivata, e pagarla bene. Quello che bisogna evitare non è tanto lo spiazzamento morale, quanto lo spiazzamento dei *capaci* da parte degli *incapaci*.

Un problema simile, ma con connotazioni diverse, è quello che si riscontra nel mondo dell'insegnamento in seguito all'introduzione di incentivi commisurati alle prestazioni, che però sono difficilmente misurabili. Se lo stipendio è rapportato all'anzianità ed ai concorsi vinti, non ci sono problemi di percezione di ingiustizia ed il lavoro viene considerato un pacchetto di attività a cui non bisogna sottrarsi per ottenere e mantenere il rispetto dei colleghi. Ci sarà sempre qualcuno che si approfitterà degli altri, ma sarà parte della minoranza peggiore. Dal momento in cui la remunerazione viene commisurata alla singola prestazione, anche i migliori cadranno nella tentazione della competizione per il *do ut des* pecuniario. Poichè è difficile riuscire a dividere e retribuire a spezzoni una professione complessa come quella dell'educatore, a rimetterci saranno gli studenti che avranno minor disponibilità (se non prevista e pagata) da parte degli insegnanti. Un pò come i commercialisti o gli avvocati in America che contabilizzano le telefonate a 150 Dollari l'ora, in frazioni di 10 minuti. A quando il professore con il timer?

Il giusto prezzo della vita

Ai tempi del Profeta Maometto, nel 600 D.C., era normale pretendere la vita di chi avesse ucciso qualcuno, anche per errore. Fu il Profeta a stabilire che in caso di omicidio involontario si dovesse evitare un ulteriore spargimento di sangue e arrivare ad una transazione pecuniaria, a quei tempi stabilita in un certo numero di cammelli o di altre bestie utili.

Questo è un esempio di mercificazione utile, perché non mercifica la vita ma l'errore ed impedisce che esso si trasformi in una serie di faide e di lutti.

Un altro esempio di mercificazione utile è quello dell'assicurazione sulla vita. Inizialmente percepita come qualcosa di incredibile e inaccettabile, è riuscita lentamente a farsi strada grazie a un cambiamento della percezione della sua essenza: non un modo di dare un prezzo alla vita ma un modo per garantire il benessere dei propri cari²⁷².

Altra cosa è invece il tentativo di mercificare effettivamente la vita e le sue parti, come ad esempio succede per il mercato del sangue e degli organi. Richard Titmuss, nel suo libro del 1970: *The gift relationship, from human blood to social policy* considera come la politica di commercializzazione delle donazioni di sangue seguita in America porti a problemi di qualità, poiché i donatori drogati o a rischio di malattie tendono a nascondere il problema e a vendere il sangue per un profitto, cosa che non succede in paesi dove il sangue non può essere pagato ma solo donato, in virtù del carattere di donazione disinteressata che questo comporta.

Mi sembra un ragionamento molto sensato, poiché nelle questioni di vita e di morte, quantomeno nella sanità pubblica, il denaro non dovrebbe comparire. Invece è sufficiente sfogliare uno dei più comuni libri di testo universitari di Microeconomia, su cui anch'io ho studiato, per trovare ragionamenti in

²⁷² Boudon, 1995, 274

supporto di un mercato per gli organi. Riassumo di seguito il capitolo, citando direttamente quando necessario.

Nell'esempio 9.2 del Manuale di Microeconomia di Pindyck-Rubinfeld²⁷³ intitolato *'Il mercato dei reni umani'*, si valuta come la mancanza di un mercato, privi i consumatori desiderosi di pagare un alto prezzo, della possibilità di ottenere l'organo necessario da un offerente, desideroso di massimizzare la sua utilità.

Partendo dalla considerazione che il congresso statunitense ha proibito la vendita di organi, gli autori considerano come *"questo provvedimento ha però limitato l'offerta di organi...vi è un considerevole eccesso di domanda per tali organi ...molti riceventi devono farne a meno e alcuni di questi non riescono a sopravvivere"*. In pratica non essendo possibile incentivare la 'donazione' con il denaro, ci sono meno donatori del necessario e *"i reni non saranno necessariamente donati a coloro i quali vi attribuiscono un valore maggiore"* e ci guadagnano gli ospedali che aumentando le tariffe per i trapianti riescono comunque ad allocare i reni donati ai migliori offerenti.

Facciamo un inciso: qui gli autori attribuiscono al mancato mercato degli organi il vantaggio degli ospedali, che si approfittano dell'eccesso di domanda per alzare i prezzi. In realtà dovrebbero criticare l'indecente politica sanitaria e la mancanza di sanità pubblica che permette questo.

Valutano poi che *"esistono molte tesi in favore del divieto di vendita degli organi"* e ci propongono una valutazione simile a quella di Titmuss *"se i donatori ricevessero un prezzo per gli organi, potrebbero occultare il loro reale stato di salute"*, però suggeriscono che *"analisi attente (il cui costo sarebbe compreso nel prezzo di mercato) potrebbero rivelarsi più efficienti del divieto di vendita"*. Scrivono che un'altra obiezione potrebbe essere che *"è ingiusto allocare un bene indispensabile per la sopravvivenza sulla base della disponibilità a pagare"* però concludono che allora *"non è chiaro il motivo per cui organi di persone in vita dovrebbero essere trattati differentemente dai loro vicini sostituti, come ad esempio gli arti artificiali, che sono regolarmente in vendita, mentre i reni non lo sono"*.

²⁷³ Pindyck-Rubinfeld, 1996, 260

Se a questi autori non è chiara la differenza tra un manufatto meccanico e la parte del corpo di un'altra persona, credo che non ci sia molto spazio per un'ulteriore discussione.

La conclusione dell'esempio va citata perché è l'esemplificazione di come in economia, a volte, si diano giudizi etici credendo di non darne: *"molte considerazioni complesse di ordine economico ed etico sono coinvolte nella decisione se permettere o meno la vendita di organi. Tali questioni sono importanti e questo esempio non intende metterle in secondo piano, la scienza economica si limita a dimostrare che gli organi hanno un valore economico che non può essere ignorato, e che proibirne la vendita comporta un costo per la società che deve essere confrontato con i benefici derivanti da questa scelta"*²⁷⁴.

Secondo me le considerazioni che devono essere fatte in questo caso sono solamente di ordine etico. Se gli organi venissero messi sul mercato se ne andrebbe anche l'ultima frontiera dell'equità, che già è molto sfumata, quella della uguaglianza fra malati di fronte al rischio di morte, a prescindere dalle capacità patrimoniali. Oltre a questo si creerebbe un mercato di disperati che vendono i loro organi per qualche soldo, oltre a un mercato di delinquenti che vendono gli organi altrui. Questo in parte accade anche ora, ma perlomeno non è sancito per legge.

Già il fatto che gli autori presuppongano che *"molte considerazioni complesse di ordine economico .. sono coinvolte nella decisione se permettere o meno la vendita di organi"* è un'ingerenza nei valori, perché danno per scontato che si possa costruire un ipotetico mercato mentre in realtà ciò dovrebbe essere impedito da semplici valutazioni etiche. Che poi la *scienza economica si limiti a dimostrare*, è un'altro tentativo di forzatura, poiché si prova ad intimidire la controparte con *presunte dimostrazioni scientifiche*. La cosa che mi spaventa è che il manuale in questione è studiato da migliaia di studenti di Economia e di Scienze Politiche, i quali un domani potranno finire ai posti di comando di quello che rimarrà del sistema sanitario nazionale.

²⁷⁴ Pindyck-Rubinfeld, 1996, 263

Il giusto prezzo della terra e degli immobili

La terra, intesa sia come proprietà terriera che risorse naturali è evidentemente limitata. Proprio per questo è stata ed è tuttora oggetto di accaparramento. Le guerre del passato sono state combattute per la terra, e si continuano a combattere oggi per le risorse naturali. Combattere per avere un posto al sole non conviene; il posto al sole conviene comprarlo, e avendo potere di mercato si compra a buon prezzo. Ma non è un *giusto prezzo*.

Coloro che oggi si reputano nobili e fanno di tutto per non dimenticare la loro particolare posizione in un albero genealogico, dimenticano però di osservare come spesso in origine quest'albero sia stato piantato con la spada e irrigato con il sangue; l'origine di molte proprietà è un furto, un'appropriazione di beni che altri intendevano comuni, un comportamento che ha spezzato una regola sociale fino ad allora rispettata in quella società. Quindi se c'è un peccato originale non è quello di Adamo ed Eva ma è quello della proprietà così conquistata.

Chi non ha ottenuto proprietà terriere con il potere delle armi le può ottenere oggi con il potere del denaro; questo è legittimo ma non equo, poiché la competizione è ben lungi dall'essere perfetta. In questo caso vediamo messa in pratica la parabola dei talenti: a chi ha sarà dato e a chi non ha sarà tolto.

Per tornare alla questione del prezzo, che a noi interessa, se chi dispone di liquidità la investe in case e terra si crea un problema di competizione per il denaro. In questo modo, infatti, si riduce notevolmente la liquidità, si favorisce l'aumento dei prezzi delle proprietà immobiliari e ciò contribuisce a fare aumentare gli affitti per le imprese. Inoltre le banche preferiscono finanziare la richiesta di prestiti per l'acquisto di beni immobiliari, poiché possono essere ipotecati e ciò crea ulteriore difficoltà di finanziamento per la produzione e l'occupazione.

L'idea di facilitare le seconde ipoteche sulla casa ventilata recentemente dall'ex-ministro Tremonti è un ulteriore passo nella direzione

sbagliata. Se si vogliono cambiare le cose ci possono essere soluzioni più o meno radicali, che vanno dall'esproprio e successivo affitto fino a un massimo di 99 anni, cioè nessuno proprietario, tranne lo stato. Questa soluzione è un pò estrema, lo ammetto, ed è meglio confinarla fra gli spauracchi. Ad un'attenta analisi non penso però si possa dimostrare che un'esproprio legale sia peggio dell'antico esproprio con le armi con perpetuazione della proprietà agli eredi che diamo per scontata oggi.

Una soluzione più accettabile è tassare; non tassare la prima casa ma tassare molto le case seconde, terze, quarte... Tassare molto il passaggio in eredità e la donazione di proprietà oltre un certo valore. Alcuni anni fa il non ancora ministro Tremonti chiedeva all'allora ministro Del Turco: "signor ministro delle finanze lei sa quant'è la tassa di successione sui BOT?", e questi: "ma.. non saprei con esattezza, ma possiamo chiamare il dirigente e chiederglielo..." e Tremonti: "glielo dico io, è zero. Allora mi dica, è giusto non pagare la tassa di successione sui Buoni del Tesoro e pagarla sugli immobili?". Vorrei rispondere che sarebbe giusto che si pagasse anche sui BOT e non che venisse eliminata sulle successioni immobiliari.

Ritengo inoltre che chi acquista proprietà in posizioni di particolare valore artistico o paesaggistico dovrebbe essere ulteriormente tassato. Attualmente quel valore in più dovuto alla bellezza naturale lo incassa chi vende ma questo non è corretto. I posti belli che diventano proprietà privata non sono più fruibili da parte della comunità ed è giusto che questa venga ricompensata per la perdita.

Lo stato non dovrebbe vendere le proprietà di cui dispone, anzi dovrebbe acquisirne. Non ha senso fare una legge come l'equo-canone però ha senso costruire case di proprietà statale per tenere bassi i prezzi. Oggi invece si procede alla cartolarizzazione di beni immobili per fare cassa, addirittura si pensa a vendere gli immobili dei ministeri per affittarli, pagando affitti a privati. Questa follia è dovuta alla sottoscritta necessità di rispettare i criteri di Maastricht. Ma se questi criteri servono a far passare tutte le proprietà in mano privata, senza che comunque ci sia una speranza di abbassare il debito, a cosa servono veramente?

Valute e giusto prezzo

Riferendosi al prezzo di un prodotto, ha senso oggi parlare del contenuto di lavoro, della scarsità o dell'utilità quando il prezzo può variare del 20% per effetto del movimento dei cambi?

Facciamo un esempio: siamo Italiani e produciamo, ad esempio, una bilancia e siamo in concorrenza con un produttore americano. Partiamo da una situazione di parità, 1 Euro=1 Dollaro; assumiamo di avere costi analoghi (ovviamente si tratta di una notevole semplificazione) e di riuscire a vendere questo prodotto per 1000 Euro = 1000 Dollari. Il contenuto di *valore intrinseco* in lavoro e sfruttamento ambientale è lo stesso, l'utilità per il cliente è la stessa.

A questo punto se consideriamo 1 Euro=0,80 Dollari (era così nel 2000) ci troviamo ad avere un vantaggio del 20% sul produttore americano sul suo mercato e lui ha una perdita secca analoga sul nostro. Quindi doppio vantaggio per noi e doppia disgrazia per lui. Stesso problema ma con vittime e beneficiati opposti accade con 1 Euro=1,20 Dollari (oggi).

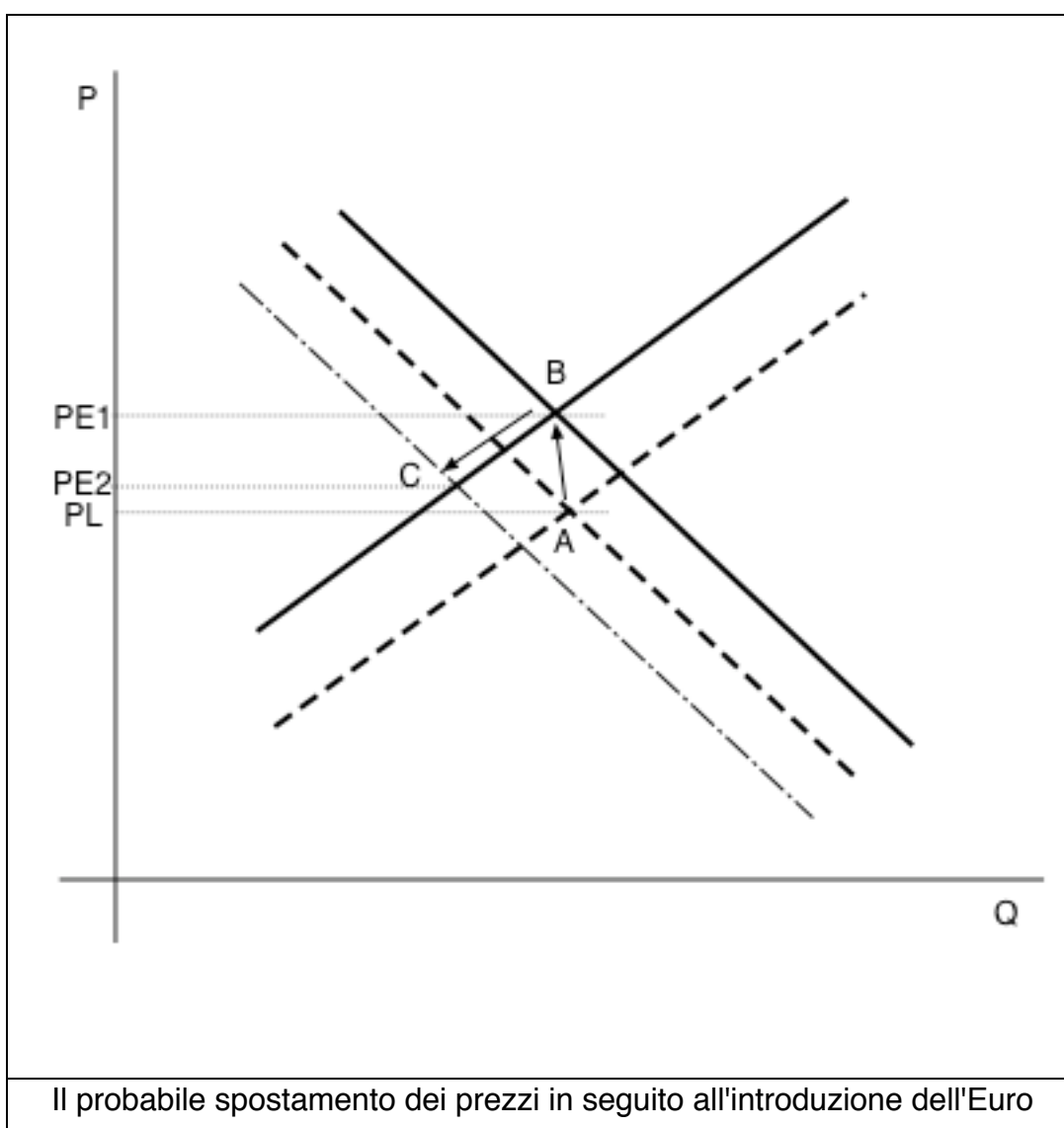
I consumatori trovano sul mercato due prodotti analoghi, che danno loro la stessa utilità, con prezzi nettamente diversi e ovviamente comprano quello che costa meno.

In teoria, nel lungo periodo, tutto questo si dovrebbe aggiustare perché aumenta la ricchezza nel paese concorrente e quindi la valuta si rivaluta, gli stipendi aumentano ecc. ecc. Peccato che, parafrasando Keynes, *nel lungo periodo siamo andati a fallire in molti*²⁷⁵. Nel guardare i grafici si vede il prima e il poi, la sofferenza per arrivarci non si vede mai.

²⁷⁵ J.M.Keynes: ..in the long run we are all dead.

Il giusto prezzo e l'euro

La giustizia di un prezzo è anche un problema di percezioni. Le valutazioni si fanno in base a un metro valutario nominale che col tempo diventa parte integrante dell'individuo. A parere di molti²⁷⁶, l'introduzione dell'Euro ha spiazzato completamente questo metro sia per i consumatori che per molti produttori; i più scaltri hanno sfruttato il cambiamento di percezione del consumatore, altri hanno aumentato i prezzi in buona fede perché hanno avuto la loro stessa percezione.



²⁷⁶ Ad esempio Lagrenzi, 2001

La nuova percezione è stata che i prezzi in Euro fossero bassi. 10.000 lire sembravano una cifra di tutto rispetto ed erano una bella banconota; 5 Euro, magari in tre monete, fanno tutta un'altra impressione.

Il produttore ha pensato: *questo prezzo è proprio basso*, e lo ha aumentato. Il consumatore ha convenuto che il nuovo prezzo sembrava basso; trasponendo la realtà su di un grafico, ci muoviamo dal punto A al punto B, con prezzi più alti e stessa quantità prodotta, o quasi.

Purtroppo la realtà è diversa dalla percezione e poiché stipendi e salari sono una delle poche cose a non essere aumentata, nel giro di un paio d'anni, finiti i risparmi, la gente si è accorta di essere in grado di comprare sempre meno, i produttori hanno abbassato i prezzi per tentare di vendere oppure i consumatori hanno sostituito i prodotti più cari con prodotti più economici e siamo così arrivati al punto C, con prezzi comunque un pò più alti di quelli in lire ma con una minore quantità prodotta.

Da questo punto si potrebbe ricominciare a crescere con una politica espansiva; purtroppo quello che ci impedisce di farla sono proprio i vincoli di bilancio che abbiamo accettato per avere l'Euro.

Il dibattito in corso

Mentre sto concludendo questo lavoro, a fine settembre 2004, sto notando sulla stampa quotidiana un notevole interesse per l'andamento dei prezzi e per le politiche che il governo sta facendo o può fare per tenerli sotto controllo. Nel gennaio 2002, quando l'Euro prese il posto della Lira, i politici erano soliti rispondere, a chi si lamentava dell'aumento dei prezzi, che lo stato non può interferire con il libero mercato. *Laissez faire, laissez passer* avrebbero detto i Fisiocratici.

Adesso, che probabilmente è troppo tardi, le dichiarazioni fatte dai politici sulla necessità di controllare l'aumento dei prezzi sono all'ordine del giorno. Ecco, a titolo d'esempio, quello che ho trovato sui principali quotidiani intorno al 20 settembre 2004.

Il ministro Marzano ha fatto un accordo con la grande distribuzione per bloccare i prezzi, però Repubblica scrive che: *"Il patto sui prezzi è un'illusione". Non può funzionare perché troppi sono i prodotti esclusi (tutti i grandi marchi) troppi gli operatori che non lo hanno firmato (dai piccoli commercianti agli ambulanti), troppe le voci di spesa che ne restano fuori (frutta, verdura, pane, salumeria, spesso carne e pesce fresco: in pratica tutto quello che non è confezionato). Se va bene dunque, l'impatto che l'accordo di Marzano avrà sulla spesa delle famiglie sarà ridotto a 10 centesimi di risparmio su mille euro di spesa. Pari ad un rallentamento dell'inflazione dello 0,01 per cento*¹²⁷⁷.

Il Cardinale Ruini ha manifestato la necessità di *"tenere sotto controllo l'aumento dei prezzi"* e Il Giornale, quotidiano filogovernativo, vede nelle sue dichiarazioni: *"un 'sì' alla strategia del governo per accrescere il potere d'acquisto delle famiglie italiane: controllo sui prezzi, grazie all'accordo con la grande distribuzione; riduzione del carico fiscale*¹²⁷⁸.

Lorenzo Salvia del Corriere della Sera ci fa notare come *"la spesa senza marchi costa la metà*¹²⁷⁹, e ci propone la sua indagine personale al supermercato ove ha speso 162 Euro in prodotti di marca e solo 92 Euro in prodotti senza marca. Questa può essere una strategia di sopravvivenza ma non certo una vittoria, visto che tre anni fa avrebbe comprato i prodotti di marca e non si sarebbe posto il problema.

Infine, Massimo Gramellini sulla Stampa scrive *dell'Euro saccheggio: "Cinquantadue miliardi di euro - pari a centomila miliardi di lire e al 4% del prodotto nazionale lordo - si sono trasferiti negli ultimi 2 anni e mezzo dalle tasche delle famiglie italiane a quelle di chiunque (dai commercianti alle banche, alle aziende di servizi) avesse il potere di fissare un prezzo o una tariffa"* e conclude *"Fra tanti silenzi, il più inquietante rimane però quello dei saccheggianti. La loro rabbia non ha prodotto esplosioni, ma un rancore sotterraneo che in un'era di esibizionismi è stato sottovalutato. Finché un*

²⁷⁷ La Repubblica, 22-09-2004: "L'Eurispes: una beffa i risparmi nei supermarket"
Disponibile on-line: <http://www.repubblica.it/2004/i/sezioni/economia/prezzi6/rispabeffa/rispabeffa.html>

²⁷⁸ Il Giornale, 21-09-2004, Pag.9: *Anche la Chiesa contro l'aumento dei prezzi*

²⁷⁹ Corriere della Sera, 19-09-2004: *E la spesa senza grandi marchi costa la metà*
Disponibile on-line: http://www.corriere.it/Primo_Piano/Economia/2004/09_Settembre/19/spesa.shtml

*giorno uno apre le urne e dentro ci trova Le Pen o i nazisti, come nell'ex Germania Est*²⁸⁰.

Questa è un'osservazione interessante. Il governo, con l'alibi del *libero mercato*, al momento opportuno non ha impedito che chi aveva potere si approfittasse dei più deboli, per mezzo della manipolazione dei prezzi. Al consumatore *abbandonato* rimane però sempre una possibilità di rivincita, quando, ogni cinque anni, la *sua* mano invisibile traccia una croce sulla scheda elettorale.

²⁸⁰ La Stampa, 21-09-2004: *Il saccheggio del secolo*
Disponibile on line: <http://www.filcams.cgil.it/stampa.nsf/0/94946b76afd38ee1c1256f1600372e0e?OpenDocument>

Capitolo VI: Conclusioni

Dopo aver analizzato lo sviluppo del concetto di *giusto prezzo* e gli intrecci fra etica ed economia, penso sia il caso di cominciare a fare alcune valutazioni personali e trarre qualche conclusione.

Il tema del giusto prezzo è qualcosa di puramente medievale che ha perso il suo significato oggi, visto che la scienza economica sembra in grado di spiegarci come funzionano le cose veramente?

A parer mio, no. La scienza economica ha basato tutti i suoi ragionamenti su un supposto *homo oeconomicus*, che non esiste nella realtà e, a causa del suo approccio riduzionista, ha semplificato le problematiche reali a tal punto da non essere più applicabile se non in modo superficiale. Il mercato perfettamente concorrenziale in pratica non esiste²⁸¹ e già nel secolo scorso vari economisti, non proprio ortodossi, avevano sollevato i loro dubbi sul comportamento delle persone in quanto agenti razionali.

In questo capitolo conclusivo cerco di mettere in luce queste contraddizioni e mostrare come invece l'unico approccio che abbia un senso sia quello *etico ed economico allo stesso tempo*. Abbiamo visto come, nella valutazione dei beni, le persone considerino fattori quali la *vistosità*, cioè quanto questi beni siano utili per farsi notare, il fatto che siano scarsi e che servano a mantenere uno status sociale e il potere relativo, il fatto che la transazione sia giusta, cioè conforme ai valori condivisi, a prescindere dal risultato raggiunto. Sul lato *produzione* abbiamo visto come ci siano costi che non vengano internalizzati dai prezzi e che la teoria chiama esternalità e come studi empirici abbiano evidenziato il concetto di *correttezza* nel comportamento economico.

²⁸¹ Pindyck-Rubinfeld, 1996, 247: "ad eccezione del settore agricolo, pochi mercati nella realtà risultano perfettamente concorrenziali, caratterizzati cioè da imprese che fronteggiano una curva di domanda perfettamente orizzontale, producono un bene omogeneo, e possono entrare e uscire liberamente dal mercato". A questo aggiungo che non esiste nemmeno l'eccezione del settore agricolo poiché anche in quel settore oggi più che mai si cerca di non avere prodotti omogenei.

Concluderò valutando come oggi si teorizzi un mercato assoluto, senza vincoli, anche se, in realtà, una politica di sicurezza nazionale determina scelte che necessariamente condizionano la politica economica, ma anche viceversa. Inoltre, vedremo come un mercato, senza vincoli imposti in base a criteri di giustizia, avvantaggi i più forti e penalizzi i più deboli.

Il giusto prezzo: solo un cruccio medievale?

Abbiamo visto come nel corso della storia l'approccio verso l'uomo sia stato di tipo olistico, c'era un *uomo vero*, intero, con tutti i suoi pregi e difetti, vizi e virtù variamente collegati in modo diverso da individuo a individuo, e ancor più da gruppo a gruppo, nello spazio e nel tempo.

San Bernardino ricordava al mercante che se fosse andato lontano per troppo tempo avrebbe messo in pericolo il suo matrimonio, non gli faceva il conto di quanto questo gli sarebbe costato, per fargli valutare la convenienza fra commercio lontano e possibile tradimento.

I dottori medievali di teologia raccomandavano moderazione nel ricarico sul prezzo, perché sarebbe stato peccato di avarizia comportarsi diversamente. Nessuno pensava ad analizzare come questo avrebbe inciso sulla *performance* individuale e sociale. Si dava per scontato che, se tutti si fossero comportati da bravi cristiani le cose sarebbero andate per il meglio. Si insisteva perché venisse sacrificato il vantaggio immediato per ottenere la ricompensa della vita eterna; un significato *ateo* di questa metafora lo possiamo trovare nel sacrificio dell'interesse personale immediato per il bene comune di lungo periodo.

Con la fine del Medioevo la scienza è entrata sempre più nel dettaglio delle cose, ha cercato di studiare, capire e prevedere in base a regole e calcoli. La nascente scienza economica, per potersi liberare da vincoli morali che avrebbero permesso di confutare qualsiasi conclusione, ha inventato la finzione dell'*homo oeconomicus*, motivato nella sua azione dalla pura convenienza e dal raggiungimento del massimo piacere possibile. L'interesse

doveva diventare il nuovo collante sociale della nuova società non più organica ma meccanica.

Purtroppo questo modello, che poteva andare benissimo a scopo di studio, è stato spinto fino agli estremi, come se l'*homo oeconomicus* esistesse veramente, quasi fosse un essere che passa ogni istante della sua vita a valutare e fare calcoli, che nemmeno il più potente computer potrebbe fare, per prendere la miglior decisione al fine di ottenere la massima utilità. Questo è talmente ridicolo che pare incredibile doverne discutere, un individuo, per poter sapere sempre cosa gli conviene, dovrebbe essere una divinità e se fosse una divinità dell'Olimpo avrebbe anche in quel caso i suoi limiti.

Per poter sopravvivere con il bombardamento di dati a cui siamo sottoposti abbiamo sviluppato dei filtri e degli schemi di azione che hanno internalizzato la nostra convenienza di lungo periodo. Le comuni raccomandazioni di quasi tutte le religioni non sono altro che questo; nessuna religione importante raccomanda di approfittare di ogni occasione per arricchirsi a discapito di chi ci sta intorno.

In quest'ottica va vista anche l'insistenza dei pensatori medievali sul *giusto prezzo* e sull'usura; le principali religioni non hanno cambiato il loro punto di vista, anche se il clero è stato obbligato ad adattarsi e non può prendere posizioni troppo intransigenti. Anche ai nostri giorni un prete non raccomanda di arricchirsi e di divertirsi o di pensare solo a sé stessi: l'avarizia e la cupidigia sono considerate un peccato oggi come lo erano nel Medioevo. E' forse cambiata l'enfasi ma non è cambiata la sostanza, basta leggere qualche enciclica papale degli ultimi cento anni per rendersene conto.

Per quanto riguarda le altre culture, il caos che sta creando il rigetto del modello consumistico e utilitaristico occidentale è sotto gli occhi di tutti e non ha bisogno di commenti. Qualsiasi esponente religioso Cristiano, Buddista o Musulmano potrebbe oggi probabilmente parlare di *giusto prezzo* in termini simili a quelli medievali.

Il mercato assoluto: una definizione

Definisco *mercato assoluto* il mercato libero da vincoli etici o politici, cioè l'ideale di mercato che è prevalente ai nostri giorni. Normalmente si parla di *libero mercato*, però, a parer mio, questo termine è fuorviante, perché spinge a credere che il suo contrario, *mercato non libero*, debba essere per forza negativo. Questo della scelta dei termini è un esempio di come l'economia sia una scienza libera da giudizi di valore solo in teoria.

Un esempio simile si può fare per i termini *razionale* o *efficiente*. Poiché l'attore *razionale* è, per definizione, colui che si comporta secondo la teoria economica, chi agisce diversamente si comporta in modo *irrazionale*. Nel linguaggio comune, però, si assume comunemente che chi si comporta in modo irrazionale sia matto; quindi, chi non si comporta secondo la teoria, viene immediatamente messo sotto una luce negativa.

Per quanto riguarda l'*efficienza*, nessuno vuole sentirsi inefficiente e questo termine è sempre usato per dare una connotazione migliorativa e positiva. Di fatto un coltello affilato è molto efficiente sia per uccidere che per tagliare il formaggio, le bombe atomiche sono molto efficienti per sconfiggere il nemico con il minor sforzo.

Se non si precisa lo scopo per il quale si vuole essere efficienti o ci si deve comportare in modo razionale, questi due termini sono solo un modo *efficiente*, ma subdolo, per influenzare il giudizio delle persone²⁸². Per evitare di cadere in questo errore scriverò quindi di *mercato assoluto*, dal latino *absolutus*, libero da qualsiasi vincolo²⁸³, perché è un termine che esprime esattamente ciò che si intende dire.

²⁸² Per una interessante valutazione vedi Palermo, 2004, 23

²⁸³ Dizionario Devoto-Oli, 2001

La religione di Mammona

Gli insegnamenti religiosi tradizionali, che predicano povertà e modestia, sono contrari alle necessità del *mercato assoluto*. La gente deve consumare, deve volere un'auto nuova ogni due anni e un telefonino ogni sei mesi perché l'economia deve crescere, i lavoratori devono lavorare. Non c'è niente di più deleterio che suggerire moderazione e sacrificio.

L'imperativo è spendere, c'è *l'obbligo di divertirsi*, come giustamente ci ricorda Pascal Bruckner²⁸⁴ nel bel libro '*L'euphorie perpétuelle*', con sottotitolo '*saggio sul dovere di divertirsi*'. Anche Daniel Bell scriveva, nel 1976: "Il mondo dell'edonismo è il mondo della moda, fotografia, pubblicità, televisione, viaggi". Oggi, aggiungo io, è il mondo dei telefonini e della virtualità, "un mondo di finzioni in cui si vive di aspettative, per quello che sarà piuttosto che per quello che è. E tutto deve arrivare senza sforzo."²⁸⁵

L'avanguardia del *mercato assoluto* sono gli Stati Uniti, ma gli altri paesi seguono a sempre minor distanza. Nel 1982 mi recai per la prima in quel paese e rimasi molto colpito quando mi indicarono una persona e mi dissero: quello vale 50 milioni di dollari. Era la prima volta che mi capitava di sentire valutare una persona, non in base alle sue capacità, al suo lavoro, alla sua bontà o cattiveria, ma in base al denaro in suo possesso. Oggi questo è un modo di fare comune anche in altri paesi. L'essere ricco è senz'altro ritenuto un pregio. Non si discute di come lo si sia diventato o come si usino le ricchezze di cui si dispone. Il messaggio che si vuol trasmettere è il seguente: *essere ricco è moralmente giusto e auspicabile*. E' sempre accaduto che la gente si interessasse più ai ricchi che ai poveri, ma in questo modo viene dato un valore quasi eroico alla loro ricchezza.

Nel vangelo secondo Matteo, versetto 6.24, è scritto che non si può servire Dio e Mammona, intendendo con quest'ultimo il demone delle

²⁸⁴ Bruckner, 2000

²⁸⁵ Bell, 1996, 70

ricchezze o, secondo altri studiosi, il demone dell'avarizia. Mammona è un altro Dio che chiede di essere servito e non accetta competitori.

Oggi il *mercato assoluto* è la nuova religione di Mammona e i grandi finanziari sono i suoi sacerdoti, Alan Greenspan o Jean Claude Trichet che decidono i tassi d'interesse sono come i sacerdoti che fanno sacrifici²⁸⁶ o gli aruspici che interrogano le viscere degli animali; la lettura televisiva mattutina delle valute e dei dati di borsa sono come una preghiera, una litania che viene ripetuta quotidianamente, anche se alla maggior parte degli ascoltatori non interessa affatto e anche se, a volte, una variazione del tasso di cambio viene caricato di una valenza positiva o negativa, per motivi spesso privi di senso²⁸⁷.

Come tutto ciò che avviene per volontà di Dio è senz'altro giusto, così quello che avviene all'interno del mercato lo è per definizione. Un *giusto prezzo* non può esistere se non è quello *liberamente* deciso dal mercato. Tutto questo sarebbe vero se le persone si presentassero su questo mercato con uguali dotazioni iniziali, uguali capacità, uguale potere e uguali necessità. Ma ovviamente così non è.

Di tutte le religioni quella del mercato assoluto è la peggiore, perché almeno le altre consolano la gente con favole di vita eterna o di rinascita in vite più agiate, purchè ci si accontenti di quello che si ha avuto in dotazione nella vita corrente. Invece la religione di Mammona promette un premio *in questa vita* a chi lavora duramente. Di ridistribuire la ricchezza di quelli che *valgono* 50 milioni di dollari non se ne parla nemmeno, quelli sono coloro che hanno avuto la *grazia*, perciò santi e intoccabili. Non si può porre un limite alla grazia che il mercato assoluto assegna ai meritevoli.

Ma del resto, si dice, a cosa serve ridistribuire se si può continuare a crescere? Basta che l'economia continui a crescere e ci può essere ricchezza per tutti. In particolare per coloro che incassano gli interessi, che parte della crescita serve a pagare. Peccato che la crescita continua non possa esistere a causa dell'esauribilità delle risorse e comunque non risolva i problemi, se aumenta le disparità anziché ridurle.

²⁸⁶ Anche se in questo caso li comminano, facendo politiche monetarie restrittive.

²⁸⁷ Spesso viene data un'enfasi positiva all'apprezzamento della propria valuta, anche quando questa è l'anticamera della crisi, a causa delle seguenti ridotte esportazioni.

Le vecchie religioni erano più stabili, promettevano una ricompensa eterna o in una vita futura, che nessuno è ancora venuto a incassare. La religione di Mammona promette una ricompensa in questa vita, mostra quale ricchezza si può raggiungere e permette anche di assaggiarne un pezzetto. Ma si sa, l'appetito vien mangiando e la gente comincia a spazientirsi, perché il paradiso terrestre tarda a venire e anzi sembra di andare sempre più verso un inferno. Illudere e prendere in giro alla lunga può portare a esiti catastrofici e imprevisti.

La crescita delle disuguaglianze è la tendenza più distruttrice, perché non viene *sanzionata*, ma piuttosto *predicata* dalla teoria economica. Per un economista il concetto importante è la *Pareto Efficienza*, cioè la situazione per cui non si può dare di più a qualcuno senza togliere a qualcun altro. Una mossa di Pareto è un cambiamento che migliora la situazione di qualcuno senza peggiorare quella di un altro²⁸⁸. Se però con una mossa di Pareto qualcuno passa da 10000 a 20000 e molti altri da 100 a 101, la nuova situazione sarà Pareto Efficiente, ma la disuguaglianza sarà aumentata. Con un'innovazione si può trovare il modo di sfruttare meglio le risorse, ma la divisione del guadagno di questa innovazione viene fatta in base al potere. La torta a pochi e le briciole a molti.

Il giusto prezzo sul mercato (quasi) assoluto

Ovviamente anche il *mercato assoluto* è un'invenzione, un pò come lo stato assoluto. *Mercato assoluto* per la massa, ma non per tutti. Chi lo può vincolare c'è, e spesso il prezzo che si crea sul mercato, per effetto delle scelte che *sembrano* liberamente fatte dai consumatori in base alle loro preferenze, è senz'altro *giusto* dal punto di vista dei monopolisti o degli oligopolisti che hanno il potere di vincolo.

Dal punto di vista del consumatore il *giusto prezzo* è quello che egli considera tale. Bisogna però vedere se le sue convinzioni sono autonome o indotte e la qualità delle informazioni di cui dispone. Questo è un aspetto

²⁸⁸ Palermo, 2004, 28

psicologico che dipende dal potere di influenza della pubblicità, da una necessità di mantenere uno status sociale, dall'effetto di una moda ed altro ancora.

In questo caso possiamo fare valutazioni come *osservatore sociale e imparziale* e magari concludere che il prezzo sembra giusto al consumatore, ma non lo è. Per poterlo dire dobbiamo essere liberi dal condizionamento ma anche avere dei dati precisi sui costi di produzione. In ogni caso dobbiamo partire dai costi di produzione ed è necessaria una corretta informazione su di essi per poter dare una valutazione imparziale.

Quindi, per ricapitolare:

1. il prezzo di mercato non è detto che sia un prezzo giusto perché ci sono quasi sempre differenze di potere fra le parti che effettuano una transazione.
2. La parte debole in questo scontro di potere, che può essere il venditore, ma più spesso è il consumatore, può percepire l'ingiustizia, ma non è detto.
3. L'unico che possa valutare correttamente è un terzo, che conosca il settore, la tipologia della transazione e i prezzi normalmente applicati. Il terzo valuterà il prezzo in base alle sue convinzioni rispetto a quale sia un giusto ricarico. Se valuterà in base alla media dei prezzi per quel prodotto, potrà correggere un'anomalia ma non potrà esprimere giudizi sul livello generale dei prezzi per quel tipo di prodotto.
4. L'unica entità che possa legittimamente influenzare il livello generale dei prezzi per tipologia di prodotto è lo Stato, per mezzo delle leggi votate dal Parlamento democraticamente eletto. Questo potrà essere fatto stabilendo limiti ai prezzi di certi prodotti, tassando o sovvenzionando, producendo e immettendo prodotti concorrenti sul mercato, nazionalizzando imprese, ponendo limiti alla tipologia dei messaggi pubblicitari e altro ancora.

Gli stati Europei hanno sempre meno potere in questo senso perché sono soggetti a direttive comunitarie che pongono limiti alla politica economica e all'interferenza dello Stato nell'economia. L'Unione Europea, a causa della velocità dell'integrazione e della mancanza di una comune politica di sicurezza, è come un grattacielo costruito senza fondamenta o una banca senza mura e senza guardie. Sotto la spinta delle *elites* economiche è stato creato un *mercato assoluto europeo*, senza costruire uno stato federale a cui trasferire i poteri che di mano in mano sono stati tolti agli stati; ormai anche in Europa i poteri economici sono i soli poteri forti. Se non viene posto rimedio a questa situazione con la creazione di un vero centro di potere politico federale la situazione potrà solo agevolare il trasferimento di ricchezza europea a chi questo potere ce l'ha e lo utilizza in modo integrato insieme a quello economico e militare. Stati Uniti innanzitutto, ma anche Cina e Russia.

A proposito di *potere* vale la pena di citare questo passaggio di Peter Blau, dal suo libro *Exchange and Power in social life*: "meno sono i bisogni e le voglie di un individuo, meno egli è dipendente dagli altri per soddisfarli. I bisogni, però, non rimangono costanti. Fornendo agli individui beni e servizi che accrescono la loro soddisfazione, il loro livello di aspettative tende ad essere elevato, e mentre prima erano soddisfatti senza questi benefici, sono adesso desiderosi di continuare ad ottenerli. Lo sviluppo di nuovi bisogni in questa maniera sottende la crescente domanda di consumo che è un elemento essenziale di un'economia in espansione. Ma i bisogni emergenti servono a questo scopo aumentando la dipendenza della gente da coloro che possono fornire le risorse necessarie a raggiungere questi bisogni, ovvero i datori di lavoro. Gli ideali politici e religiosi derivano la loro forza trainante in gran parte indottrinando gli aderenti con valori che rendono la soddisfazione dei beni materiali comparativamente non importante e che, di conseguenza, riducono la dipendenza della gente da chi può fornire questi benefici. *Riducendo i bisogni materiali, le ideologie rivoluzionarie diventano una fonte di forza indipendente e di resistenza al potere.*"²⁸⁹

²⁸⁹ Blau, 1967, 121

Blau scrive anche che i gruppi al potere hanno interesse a impedire le coalizioni fra i subalterni nonché a perpetuare e diffondere le ideologie e i valori sociali preferiti, e a disprezzare quelli opposti. In dettaglio: i *valori materialisti*, che danno gran rilievo al denaro e a quello che può comprare, aumentano il potere dei *datori di lavoro*²⁹⁰; gli *ideali patriottici* aumentano il potere del governo; le *convinzioni religiose* aumentano il potere del clero e delle strutture che da esso dipendono; le *ideologie rivoluzionarie* aumentano il potere dei leader delle stesse.

Quindi, nel *mercato assoluto*, per ridurre il potere della controparte ed essere in grado di ottenere condizioni più giuste, occorre innanzitutto essere in grado di non comprare ciò che viene offerto. Meno cose servono e più aumenta il potere del consumatore. Del resto in questo caso la teoria economica concorda perfettamente: la riduzione della domanda, o l'aumento della sua elasticità dovuta alla presenza di beni sostituti, contribuisce alla riduzione del mark-up e quindi tende a far diminuire il prezzo.

Il prezzo della potenza e della sicurezza

Parafrasando Carl Von Clausewitz sono tentato di dire che *la politica è la continuazione dell'economia con altri mezzi* (e viceversa) e mi sembra notevole ciò che scrive Carr nel suo bel libro *The twenty years crisis*: "La potenza è indivisibile e le armi militari o economiche sono semplicemente differenti strumenti di potenza"²⁹¹ e ancora: "molta confusione verrebbe risparmiata da un generale ritorno al termine *Political Economy* che fu dato alla nuova scienza da Adam Smith in persona e che, anche in Gran Bretagna, non fu abbandonato per il più astratto termine *Economics* fino agli ultimi anni del XIX secolo. *La scienza dell'economia presuppone un ordine politico dato e non può essere studiata in modo proficuo separatamente dalla politica.*"²⁹².

²⁹⁰ Traduco in questo modo la parola *employers*

²⁹¹ Carr,2001,109

²⁹² Carr,2001,108: enfasi mia.

Uno Stato può seguire politiche, che ad un economista sembrano irrazionali, allo scopo di aumentare il potere del proprio paese. Il potere e la sicurezza hanno un prezzo che si somma ai valori originati da calcoli puramente economici. Adam Smith stesso ha scritto "la difesa è molto più importante dell'opulenza"²⁹³. Il governo nazista dopo il 1933 sviluppò una politica commerciale atta ad attirare nella sua orbita i paesi dell'area del Danubio e per fare questo non esitò a pagare le importazioni a prezzi più alti di quelli di mercato²⁹⁴.

In seguito agli attentati dell'11 settembre il presidente Bush ha ordinato un aumento delle riserve di petrolio strategiche e tuttora, nel 2004, gli Stati Uniti stanno continuando a immagazzinare petrolio, anche se i prezzi sono già molto alti a causa, tra l'altro, delle turbolenze seguite alla loro invasione dell'Iraq. Nel fare questo possono beneficiare del fatto che il dollaro viene accettato da tutti per il pagamento di petrolio, anche se prima o poi questo vantaggio, carta in cambio di petrolio, verrà messo in discussione.

Il tentativo di fare accettare altra carta, Euro, per il pagamento di petrolio è stato²⁹⁵ e sarà, probabilmente, una delle principali cause di tensione.

La politica agricola è un altro esempio di come politicamente sia preferibile pagare di più per acquistare sicurezza. Sia Stati Uniti che Unione Europea continuano a sovvenzionare i loro agricoltori, obbligando i loro cittadini a pagare di più per prodotti che potrebbero acquistare a meno da paesi poveri, che godono di un vantaggio comparato e che hanno bisogno di esportare. Il fallimento del meeting WTO svoltosi a Cancun nel settembre 2003 è stato causato da questo atteggiamento di chiusura verso i prodotti agricoli, che sono la sola cosa che molti paesi poveri possono offrire. Gli esperti di economia internazionale si prodigano a mostrare e insegnare come questa politica sia priva di senso e come sarebbe più conveniente per tutti

²⁹³ Smith, 1965, 431

²⁹⁴ Hirschman, 1980, 38

²⁹⁵ The Economist Nov. 23. 2000 (print Edition): *"..Tight demand on world markets is encouraging Iraq to throw its weight around. Last month, it demanded payment in euros rather than dollars, just to annoy America. Now it has come up with a strange demand that will be far more difficult to satisfy: that its clients should pay 50 cents (or, presumably, 0.59 euros) on every barrel into a separate account that Iraq itself controls."*

importare da chi ha un vantaggio comparato; i politici parlano di protezione per gli agricoltori, di tradizioni culturali o di mantenere inalterata la bellezza del paesaggio. La realtà non si può dire, ma è più semplice: l'importazione massiccia di prodotti alimentari strategici ne farebbe sospendere la produzione domestica e questo tanto gli USA che l'Europa non vogliono che accada. In caso di conflitto i trasporti sarebbero un bersaglio troppo facile e i paesi piccoli potrebbero essere facilmente spinti a cambiare alleanze.

Fra l'altro, se in futuro l'alto prezzo del petrolio renderà più costosi i trasporti, l'aver mantenuto un settore agricolo locale potrà essere visto come un atto di lungimiranza. Trattandosi poi di beni *necessari*, nello stabilire un prezzo internazionale è importante avere una propria offerta alternativa alle importazioni.

Questo sono, a parer mio, tutti casi evidenti di come un *giusto prezzo*, da un punto di vista nazionale, debba tenere conto delle esigenze e dei costi della sicurezza e della difesa.

Mercato assoluto, globalizzazione e potere

Qual è l'obiettivo politico italiano o europeo oggi? La potenza? No di certo, non siamo neanche paragonabili ad una potenza. La vita eterna, come nel Medioevo? Non mi sembra. Una futura società più giusta? All'orizzonte si vede il contrario. La società europea oggi appare come un'azienda che, giorno dopo giorno, continua a produrre per inerzia. Le persone vanno a lavorare senza entusiasmo, raramente tornano a casa soddisfatte e quasi mai pregustano il momento in cui torneranno al lavoro. Una volta che un'impresa è stata avviata, si continua a lavorare perché ci sono famiglie da mantenere e bisogna pagare i debiti.

Non ci sono ideali. Di sicuro non ci sono ideali comuni. Si cerca la soddisfazione in un acquisto, *avere per essere*. Purtroppo ci si stanca presto anche di un nuovo telefonino. Come può esserci un'idea di *giusto prezzo socialmente valido*, se non c'è un obiettivo in base al quale dare priorità a una cosa rispetto ad un'altra o far pagare di più un prodotto superfluo per

sovvenzionarne uno necessario? Mi pare che in questo comune sbando si possa tutt'al più parlare di navigazione a vista, senza un faro all'orizzonte. In una società individualista si può parlare solo di *giusto prezzo soggettivo*.

Anche ammesso che uno stato abbia un'ideale, che la popolazione condivide, e voglia influenzare l'economia onde conseguirlo, oggi si troverebbe di fronte a grandi difficoltà. Per poter fare questo occorrerebbe organizzarsi come una sorta di autarchia o comunque controllare il flusso di merci e di capitali. Nell'era della globalizzazione e delle comunicazioni di massa questo non è più possibile. I popoli delle economie avanzate difficilmente resistono ai canti delle sirene del consumismo e non è facile convincere i cittadini di una nazione a rinunciare a quello di cui i consumatori di altre nazioni possono godere. In Russia o in Germania est non era tanto la libertà politica che la maggioranza dei giovani chiedeva, quanto la libertà di consumo. Pochi sono disposti a sacrificarsi per un ideale, se scoprono che da altre parti ci sono coloro che non lo fanno. Il mercato assoluto globale mette in competizione i vari Stati che non possono permettersi di fare scelte meno che ortodosse, pena l'esclusione dai flussi di investimenti e finanziamenti.

Da un punto di vista cosmopolita sono ben contento che ci siano Indiani e Cinesi che migliorano la loro situazione anche se questo costituisce un peggioramento per i nostri lavoratori. Il problema è la velocità con cui questo accade. Questa velocità strappa milioni di lavoratori da un ritmo di vita consolidato e li mette davanti a un cambiamento che non tutti sono in grado di affrontare; la cupidigia porta a sfruttare senza remissione le persone e l'ambiente e la velocità di crescita impedisce una distribuzione accettabile della ricchezza.

E' evidente, del resto, che uno stato può, al massimo, rallentare il processo di internazionalizzazione. L'alternativa è fra garantire l'interesse del gruppo ed arrivare allo scontro fra gruppi o lasciare che i potenziali di ricchezza si equilibrino con le conseguenze che questo ha per i lavoratori. I poteri finanziari ci guadagnano in ogni caso. Per potersi arricchire occorrono differenziali energetici, è una questione di entropia; le differenze di ricchezza che esistono fra paesi poveri e ricchi vanno benissimo, in mancanza di quelle

occorrerebbe distruggere per poi ricostruire. Un mondo in cui tutti siano benestanti non è assolutamente concepibile come obiettivo di chi si voglia arricchire in fretta.

In un mondo sottoposto a questo processo di globalismo, parlare di *giusto prezzo* è un pò come tentare di tenere una bilancia in equilibrio mentre si scendono le rapide di un fiume. Ad esempio, se l'utente italiano trova a buon mercato un impianto stereo da 1500 Euro prodotto in Italia, e il cinese trova a buon mercato un impianto equivalente a 300 Euro prodotto in Cina, una volta che ci sia l'apertura al commercio, per l'italiano il nuovo prezzo di riferimento sarà 300 Euro. Se potrà comprare prodotti equivalenti a minor prezzo non esiterà a sceglierli, anche perché le sue risorse sono limitate.

Sul versante valutario, valori che variano del 40%, come è accaduto negli ultimi anni nel rapporto dollaro/euro, causano grandi variazioni dei flussi di beni e capitali per il cambiamento dei soli valori nominali. Se saliamo al terzo livello, cioè se, dopo quello individuale e statale, passiamo al livello del sistema internazionale, non si può parlare di *giusto prezzo* senza valutare il potere militare insieme a quello economico e senza tenere conto delle risorse esauribili.

A prescindere da quale Stato controlli le risorse, queste sono un patrimonio dell'umanità presente e futura. Il prezzo che a queste viene dato dovrebbe rispecchiare un progetto di sfruttamento coscienzioso e sostenibile. Spesso accade tutt'altro. Le risorse vengono considerate prima sotto l'aspetto strategico e poi sotto quello del massimo sfruttamento economico. Così vediamo che gli Stati Uniti, visto che altri concorrenti, Cina *in primis*, si stanno facendo avanti e cominciano a competere con il consumo di quantitativi importanti di petrolio, hanno preso la decisione di intervenire direttamente. Affidarsi a governanti corrotti, e quindi corrompibili anche da altri, non è più ritenuto sicuro.

Qual è il *giusto prezzo* della benzina? Dieci Euro al litro ha detto qualche ambientalista, auspicando che ciò serva a ridurre i consumi ed a incentivare gli investimenti in qualcosa di alternativo. Però, per l'imprenditore che deve competere con chi la benzina la paga meno di 50 cent al litro,

questo prezzo non appare molto saggio. E' impossibile manovrare, per fini politici, prezzi che abbiano una qualche importanza, a meno che questo non venga fatto di comune accordo a livello globale. Praticamente lo Stato non è più *absolutus*, perché di vincoli ne ha parecchi. Il mercato, invece, ne ha di meno ed è più assoluto dello Stato.

Il libero commercio fra popolazioni libere di decidere *come* e *se* commerciare, è promotore di pace. I popoli, in questo modo, imparano a rispettarsi e a conoscersi. Invece il commercio *forzato su* genti diverse, che impone loro modelli culturali altrui e spezza con forza il tessuto sociale facendo leva sulla cupidigia di alcuni, è l'equivalente delle guerre di conquista, fatte con armi commerciali anziché tradizionali. Questo tipo di commercio uccide l'anima della gente, gli cambia la vita e non gli fornisce alcun ideale per cambiarla; alla tradizione ed ai legami sociali si sostituisce il miraggio dell'arricchimento individuale. Diventa una convivenza forzata che porta allo scontro globale.

Samuel Huntington, in un libro spesso citato, scrive che in futuro ci potrà essere uno scontro fra civiltà; questo messaggio viene spesso recepito come se fosse la differenza di religioni e costumi a rendere plausibile uno scontro. In realtà egli scrive anche che: "la ricchezza, come il potere, sono considerate prova di superiorità morale e culturale...*un rinascimento culturale*..una crescente coscienza di sé...significa che gli Asiatici non considerano più ogni cosa americana o occidentale come necessariamente la migliore"²⁹⁶.

Il mercato assoluto è un'ideologia che, dopo il crollo dell'impero sovietico, viene imposta senza ritegno, come l'unica degna di essere presa in considerazione, perché in grado di portare benefici per tutti; in realtà in un mercato senza regole, il beneficiario è ovviamente il più forte. Se il più povero, con grande sforzo, riesce a migliorare la sua posizione, cerca di farsi valere e non considera più ogni *cosa occidentale come necessariamente la migliore*, ecco che si comincia a parlare di differenze culturali e religiose che giustificano lo scontro fra le civiltà.

²⁹⁶ Huntington, 1996, 104

Le cause sono molto più complesse e, a parer mio, nascono proprio dalla mercificazione dei valori subita da queste società; quando questi popoli ricominciano a prendere coscienza di sé, non trovano comprensione, ma anzi vengono percepiti come potenziali avversari e, purtroppo, tutto questo non promette nulla di buono.

Alcune considerazioni finali

Il filosofo medievale musulmano Al Ghazali aveva ben presente la necessità di intervenire con norme di legge per regolare l'attività economica, in modo da evitare che i più forti si approfittassero dei più deboli, infatti, egli scriveva che: "la difficoltà di soddisfare i propri bisogni in solitudine persuade l'uomo a vivere in una società civilizzata con cooperazione, ma le tendenze quali gelosia, cupidigia, competizione e egoismo, possono creare conflitti. Per questo qualche arrangiamento collettivo diventa indispensabile per tenere a freno queste tendenze"²⁹⁷

Abbiamo visto come nella storia lo Stato sia sempre intervenuto nella vita economica e che solo negli ultimi anni si tenda a dire che ciò non dovrebbe accadere. Gli esempi fatti e lo studio empirico sul prezzo della musica hanno evidenziato come la valutazione di quanto un prezzo sia giusto non venga fatta solo in base alla convenienza economica ma anche in base a giudizi sulla correttezza del comportamento della controparte.

L'idea di un giusto prezzo intrinseco è stata prevalente fino all'avvento della teoria economica moderna, che ha spostato l'attenzione sulle *preferenze dei consumatori*, quali determinanti del prezzo. Siamo cioè passati da un prezzo legato fundamentalmente ai costi di produzione ad un prezzo legato all'utilità marginale che un bene può avere per il consumatore.

²⁹⁷ ib.877

Il prezzo deve per forza essere rapportato ai costi di produzione perché un bene possa continuare ad essere fornito; questa è la *condizione di minimo prezzo*. Può accadere che il consumatore non sia informato e non abbia una percezione realistica di questo costo. Questa percezione può venire *influenzata* dal produttore per far credere che il suo prodotto valga più di un bene sostituto. Il consumatore cerca di difendersi informandosi, ma non sempre ci riesce.

Per poter essere venduto il bene deve essere appetibile per il consumatore, a prescindere da quello che costa produrlo; questa è la *condizione di massimo prezzo*. Poiché le persone in una società sono soggette a pressioni materiali e psicologiche di ogni tipo, anche questa utilità soggettiva o, meglio, *ofelimità*²⁹⁸, viene influenzata da amici, familiari, credenze politiche, o semplicemente pubblicità più o meno occulta.

Nello stabilire il prezzo, i produttori studiano il modo di estrarre il massimo guadagno da ciascun gruppo di consumatori. Per fare questo, innanzitutto, cercano di differenziare il loro prodotto dalla concorrenza e segmentano la loro produzione creando modelli appositi, per riuscire a sfruttare al meglio il prezzo di riserva del consumatore, cioè il prezzo massimo che egli sarebbe disposto a pagare. Per un produttore, ai nostri giorni, questo è il *prezzo giusto* anche da un punto di vista etico poiché viene normalmente riconosciuto come la sua responsabilità prevalente sia verso gli azionisti ed eventualmente i lavoratori della sua azienda.

Il consumatore parte dalle sue preferenze, che vengono più o meno influenzate. Se la sua *ofelimità*, ovvero la personale utilità, la voglia, la smania che ha per quel prodotto è alta, non starà a fare valutazioni più o meno razionali. Se invece *l'ofelimità* non è così alta e ci sono alternative disponibili,

²⁹⁸ Pareto, 1971, 126: "5. Ci varremo del termine di *ofelimità*, dal greco *οφελιμοσ*, per esprimere il rapporto di convenienza, che fa sì che una cosa soddisfi un bisogno o un desiderio, legittimo o meno. Questo nuovo termine ci è tanto più necessario in quanto avremo bisogno pure d'adoperare il termine utile nella sua accezione ordinaria, per designare cioè la proprietà che ha una cosa di favorire lo sviluppo e la prosperità d'un individuo, d'una razza o di tutta la specie umana".

farà valutazioni sul costo del prodotto e cercherà di capire se il prezzo ne è una giusta rappresentazione, magari effettuando comparazioni con beni sostituti. In ogni modo, a parer mio, in molti casi le giustificazioni si trovano quando la decisione di comprare o non comprare è già stata presa. Credo che, come nelle questioni di cuore, le persone siano mosse anche da impulsi e passioni e spesso cerchino di darsi una spiegazione razionale ex-post per il loro comportamento.

Da quello che dovrebbe essere un punto di osservazione più elevato, e per questo con maggiori informazioni a disposizione, lo Stato può osservare quello che sta accadendo e correggere ciò che confligge con gli obiettivi politici che gli sono stati affidati dagli elettori²⁹⁹. Questi obiettivi, in genere, dovrebbero tendere a impedire il passaggio di ricchezze a pochi privati ben posizionati in seguito alla necessità o anche all'utilità immediata del consumatore. L'utilità immediata può essere una cattiva guida e in mancanza di informazioni può portare a conseguenze negative per il consumatore stesso, come ad esempio accade con la musica o i libri copiati: a forza di copiare non ci saranno più originali.

Ai fattori caratteristici del singolo produttore e del singolo consumatore, va aggiunta *l'utilità sociale*, per massimizzare la quale uno Stato dovrebbe intervenire sul mercato. L'utilità sociale dipende dallo scopo che una società si è data; pur variando i dettagli nei luoghi e nel tempo, ci sono dei concetti fondamentali che sono comuni a qualsiasi società che voglia perpetuarsi:

1. un minimo di armonia sociale,
2. una giustizia i cui valori siano condivisi dalla maggioranza,
3. una qualche forma di redistribuzione, più o meno equa,
4. la sostenibilità delle proprie politiche

²⁹⁹ Gli elettori in questo caso sono consumatori, e come tali vengono trattati dai politici al momento delle elezioni. Per questo, essendo sempre possibile allo Stato manipolare le informazioni per garantire la sua perpetuazione, è opinabile che il processo democratico possa funzionare sempre nel migliore dei modi.

Lo Stato, per poter assolvere al quarto compito, ha bisogno delle *regole per la casa comune*³⁰⁰ che sono la causa prima del nome e dello studio dell'economia: come fare per ottenere gli obiettivi voluti, con il minimo sforzo, avendo a disposizione risorse scarse. Questi obiettivi dovrebbero essere parte di un ideale in cui la maggioranza si riconosce. Solo dopo aver fissato questi obiettivi sarà possibile valutare quale sia un *giusto prezzo*. L'economia potrà calcolarlo e l'etica potrà giudicarlo ma dovrà essere la politica a decidere se e come raggiungerlo.

In assenza di regole definite da un sistema politico giusto, nel *mercato assoluto* varrà la legge del più forte, che farà quello che può e il più debole accetterà quello che deve accettare.

³⁰⁰ La parola economia deriva da οἶκος νόμος, [oikos nomos], le regole della casa, dell'amministrazione domestica.

Appendice A: L'usura

*'perché l'usuriere altra via tene,
per se natura e per la sua seguace
dispregia, poi ch'in altro pon la spene'
(Dante, Inferno, XI, 109)³⁰¹*

Il tema dell'usura ha connotazioni etiche forti e per questo ha sempre costituito un problema, che è stato di volta in volta combattuto o regolamentato. Economicamente fa parte del discorso più ampio legato al debito, che agisce sui prezzi in virtù degli interessi che i debitori sono tenuti a pagare. L'imponente debito pubblico di qualsiasi nazione sviluppata agisce sui prezzi a livello macroeconomico; il dover mantenere il debito sotto controllo spesso impedisce ai governi di fare politiche di controllo dei prezzi per scopi etici e sociali. Il debito pubblico esiste perchè lo Stato ha scelto di non stampare direttamente carta moneta ma di farla stampare a istituzioni private, magari possedute da banche, come avveniva nel caso della Banca d'Italia³⁰² e di accettare di pagare interessi sull'emissione di Buoni del Tesoro. Questa decisione impedisce ai politici di fare politiche demagogiche stampando carta moneta e aumentando così l'inflazione, però trasferisce un potere impressionante nelle mani di persone che nessuno ha votato e che possono letteralmente creare denaro dal nulla, sia stampandolo, sia attraverso il meccanismo di moltiplicazione.

³⁰¹ Dal Commento di Natalino Sapegno: *'dalla natura e dall'industria è forza che l'uomo tragga i mezzi, per sostentarsi e per far progredire il genere umano..l'usuraio invece tiene un'altra via, disprezza la natura e il lavoro...e pon la spene nel frutto che ricava dal prestito del denaro'*

³⁰² La Banca d'Italia é proprietà privata per il 100%. I partecipanti sono banche e istituti di previdenza. Le 4 principali banche possiedono insieme circa il 50% dell'istituto. Le 8 principali banche arrivano a oltre il 70%. (fonte adusbef: <http://www.adusbef.it/stampa.asp?ld=1620>)

Per i pochi fortunati che hanno potere su una banca importante i prezzi hanno una valenza diversa rispetto agli ordinari cittadini³⁰³. Importanti economisti come Irving Fisher si sono espressi contro questo sistema³⁰⁴. Le banche riescono a percepire interessi anche sul denaro che non hanno mentre gli usurai, che sono sempre stati malvisti e odiati, giustamente a parer mio, perlomeno prestano denaro che effettivamente possiedono.

Usura: una definizione

Il termine latino usura deriva dal verbo *uti* cioè *usare*; uno dei significati del termine *usura* è *uso, godimento*³⁰⁵, l'altro, contemporaneo è *interesse, rendita*³⁰⁶.

Il significato nella lingua italiana è parimenti duplice, sia di *deterioramento di un materiale per effetto dell'uso prolungato, che prestito di denaro a interesse*³⁰⁷. A parer mio il secondo significato è derivato dal primo, quando ancora si prestavano dei beni, degli attrezzi, delle sementi, ed era ritenuto giusto compensare quest'uso dando qualcosa in cambio. Il concetto che sia giusto compensare qualcuno per l'usura di qualcosa che ci ha prestato e anche, per estensione, per il vantaggio che ne abbiamo avuto, ci è chiaro anche oggi.

Jaques le Goff riporta come questo termine nei documenti del XIII secolo sia perlopiù usato al plurale: *'usurae. L'usura è un mostro a più teste, un'idra. Giacomo de Vitry, nella sua predicazione numero 59, dedica il terzo*

³⁰³ Le banche creano soldi dal nulla in rapporto proporzionale alla riserva obbligatoria, ad esempio da 1 a 10 se devono tenere riserve del 10%. Infatti i soldi depositati vengono prestati al netto del 10% di riserva obbligatoria e considerando il sistema bancario nel suo insieme, questi soldi vengono poi spesi e ridepositati più volte e facendo un semplice calcolo (100+100x0,9+100x0,9x0,9+100x0,9x0,9x0,9...) si vedrà che già dopo 45 passaggi i 100 Euro sono diventati 991. La cosa interessante è che il sistema bancario percepisce il differenziale di interessi sull'intera somma prestata, cioè sui 991 Euro. E' un pò come se gli Autonoleggi di un paese, che accettassero automobili in scambio tra di loro, creassero le automobili semplicemente scrivendo il contratto e poi le noleggiassero sul serio.

³⁰⁴ Fisher, 1936

³⁰⁵ Vocabolario Campanini-Carboni: *nec sum tam stultus, ut te usura falsi gaudii frui velim(Cic.)*, e io non sono tanto sciocco da volerti far godere di un falso piacere

³⁰⁶ *ib. alicui usuram pendere (Cic.)*, pagare gli interessi a qualcuno

³⁰⁷ Dizionario Devoto-Oli ed.2000-2001

*paragrafo alla rappresentazione di quest'usura dalle molteplici forme: De
multiplici usura*³⁰⁸

L'usura nell'antichità

Il termine più usato nel mondo romano era *fenus*, che significa interesse ma anche frutto di una pianta; come del resto diciamo noi oggi: *far fruttare il denaro*. Chi prestava denaro era il *fenenerator*.

Aristotele scrive: "*ben ragionevolmente si nutre odio per il prestito a interesse, in quanto trae guadagno dal denaro stesso e non dal fine per cui esso fu escogitato: infatti esso fu prodotto per gli scambi, mentre l'interesse ne aumenta la quantità. Di qui esso ha tratto il nome con cui lo si designa in greco: infatti i figli sono simili ai genitori e l'interesse è denaro di denaro, costituendo appunto per questo il più innaturale di tutti i modi di arricchire*"³⁰⁹.

Non è corretto parlare di prestatori di denaro nel mondo romano fino al IV secolo A.C, poiché non c'erano ancora monete coniate ma solo barre di bronzo sia grezze (*aes rude*) che con un marchio che ne attestava il peso (*aes signatum*)³¹⁰. Anche i membri dell'aristocrazia e i senatori prestavano a interesse, e Cicerone stesso aveva prestato grandi somme, però costoro non venivano considerati usurai professionisti, anzi spesso gli usurai facevano da intermediari fra loro e i clienti. Anche gli schiavi potevano fare operazioni di prestito utilizzando il *peculium* che veniva loro affidato dal padrone. Il *peculium* era una somma, una sorta di credito a lungo termine, che lo schiavo usava per operazioni bancarie e di prestito. Il padrone era assimilabile a un socio non partecipante, rimaneva comunque responsabile dell'operato dello schiavo³¹¹.

Nelle civiltà antiche ci fu sempre una netta opposizione all'usura da parte delle vittime, cioè di gran parte del popolo. Lo scompiglio sociale a volte fece intervenire il legislatore per porre regole e anche per cancellare i debiti. Così, ad esempio, la bibbia pur lasciando mano libera con lo straniero,

³⁰⁸ Le Goff, 2000,11

³⁰⁹ Aristotele, *Politica*,2002,117: in greco interesse e figlio si dicono τὸκος da τίκτεῖν che significa generare

³¹⁰ Andreau,1999,11

³¹¹ Andreau,1999,67

proibisce il prestito a usura ai propri fratelli e prevede una cancellazione periodica: "Alla fine di ogni sette anni concederai la remissione dei debiti...Potrai richiederlo dallo straniero; ma condonerai a tuo fratello quanto egli ti deve" (Deuteronomio15.1)

In Grecia Solone con la *seisachtheia* del 594 A.C. cancellò tutte le obbligazioni per debiti restituendo molti poteri ai proprietari originari, proibì i prestiti con garanzia del corpo del debitore. Per il resto permise un'usura illimitata tranne a vedove e minori³¹². Pare che a Sparta una simile cancellazione dei debiti avvenisse periodicamente, ogni qualvolta saliva al trono un nuovo re.

Nell'opera *Ab Urbe Condita* Tito Livio ci racconta come i plebei fossero stanchi di andare in guerra, anzichè curarsi della propria terra e della propria famiglia. Spesso per questo erano costretti a indebitarsi ed erano trattati dai loro creditori peggio che dai nemici. La Roma del IV secolo A.C. era tenuta sotto pressione dai popoli vicini e più volte la plebe fu convinta a combattere con la promessa della cancellazione dei debiti. Visto che ciò non accadeva, parte della plebe non volle più combattere e si ritirò sul Monte Sacro. Tito Livio ci racconta che intervenne Menenio Agrippa e li convinse a tornare raccontando loro la metafora del corpo di cui essi erano le braccia³¹³. Una buona storia, sfruttata più volte nei secoli a venire.

La lotta contro l'usura, nel mondo romano, passò attraverso varie fasi e furono fissati limiti massimi, come il *fenus unciarum* o la *centesima usurae*. Secondo Tacito nelle prime leggi delle dodici tavole era stato proibito un tasso di interesse superiore al *fenus unciarum*, cioè la dodicesima parte del capitale, però non c'è accordo sul fatto che si tratti di un'oncia al mese o all'anno³¹⁴. A seconda di come lo si intende si va, su base annua, dall' 8.33%

³¹² Heichelheim, Storia economica del mondo antico, 1972,399

³¹³ Tito Livio, Ab Urbe Condita, 2.23,2.33

³¹⁴ Oscar Nuccio in 1995,66 "il tasso del 12% (annuo) era detto anche *fenus unciarum*: poiché l'oncia esprimeva la dodicesima parte dell'intero: poiché l'oncia esprime la dodicesima parte dell'intero, il *fenus unciarum* era l'equivalente del dodicesimo del capitale e corrispondeva appunto al 12%"

(1/12 all'anno) al 100% (1/12 al mese). Nel 347 A.C. si fissò come massimo il *fenus semiunciarum*, che era metà del *fenus unciarum*, cioè 6% o 50% a seconda di come si interpreta³¹⁵.

L'unico tentativo di metter fuori legge i prestiti con interesse fu la Lex Genucia del 342 A.C. che però non sappiamo per quanto tempo sia rimasta in vigore o quanto sia stata rispettata per la parte riguardante la proibizione dell'interesse; probabilmente, come tutti i tentativi fatti in precedenza, non si crede abbia avuto molto successo.

Cicerone in Cilicia fissò il tasso massimo al 12% all'anno. Era quella che si chiamava *centesima usurae*, cioè la compensazione dell'1% al mese per l'usura del bene, o un interesse dell'1% al mese.

I Romani fissarono sempre dei tassi massimi e non dei tassi di riferimento; i prestiti tendevano a rimanere all'interno di questi limiti, oppure, se li passavano, li passavano di molto. Un pò quello che accade oggi fra ottenere un prestito in banca o finire in mano agli usurai. I tassi che superavano il 12% passavano prontamente al 24, 48 e anche 60% all'anno³¹⁶. Da queste cifre mi pare di notare che la base di calcolo fosse mensile, cioè 1,2,4 o 5% al mese. Del resto i romani non erano dei matematici e procedevano per interi.

I legislatori Romani furono sensibili al problema dell'interesse composto, tanto da proibirlo più volte. Ad esempio il *senatusconsultum* del 51 A.C. autorizzò solo prestiti che fossero *perpetuo fenore*, cioè a interesse semplice³¹⁷. Anche se il prestito a interesse fu sempre presente nell'antica Roma, quando si volle porre un freno per l'interesse pubblico si riuscì a farlo.

Però, mi pare che ci sia qualcosa che non quadri. Per un prestito di 100 denari, la dodicesima parte, che sarebbe un'oncia, è $100/12=8.33$ e quindi il tasso sarebbe stato tutt'al più dell'8.33% e non del 12% anche seguendo il ragionamento di Nuccio.

³¹⁵ Andreau, 1999, 90 propende per l'interpretazione al 100% e 50% rispettivamente

³¹⁶ Andreau, 1999, 94

³¹⁷ ib. 92

L'evoluzione della dottrina della negatività sociale dell'usura

Nel periodo imperiale, con l'affermarsi del Cristianesimo il tema dell'usura venne sempre più messo in evidenza e infatti Sant'Ambrogio, nato nel 330 D.C. e divenuto vescovo di Milano nel 374, così scrive nel De Tobia: "*Il denaro del prestatore...è come i flutti del mare, non come i frutti. Il denaro non riposa mai. Scivola percosso come da uno scoglio: così colpisce il grembo del debitore e continuamente rifluisce là donde è partito. Viene mormorando, ritorna gemendo. Tuttavia spesso il mare non è mosso dai venti; l'onda del prestito, invece, è sempre agitata. Essa sommerge i naufraghi, li rigetta nudi, li spoglia se vestiti, li abbandona insepolti. Tu, dunque, cerchi denaro e ti procuri il naufragio*³¹⁸".

Il denaro è sempre in movimento, non si riposa mai, e allo stesso modo l'usuraio guadagna anche quando dorme e il debitore, passata l'ebbrezza della falsa ricchezza, ottenuta facendosi prestare soldi, sente aumentare la sua pena e l'angoscia di mano in mano che il giorno del pagamento si avvicina: "*infatti come nei sogni, gli sembra di essere passato ad un tratto dalla povertà alla ricchezza...frattanto men il denaro vien meno, gli interessi aumentano; diminuisce il tempo, ma cresce il peso dei debiti...il creditore batte alla porta, si lagna che sono trascorsi i giorni fissati per il pagamento, assale con ingiurie il debitore se è sveglio, lo scuote nel sonno se dorme...si smettono a poco a poco le vesti d'oro e di seta e si vendono a meno di metà prezzo...l'infelice sposa depone piangendo le sue gioie, che furono comprate a maggior prezzo e che devono essere vendute a più vile prezzo.*³¹⁹"

E' evidente come la pressione del debito e la necessità di ripagarlo cambi il prezzo dei beni, comprati a *maggior prezzo* e rivenduti a *più vile prezzo*; si tratta dell'effetto diretto dell'usura sul prezzo. Anche il mercante che deve indebitarsi per poter continuare la sua attività sentirà questo peso e lo

³¹⁸ Ambrogio, De Tobia, 1965, 94

³¹⁹ *ib.* 96

trasferirà al suo cliente perché *'egli è costretto a rubare sul prezzo delle merci per pagare l'interesse*³²⁰.

Dice bene Le Goff: *"l'usura è un peccato contro il giusto prezzo, un peccato contro natura"* e ancora, citando un testo probabilmente del V secolo *"chi dà in affitto un campo..o una casa...non è forse paragonabile a chi presta il suo denaro a interesse? Certo che no...l'uso isterilisce a poco a poco il campo, deteriora la casa , mentre il denaro prestato non subisce né diminuzione né invecchiamento*³²¹".

L'usura è un'ingiustizia verso chi è debole e si trova nello stato di bisogno, sia che ci si trovi perché è un prodigo e sempre bisognoso di denaro, sia perché volenteroso di rischiare per migliorare la sua condizione sociale, sia perché in stato di necessità a causa delle faccende della vita. Occorre ricordare come nei tempi antichi fosse comune dover lasciare la propria attività per andare in guerra. Questo essere *costretti* in debiti fu più volte motivo di tumulti sociali nell'antichità.

Usura nel medioevo

Nel Medioevo la società era intesa in modo organico, ciascuno al suo posto per il bene comune e l'usura era vista come il peggiore nemico della solidarietà sociale. Nel XIII secolo l'elenco dei comportamenti relativi all'usura era il seguente:

- *'E' usura tutto ciò che viene richiesto in cambio di un prestito oltre al prestito stesso*
- *Riscuotere un'usura è un peccato proibito dal Vecchio e dal Nuovo Testamento*³²²
- *La sola speranza di un bene in contraccambio che vada oltre il bene stesso è un peccato*

³²⁰ Ambrogio, De Tobia, 1965, 124

³²¹ Le Goff, 2000, 22-23

³²² Il riferimento del vecchio testamento è il Deuteronomio 23.19, per il nuovo è il versetto in Luca 6.35 *'..mutuum date nihil inde sperantes..'*.

- *Le usure debbono essere integralmente restituite al loro legittimo possessore*
- *Prezzi più alti per la vendita a credito costituiscono usure implicite*³²³

L'usuraio era inoltre visto come un ladro di tempo, e poiché il tempo appartiene a Dio questo furto è particolarmente odioso: "*Dice Tommaso di Chobham: 'L'usurario commette un furto (furtum), o una usura (usuram), o una rapina (rapinam), poiché egli prende un bene altrui (rem alienam) contro la volontà del proprietario, cioè Dio!...cosa vende infatti l'usuraio se non il tempo...ma il tempo appartiene a Dio.*"³²⁴

In realtà esistevano come sempre dei metodi per aggirare le regole dottrinali, quando era sufficientemente conveniente; inoltre, nell'antichità chi disponeva di denaro erano spesso i templi, nel Medioevo erano i monasteri.

Come scrive Pirenne: *'la Chiesa era l'indispensabile prestatore di denaro del periodo*³²⁵. Uno dei metodi di prestito 'senza usura' preferito dai monaci inglesi era il *mortgage*. Il termine inglese *mortgage*³²⁶, usato correntemente oggi nel mondo anglosassone per descrivere un mutuo immobiliare, viene dall'usanza di cedere al creditore, in cambio di un prestito di denaro, il possesso e il godimento della proprietà di un podere. Questa proprietà veniva resa se il debitore pagava quanto dovuto nel momento dovuto³²⁷. *'Mort'* sta a significare che il bene era da subito *'morto'* per il mutuatario, nel senso che la rendita non andava a lui e non contribuiva a pagare il prestito. Si chiamava invece *vif-gage* (o *live gage*) nel caso in cui i beni prodotti dal terreno andassero al debitore, contribuendo così al

³²³ Le Goff, 2000, 20

³²⁴ *ib.*, 33

³²⁵ Pirenne, 1936, 120

³²⁶ letteralmente: accordo con garanzia di un *bene morto* (mortum vadium) perché i frutti del bene erano di proprietà del creditore.

³²⁷ Encyclopedia Britannica:...The modern Anglo-American mortgage is the direct descendant of a form of transaction that emerged in England in the later Middle Ages. The mortgagor (debtor) conveyed the ownership of land to the mortgagee subject to the condition that, if the mortgagor repaid a debt he owed the mortgagee by a certain time, the mortgagee would reconvey the land to the mortgagor. If the mortgagor failed to repay the debt by the time that was specified in the mortgage, the land became the mortgagee's absolutely...

pagamento del debito. In entrambi i casi tecnicamente non era usura perché non c'era pagamento di interesse³²⁸.

La Chiesa come organizzazione si comportò in modo da ottenere vantaggi adattando la dottrina, o semplicemente lasciando che venisse interpretata in modo elastico, al fine di procurarsi ricchezze. Un esempio tipico è la necessità per l'usuraio di restituire le ricchezze per ottenere l'assoluzione. Come scrive Cesario di Heisterbach: "il fornicatore, l'adultero, l'omicida, lo spergiuro, il bestemmiatore, quando si sono pentiti del loro peccato, ottengono il perdono di Dio. L'usuraio invece, anche se si pente dei suoi peccati, per tutto il tempo in cui trattiene l'usura, mentre potrebbe restituirla, non ottiene il perdono di Dio"³²⁹.

Al fine di dare una possibilità di salvezza agli usurai e per recuperare le loro ricchezze anche dopo la loro morte si deve, secondo Jacques le Goff, la cosiddetta invenzione del Purgatorio, su cui egli ha scritto diffusamente. In realtà quella del Purgatorio è una credenza antica che è sempre esistita, e non è mai stata contestata dalla Chiesa Cattolica; in ambito scolastico, se ne discute già nel XII secolo, ne scrivono Ugo di S.Vittore, Bernard de Clairvaux e Pietro Lombardo. Il concilio di Firenze del 1439 indica il Purgatorio come verità di fede e il concilio di Trento del 1553 ribadisce che esiste e che le anime ivi trattenute possono essere aiutate dai suffragi dei fedeli. Questo è importante perché il dogma di fede che va di pari passo con quello del Purgatorio è quello delle indulgenze³³⁰.

³²⁸ Pirenne, 1936, 121

³²⁹ Le Goff, 2000, 83

³³⁰ Dal Catechismo della Chiesa Cattolica presente sul sito del Vaticano, si può leggere quale sia ancora oggi la posizione della Chiesa per indulgenze e anime del purgatorio:

"1478 L'indulgenza si ottiene mediante la Chiesa che, in virtù del potere di legare e di sciogliere accordatole da Gesù Cristo, interviene a favore di un cristiano e gli dischiude il tesoro dei meriti di Cristo e dei santi perché ottenga dal Padre delle misericordie la remissione delle pene temporali dovute per i suoi peccati. Così la Chiesa non vuole soltanto venire in aiuto a questo cristiano, ma anche spingerlo a compiere opere di pietà, di penitenza e di carità [Cf Paolo VI, Cost. ap. *Indulgentiarum doctrina*, 8; Concilio di Trento: *Denz. -Schönm.*, 1835].

1479 Poiché i fedeli defunti in via di purificazione sono anch'essi membri della medesima comunione dei santi, noi possiamo aiutarli, tra l'altro, ottenendo per loro delle indulgenze, in modo tale che siano sgravati dalle pene temporali dovute per i loro peccati."

(Testo presente in data 27-08-2004 sul sito: http://www.vatican.va/archive/ITA0014/___P4F.HTM)

Gli *exempla* medievali, racconti facilmente comprensibili e memorizzabili, erano pieni di storie di usurai che avevano lo scopo di impressionare sia i credenti: c'era l'usuraio che stava per sposarsi e, al quale, mentre stava entrando in Chiesa, cadeva in testa una statua di pietra che risultava essere di un altro usuraio³³¹; c'era l'usuraio che si alzava dalla tomba e con un candelabro colpiva i monaci che non gli avevano impedito di andare all'inferno³³²; c'era l'usuraio portato via dalla nave piena di demoni; l'usuraio che si faceva seppellire con la borsa attaccata al collo e quando i familiari riaprivano la tomba (per recuperare il denaro) trovavano i demoni che mettevano le monete in bocca al cadavere e un'infinità di altre storie di questo genere.

Inizialmente si diceva che perché l'usuraio potesse essere perdonato dei suoi peccati avrebbe dovuto pentirsi e restituire il frutto delle usure ai legittimi proprietari o darlo ai poveri, il che significava darlo alla Chiesa che lo avrebbe devoluto ai poveri.

Grazie al Purgatorio, anche se l'usuraio moriva senza aver fatto in tempo a pentirsi palesemente, bastava che, anche all'ultimo istante, avesse *in cuor suo* manifestato segno di pentimento ed ecco che la moglie poteva intervenire con opere e offerte o ancor meglio con la restituzione delle usure, almeno in parte, per abbreviare il tempo di permanenza in Purgatorio. Negli *exempla* si cominciarono a vedere usurai che apparivano alle mogli con il vestito in parte bianco e in parte nero, ad indicare il tempo mancante per il passaggio dal Purgatorio al Paradiso³³³.

"id quod interest" e i Monti di Pietà

Seppur lentamente, l'economia medievale cresceva e quelli che prima erano i disprezzati usurai diventavano rispettati e potenti banchieri. Si cominciò quindi

³³¹ Le Goff, 2000, 53

³³² ib. 46

³³³ Le Goff, 2000, 79

a distinguere tra chi era *usuraio* e chi *banchiere* e a parlare non solo di usura ma anche di interesse.

In italiano si usa normalmente il termine *interesse*, come del resto anche in inglese (*interest*) e francese (*intérêt*) o spagnolo (*interés*). La parola *interesse* significa "compenso che si versa o si riscuote per il prestito di un capitale...dal latino *interesse*: essere in mezzo, importare"³³⁴ è l'*id quod interest*, ciò che sta in mezzo, la differenza, fra il capitale originario e quello ripagato. Se ti presto 100 e mi rendi 110, i dieci in più sono la differenza, *id quod interest*; non è detto che sia usura; cominciamo col chiamarla in modo diverso e vediamo i dettagli. A questo punto entrano in ballo i giuristi, che dei dettagli son maestri.

Scrive Nuccio: " *Che poi un giurista, aderendo formalmente alla norma del diritto romano o anche alla precettistica canonistica, ammettesse la gratuità del mutuo non per questo era portato necessariamente ad escludere la possibilità per il creditore di percepire l'interesse, id quod interest, a qualche altro titolo, ad esempio a causa del danno.....Argomento rilevante, questo, dell'id quod interest...perché fu per suo mezzo che la teologia giuridica poté ammettere le eccezioni di pagamento delle usurae, specie nella forma del 'danno emergente' e del 'lucro cessante'*³³⁵".

Sull'argomento dell'interesse e dei modi escogitati per riuscire a percepire un compenso senza prefigurare il peccato di usura, così scrive Le Goff: '*Nei testi la condanna dell'usura era totale. Si sa però che i principi raramente passano del tutto nella realtà. Usura e interesse sono due cose differenti, e la Chiesa non ha mai condannato tutte le forme di interesse...di fatto anche i testi ufficiali condannano solo gli usurai che esagerano..'*

³³⁴ Dizionario Devoto-Oli 2001

³³⁵ Nuccio, 1995, 92

Le Goff riporta 5 giustificazioni che vengono definite dalla tradizione scolastica, che sintetizzo di seguito:

1. **Damnum emergens**: si rifà al concetto di indennità, giustifica un sovrappiù (*id quod interest* cioè interesse) ad esempio per un ritardo nel rimborso
2. **Lucrum cessans**: si rifà al concetto di indennità, una compensazione all'usuraio che non ha potuto usare in altro modo proficuo i propri danari
3. **Stipendium laboris**: quando il sovrappiù poteva essere considerato il pagamento di un salario.
4. **Periculum sortis**: si rifà all'innovativo concetto di rischio. Innovativo perché fino ad allora tutto quello che accadeva era voluto da Dio e non poteva costituire certo giustificazione. Il *periculum sortis* consiste nel rischio di perdere il capitale per casi dovuti o meno alla volontà del debitore.
5. **Ratio incertitudinis**: è il calcolo di quanto il certo e l'incerto possono contare negli affari per i quali si presta denaro. Questo elemento contiene la base del ragionamento odierno nell'adeguare l'interesse al rischio previsto.

Con queste giustificazioni la Chiesa stessa appoggiava i nascenti Monti di Pietà, spinti dai Francescani Osservanti; quest'ordine religioso, sorto intorno al 1380, iniziò a riflettere sui temi dell'etica economica e sembra intensificò la sua predicazione proprio per contrapporsi allo strapotere che i gruppi ebraici avevano sulle *elites* municipali, in virtù della loro possibilità di prestare a interesse senza incorrere in sanzioni religiose.

Il primo Monte di Pietà sorse a Perugia nel 1462, per creare un istituto che prestasse ai più poveri ed evitare di farli cadere in mano agli usurai,

spesso ebrei. Anche il Monte di Pietà di Bologna nacque in quegli anni, nel 1473³³⁶.

Scrive Nuccio: *"I Monti di Pietà non sorsero come istituto di credito alla produzione, ma semplicemente quali erogatori di piccole somme con cui i richiedenti potevano far fronte alla necessità della vita quotidiana. Si pose la questione dell'interesse da pagare da parte di costoro al Monte erogatore. Infuriò la battaglia dottrinale, specie tra i Francescani (favorevoli al pagamento dell'interesse) e i Domenicani (contrari), che durò decenni e nella quale dovette intervenire lo stesso pontefice..I francescani dovettero aggirare l'ostacolo dell'usura per poter legittimare il prestito...lo fecero in modo certamente brillante...il frate perugino Fortunato Coppoli, nel consilium montis pietatis, scritto per il nascente Monte di Perugia...scompose la fattispecie del prestito su pegno in quattro rapporti specifici fondamentali: il contratto di mutuo, il contratto di pegno, il contratto di locazione d'opera (facio ut des) e il contratto di mandato³³⁷".*

In pratica, il prestito veniva concesso gratuitamente e quindi non c'era usura, il debitore doveva pagare qualcosa in più (*id quod interest*) agli impiegati del Monte che avevano cura del suo pegno e che avevano diritto a uno stipendio per il loro lavoro. Da qui alla banca il passo è breve.

Poiché nacquero polemiche sulla liceità di questi istituti, in odor di usura, il Papa Leone X, nel corso del V Concilio Laterano, svoltosi dal 1512 al 1517, emise la Bolla Inter Multiplices³³⁸ che esprimeva in modo chiaro

³³⁶ Fornasari, 1993, 21

³³⁷ Nuccio, 1995, 116

³³⁸ Nota: non sono riuscito a trovare nel sito ufficiale del Vaticano questa bolla, in ogni caso ho visto che la stessa versione è presente in vari siti e non credo ci siano dubbi sul suo contenuto, qui riporto quella reperita sul seguente sito in data 18-08-2004: http://digilander.libero.it/ariberti/scuola/ebrei/documenti/inter_multiplices.htm.

Un altro dettagliato resoconto di quel concilio si può trovare su: <http://www.monasterovirtuale.it/Concili/laterano5.html>
Bolla Inter multiplices (V concilio Lateranense, Papa Leone X), De usuris et de "Montibus pietatis", 4 maggio 1515
1442. Alcuni maestri e dottori infatti sostengono che non sono leciti quei Monti di pietà nei quali, passato un certo tempo, si esige dai poveri destinatari del prestito in più del capitale un tanto per ogni libbra prestata; in questo modo infatti essi non vanno esenti dalla colpa di usura e da un preciso peccato di ingiustizia; nostro Signore infatti, secondo la testimonianza dell'evangelista Luca [Lc 6,34s], ci ha chiaramente comandato di non sperare nulla più del capitale, quando facciamo un prestito. Si dà infatti usura in senso proprio quando dell'uso di una cosa che non produce niente, ci si sforza di ricavare, senza alcuna fatica e pericolo, un guadagno e un frutto. ...
1443. Ma altri maestri e dottori ... si pronunciano di conseguenza ... a favore di un bene così grande, così necessario alla comunità, purché non si chieda e non si spera nessun compenso per il prestito. Tuttavia, essi dicono, come indennità per questi Monti di pietà, cioè per far fronte alle opere necessarie per lo stipendio degli impiegati e per tutto ciò che serve al loro mantenimento, questi possono, a condizione di non trarre nessun lucro, ricevere e esigere da coloro che traggono vantaggio dal prestito loro fatto, una somma modesta e ridotta allo stretto necessario in più del capitale, e ciò in virtù di quel principio giuridico per cui chi riceve un vantaggio deve anche portarne il peso, soprattutto se vi è l'approvazione dell'autorità apostolica. E questi maestri dimostrano che questa seconda opinione

l'opinione della Chiesa sulla liceità di questi istituti, minacciando di scomunicare chi continuasse a criticarli.

Nello stesso periodo, sia Lutero che Calvino e gran parte dei riformatori minori, avevano riconosciuto la necessità di lasciare che il prestito ad interesse facesse il suo corso, poiché *è una piaga comune che ciascuno ha preso su di se o perché l'usura non è al di fuori della legge divina.*

Alla domanda del giovane principe Johann Friedrich di Sassonia: *"può un governante permettere che vengano incassati interessi usurari (wuchrische Zinskauf)"* Lutero rispose: *"devo dire che è altamente indispensabile che il prendere interessi sia regolato ovunque, ma abolirli interamente non sarebbe neppure corretto, perché possono essere resi giusti. Non consiglio vostra Grazia, comunque, di proteggere la gente nel suo rifiuto di non pagare gli interessi o di cercare di impedirgli di pagarli, perché non è un compito affidato al principe nella sua legge ma è una piaga comune che ciascuno ha preso su di se"¹⁶³⁹.*

Chi ha veramente rotto gli indugi è stato Calvino, che nella risposta a Claude de Sachins sul problema dell'usura, datata 1545, si esprime nel seguente modo, come riportato e commentato da Nelson, da cui riassumo traducendo liberamente: *"le scritture proibiscono solo l'usura che morde (neshek)³⁴⁰, ...certo sarebbe meglio se le usure fossero cacciate dal mondo intero, che la parola stessa fosse sconosciuta. Ma poiché è impossibile, dobbiamo fare concessioni all'utilità comune (utilité commune)...la nostra unione³⁴¹ è interamente differente (Nostre conjunction n'a pointe de similitude). Quindi non mi sembra che le usure ci siano state vietate, eccetto*

e' stata approvata dai romani pontefici, nostri predecessori, Paolo II, Sisto IV, Innocenzo VIII, Alessandro IV e Giulio II, di felice memoria ...

1444. Quanto a noi, volendo provvedere opportunamente ... a questo problema, apprezzando lo zelo per la giustizia che mostra la prima parte, che vuole evitare la minaccia dell'usura, e apprezzando l'amore per la pietà e la verità che manifesta la seconda parte, che vuole venire in aiuto dei poveri, lodando in ogni caso l'impegno di entrambe, ... con l'approvazione del sacro concilio, dichiariamo e definiamo che i suddetti Monti di pietà costituiti dalle pubbliche autorità e finora approvati e confermati dalla sede apostolica, nei quali si esiga, oltre il deposito un modesto compenso per le sole spese degli impiegati e di quanto e' necessario per il loro mantenimento, senza un guadagno per gli stessi Monti, non presentano nessun male specifico, ne' costituiscono incentivo al peccato. Essi non possono in alcun modo essere condannati, ma al contrario un tale tipo di prestito e' meritorio e deve essere lodato e approvato, ne' deve essere assolutamente considerato come una usura ... Tutti ... coloro che in futuro osassero predicare o discutere sia a voce che per iscritto contro il testo di questa decisione, incorreranno nella scomunica di pronunciata sentenza ...

³³⁹ Nelson, 1969,52

³⁴⁰ Nel testo originale del Deuteronomio il prestito a usura si definisce *neshek*, che ha un significato simile a 'morso'

³⁴¹ Si riferisce a chi sosteneva che la fratellanza cristiana fosse da assimilarsi alla fratellanza ebraica.

*quando sono opposte a equità e carità...l'usura non è al di fuori della legge divina, fuorchè quando contravviene all'equità e all'unione fraterna. Lasciamo ciascuno, quindi, mettere sé stesso davanti al giudizio di Dio e non fare al suo vicino ciò che non avrebbe fatto a sé stesso...rispetto a quanto sia lecito ricevere usura dai prestiti, la legge dell'equità prescriverà meglio di ogni lunga discussione.*¹⁸⁴²

La giustificazione dell'usura

Nella società del '500, in cui cominciarono ad arrivare oro ed argento dalle Americhe, giustificazioni come quelle di Calvino venivano immediatamente prese a modello. Molti altri seguirono la sua strada per affermare la liceità del prestito a interesse.

Thomas Wilson, membro del Parlamento inglese, ambasciatore in Olanda e segretario di stato, così scrive nel 1569, nel suo *Discourse upon usury*: "qualcuno dice, tutta l'usura è contro natura. Io invece penso il contrario. Se l'usura fosse contro natura, sarebbe sempre male, ma Dio ha detto che uno straniero può prestare i suoi soldi a usura, ma se fosse stato contro natura, Dio non avrebbe garantito quella libertà...inoltre non è contraria alle leggi Romane degli imperatori, ma piuttosto permessa, non solo tollerata...dalle leggi del vostro codice fatte dall'imperatore Giustiniano, il miglior principe che mai sia vissuto. Sì, la legge canonica stessa sembra tollerarlo sotto il nome di *usurae*, come voi sapete meglio di me. Anche nella legge di Dio, se non mi sbaglio, l'usura non è proibita. Non è forse nel Vangelo di Luca che Dio disse che sarebbe tornato a chiedere i soldi prestati a usura, sgridando quello che non li aveva saputi far fruttare? E nel Deuteronomio è chiaro: non presterai al tuo fratello a interesse, ma allo straniero"¹⁸⁴³.

³⁴² Nelson, 1969, 75-79

³⁴³ Wilson, 1962, 237: Some therbe that say: all usury is against nature; Whereas I think cleane contrarie, For usurie were against nature, it should be universallye evell, but god hath said that to a stranger a man may put out his mony for usury, but if it had bene against nature, god would not have graunted that libertie...moreover it is not against the Romain lawes of the Emperoures, but rather allowed, not onely suffered, as you master doctor can best tell, by lawes of your Code and made by the Emperour Iustiniane, the best prince that ever lyved. Yea, the cannon lawe it self semeth to suffer it in the title of usurye, as you know better than I can tell. Even in gods lawe, if I be not deceived, usury is not forbidden. For is it not in S.Lukes ghospell that god said He would come and aske the mony lent with the

Francis Bacon, nel 1601, scriveva che molti dicono che l'usuraio lavora anche nel giorno dedicato al Signore e che rompe la prima regola data all'umanità dopo la cacciata dal paradiso, cioè che *in sudore vultus tui comedes panem tuum* e non *in sudore vultus alieni*³⁴⁴; ammette però che l'usura è una concessione alla durezza del cuore umano, troppo duro per prestare liberamente. Quindi, visto che gli uomini non prestano liberamente, occorre permettere l'usura, ma regolarla. Egli inizia elencando gli svantaggi dell'usura, tra i quali:

- che riduce il numero dei mercanti, perché molti preferiscono commerciare in denaro
- che rende poveri i pochi mercanti rimasti
- che porta le ricchezze di uno stato in poche mani, poiché essendo l'usuraio legato a certezze e gli altri a incertezze, i soldi finiscono nella sua tasca e *'sempre uno stato prospera quando la ricchezza è più equamente distribuita*⁶⁴⁵.
- che tiene bassi i prezzi dei terreni, perché i soldi sono meglio spesi prestandoli
- che impedisce lo sviluppo di nuove idee, rendendo meno conveniente investire in esse
- che causa la perdita di proprietà e la povertà generalizzata.

Fa notare che però la medaglia ha anche il lato buono, visto che i mercanti più intraprendenti sono quelli prosperano proprio grazie ai prestiti; infine, poiché la gente ha interesse a prendere soldi a prestito e chi li presta lo vuol fare per profitto, l'idea di poter liberarsi dell'usura "deve essere spedita a Utopia"³⁴⁶.

Bacone propone di liberalizzare l'usura fino al 5%, cosa che farà aumentare il prezzo della terra, perché la terra rende il 6%; di concedere licenze a certe persone, solo nelle città, in modo da permettere, contro il

usury, blaming him that did not put it fourth for gaine? And in Deuteronomie it is plain: thou shalt not lend to thy brother for gaine, but to a stranger.

³⁴⁴ *mangerai pane frutto del sudore della tua fronte e non del sudore della fronte di un altro*

³⁴⁵ Bacon, 1601, 134, *and ever a state flourisheth when wealth is more equally spread*

³⁴⁶ Bacon, 1601, 135

pagamento di una piccola tassa, di praticare tassi anche del 8 o 9% per prestiti fatti a mercanti di professione. Conclude scrivendo: "mi si obietterà che questo in un certo senso autorizza l'usura...la risposta è che è meglio mitigare l'usura per dichiarazione che sopportare che scorrazzi per connivenza."³⁴⁷

Una volta aperto il varco, l'onda di piena abbatté la diga, come è comicamente evidente da ciò che scrive l'abate Ferdinando Galiani, economista e letterato, nel 1751: *"Infine è certo che fra gli uomini non ha prezzo altro che il piacere, né si comprano se non le comodità; e, siccome uno non può sentire piacere senza incommodo e molestia altrui, non si paga altro che il danno e la privazione del piacere ad altri arrecata. Il tenere alcuno nel batticuore è dolore: dunque conviene pagarlo. Ciò che si chiama frutto del danaro, quando è legittimo, non è altro che il prezzo del batticuore; e chi lo crede cosa diversa, s'inganna."*³⁴⁸

Dall'altra parte della Manica, Jeremy Bentham, nel 1781, aveva scritto un trattato per difendere il diritto della gente ad indebitarsi; un individuo è in grado giudicare il tasso di interesse meglio di qualsiasi governo; l'interesse composto: perché vietarlo? perché privare l'usurario che giustamente può reinvestire la somma ripagata con gli interessi, della possibilità di prorogare il debito allo stesso debitore conteggiandogli anche gli interessi maturati? In difesa dell'usuraio ingiustamente vituperato e contro la Chiesa, che vuole impedire agli uomini di godere la vita terrena, così scrive Bentham nel suo *Difesa dell'usura*: " la prova che un essere perfettamente potente e benevolo volesse rendere felici i suoi eletti in una vita futura, consisteva nel suo fermo desiderio di tenerli il più possibile alla larga dalla felicità nella vita presente. Ora procurarsi denaro è ciò che la maggior parte degli uomini ha voglia di fare, poiché chi ha denaro ottiene in proporzione ogni altra cosa che desidera"³⁴⁹....l'attività di prestatore di denaro, sebbene sia stata una

³⁴⁷ Bacon,1601,134-137

³⁴⁸ Galiani,2001,19

³⁴⁹ Bentham,1997,58, traduzione mia

professione proscritta solo fra i cristiani e in epoca cristiana, non è stata popolare in nessun luogo e in nessun tempo. Coloro che sono disposti a sacrificare il presente al futuro sono un naturale oggetto di invidia per coloro che hanno sacrificato il futuro al presente. I bambini che hanno mangiato il proprio dolce sono nemici naturali di coloro che hanno ancora il loro"³⁵⁰.

Nonostante l'entusiasmo individualista ed utilitarista di Bentham, il problema del prestito ha sempre creato e continuerà a creare lacerazioni e problemi nella umana comunità. Come del resto il problema di prestare garanzie per i debitori. L'esempio classico è Antonio, il Mercante di Venezia, che rischia una libbra della sua carne per garantire un prestito fatto dall'usuraio ebreo Shylock all'amico Bassanio³⁵¹.

Certi insegnamenti che anche oggi abbiamo bene a mente, erano già tenuti in grande rilievo nel XVI secolo. Così Lord Burghley (1520-1598) scrive al figlio Robert : "Attento a prestare garanzie per i tuoi migliori amici, colui che paga il debito di un altro cerca la sua propria rovina...non farti prestare soldi da un vicino o da un amico, ma da un estraneo, così quando lo pagherai non saprai più niente di lui, altrimenti perderai il tuo credito, perderai la tua libertà, pur pagando caro come a qualsiasi altro. Ma nel chiedere a prestito, mantieni la tua parola, perché chi paga puntualmente è il padrone della borsa dell'altro"³⁵².

E così Walter Raleigh (ca.1552-1618), istruisce suo figlio: "Per mantenere la tua proprietà osserva tre precetti: primo, sii cosciente di quello che possiedi...secondo, non spendere niente prima di averlo, perché chiedere a prestito è il cancro di ogni proprietà, terzo...non diventare l'asino che porta il carico degli altri uomini: se un amico ti chiede di fargli da garante, dagli una parte di quello che ti avanza; se insiste, allora non è affatto un tuo amico, perché l'amicizia sceglie di far danno a sé stesso e non all'altro. Se fai da

³⁵⁰ ib.60

³⁵¹ Shakespeare,1975,203

³⁵² Nelson1969,147

garante a un estraneo, sei uno sciocco; se a un mercante, vuoi fare imparare a nuotare alle tue proprietà; se a un prete, non ha eredi; se a un avvocato, troverà un cavillo, una sillaba o una parola, per approfittarsi di te; se a un povero, dovrai pagare tu; se a un ricco, non ne ha bisogno. Quindi dal prestare garanzie, come da un assassino o un incantatore, stai alla larga³⁵³.

E del resto chiunque abbia avuto a che fare con amici per quanto riguarda prestiti fatti o ricevuti, sa bene quale lacerazione questo provochi all'amicizia. Se ci sono interessi di mezzo, anche un prestito restituito puntualmente lascia la traccia. Se non ci sono interessi, basta un ritardo per alterare il rapporto. E poi, una volta concesso con piacere un prestito gratuito ad un amico, poiché si è nella possibilità di farlo, si diventa automaticamente una carogna il momento in cui non si è più nella possibilità di concederne un altro, perché, spesso, un prestito tira l'altro.

Le banche, i mutui e l'usura ai nostri giorni

La banca ha i suoi pregi. Hai a che fare con professionisti stipendiati, e quindi, in genere, non famelici come l'usuraio. Una volta ottenuto un prestito nessuno più ti chiede cosa farai di quei soldi, basta che li ripaghi. Se invece ti fai prestare soldi da parenti o amici, stai pur certo che questi faranno apprezzamenti su come ti vesti, su dove vai in vacanza, su come ti comporti, a significare che stai spendendo i *loro soldi*.

Se sei un imprenditore onesto e trovi un socio di capitale, che quindi non è un usuraio ma divide con te il rischio, forse è ancora peggio, poiché lui, pur non capendo, vorrà sempre metter parola sulle tue scelte, sentendosi in diritto di farlo perché stai rischiando i 'suoi soldi'. Se non sei onesto almeno glieli rubi veramente, ma se lo sei; la vita diventa un inferno.

³⁵³ ib.148

Quindi la banca, se onesta e meglio ancora se *locale*, ha i suoi pregi. I soldi pagati per interesse ad una banca, parafrasando Galiani, sono il prezzo della *pace mentale*. Paghi un servizio a chi lavora in modo professionale *prestando* (a volte *creando*) denaro. Il rapporto che si instaura è di mutua collaborazione; le banche radicate nella realtà imprenditoriale locale hanno bisogno degli imprenditori come questi ultimi hanno bisogno di loro.

Purtroppo le banche migliori, quelle in cui il rapporto umano con la clientela è importante, vengono spiazzate dalle banche nazionali, che non hanno interesse nelle realtà locali ma che possono avvantaggiarsi della dimensione. Uno dei problemi che dovranno fronteggiare le banche locali e le piccole aziende è il cosiddetto accordo Basilea 2, che entrerà in vigore nel 2007 e che spingerà a valutare i clienti e le banche con lo strumento del rating interno. Questo renderà ancora più difficile la sopravvivenza delle piccole realtà poichè, a causa della scarsa capitalizzazione, porterà all'applicazione di un tasso di interesse più alto alle piccole e medie imprese³⁵⁴.

La percezione che si ha oggi degli interessi e dei mutui è completamente diversa da quella dei secoli passati. Di usura si parla solo in caso di interessi eccessivi e in caso di stato di bisogno del debitore. Ad esempio, nel sito³⁵⁵ di Banca Woolwich (*un marchio di Barclays Bank plc*),

³⁵⁴ Dal sito www.basilea2.com in data 20-09-2004: *..In pratica, secondo una larga parte degli osservatori, le banche sarebbero indotte a ridurre il credito destinato alle PMI e ad aumentare al contempo i tassi di interesse.*

³⁵⁵ <http://www.iltuomutuo.it/guida/approfondimento/tassousura.asp>: ecco il testo della pagina in data 20 agosto 2004: Una delle caratteristiche degli interessi è che devono essere determinati consensualmente e per iscritto.

Tra le forme contrattuali di maggiore importanza rientra il mutuo, perché rappresenta il tipico contratto produttivo di interessi, tanto da essere assistito da una presunzione di onerosità, mentre la gratuità deve essere espressamente convenuta.

La libertà negoziale di fissare la misura degli interessi è condizionata, però, da un limite oggettivo che è rappresentato dalla "usura", termine in genere impiegato per designare un prestito di denaro ad alto interesse.

Questo limite è posto con specifico riferimento al contratto di mutuo, ma esprime anche una nozione di carattere penalistico. In tal senso non è usurario l'interesse soltanto perché è elevato, ma perché l'alto tasso è stato imposto approfittando dello stato di necessità del debitore.

Al fine di porre un argine al dilagare di un fenomeno eticamente scorretto, il Parlamento ha aggiornato le disposizioni relative all'usura, stabilendo che il Ministero del Tesoro rilevi trimestralmente il Tasso Effettivo Globale Medio (comprensivo di commissioni di remunerazioni a qualsiasi titolo e spesa, escluse quelle per imposte e tasse) degli interessi praticati dalle Banche e dagli intermediari finanziari, nel corso del trimestre precedente per operazioni della stessa natura. I valori medi derivanti da tale rilevazione sono pubblicati nella Gazzetta Ufficiale.

così scrivono di mutui ed usura: *"Tra le forme contrattuali di maggiore importanza rientra il mutuo, perché rappresenta il tipico contratto produttivo di interessi, tanto da essere assistito da una presunzione di onerosità, mentre la gratuità deve essere espressamente convenuta. La libertà negoziale di fissare la misura degli interessi è condizionata, però, da un limite oggettivo che è rappresentato dalla 'usura', termine in genere impiegato per designare un prestito di denaro ad alto interesse"*.

Quindi il mutuo è diventato *'il tipico contratto produttivo di interessi'*, in barba a frate Coppoli che aveva fatto tanta fatica per dimostrare che i Monti di Pietà li concedevano gratis ma si facevano pagare la custodia dei pegni e i salari dei dipendenti. L'usura, che era intesa in passato come *qualsiasi prestito in cui il denaro frutta* è diventato il *"termine in genere impiegato per designare un prestito di denaro ad alto interesse"*. Questa è la realtà odierna che tutti ben conosciamo.

In Italia esiste una legge, la 108/1996 che condanna come tassi usurari quelli che superano della metà la media di quelli rilevati trimestralmente dal ministero del Tesoro e pubblicati sulla gazzetta ufficiale. Chi pratica l'usura può venir condannato a pene dagli uno ai sei anni e a multe fino a 30 milioni di vecchie lire. Nella pagina che segue riporto i tassi di riferimento forniti dalla Banca d'Italia per il periodo 1 aprile - 30 giugno 2004.

Non posso fare a meno di notare la gran quantità di tassi diversi, che certamente non agevolano chi voglia capire quale sia un tasso usurario. I tassi pubblicati sono quelli medi per quel tipo di operazione e vanno aumentati del 150% per capire quale sia il limite massimo. Il tasso più alto, praticato per i prestiti contro la cessione del quinto dello stipendio, è del 19,82%, che, aumentato del 150% porta a un tasso usurario del 29,73%. Questo significa che una banca o finanziaria può applicare un tasso del 29% per un prestito che ha come garanzia la quinta parte dello stipendio e non

I tassi medi come sopra rilevati, aumentati della metà, costituiscono il livello massimo oltre il quale si configura il reato di usura. Così, se per ipotesi sono convenuti interessi usurari, la clausola è nulla e gli interessi sono dovuti solo nella misura legale.

essere passibile di alcuna sanzione. Per il credito al consumo, fino a 1500 Euro, il tasso medio è del 17,11%, che porta a un tasso usurario del 25,66%.

Nella nota in fondo al documento della Banca d'Italia troviamo che questi tassi non tengono conto della *commissione di massimo scoperto*, che indicano essere in media dello 0,69%. Questa *commissione* é importante: accade infatti che anche con un conto corrente con saldo a zero, quindi non scoperto, emettendo un assegno di 1000 Euro e versandone, anche contemporaneamente, un altro a copertura, si dà luogo ad uno scoperto *tecnico* dovuto alle diverse valute con cui vengono contabilizzati gli assegni. Questo picco viene utilizzato per il calcolo del massimo scoperto, fatto trimestralmente, quindi la banca addebita 6,90 Euro senza che abbia dovuto prestare alcunché. Ripetendo una operazione analoga 4 volte in un anno ci si trova a pagare 27,60 Euro che, su 1000 Euro, sono un altro 2,76%, non conteggiato ai fini del tasso limite usurario.

BANCA D'ITALIA

Si comunicano i dati concernenti la rilevazione dei tassi di interesse effettivi globali medi ai sensi della legge sull'usura, per il periodo di applicazione 1 aprile – 30 giugno 2004, contenuti nel decreto ministeriale del 17 marzo 2004 in corso di pubblicazione nella Gazzetta ufficiale.

<i>CATEGORIE DI OPERAZIONI</i>	<i>CLASSI DI IMPORTO in unità di euro</i>	<i>TASSI MEDI (su base annua)</i>
APERTURE DI CREDITO IN CONTO CORRENTE (1)	fino a 5.000	12,16
	oltre 5.000	9,42
ANTICIPI, SCONTI COMMERCIALI E ALTRI FINANZIAMENTI ALLE IMPRESE EFFETTUATI DALLE BANCHE (2)	fino a 5.000	6,89
	oltre 5.000	5,83
FACTORING (3)	fino a 50.000	6,62
	oltre 50.000	5,44
CREDITI PERSONALI E ALTRI FINANZIAMENTI ALLE FAMIGLIE EFFETTUATI DALLE BANCHE (4)		9,80
ANTICIPI, SCONTI COMMERCIALI, CREDITI PERSONALI E ALTRI FINANZIAMENTI EFFETTUATI DAGLI INTERMEDIARI NON BANCARI (5)	fino a 5.000	18,84
	oltre 5.000	13,73
PRESTITI CONTRO CESSIONE DEL QUINTO DELLO STIPENDIO (6)	fino a 5.000	19,82
	oltre 5.000	11,94
LEASING	fino a 5.000	13,91
	oltre 5.000 fino a 25.000	9,16
	oltre 25.000 fino a 50.000	7,67
	oltre 50.000	5,50
CREDITO FINALIZZATO ALL'ACQUISTO RATEALE E CREDITO <i>REVOLVING</i> (7)	fino a 1.500	17,11
	oltre 1.500 fino a 5.000	16,25
	oltre 5.000	11,18
MUTUI (8)		4,17

AVVERTENZA: AI FINI DELLA DETERMINAZIONE DEGLI INTERESSI USURARI AI SENSI DELL'ART. 2 DELLA LEGGE N.108/96, I TASSI RILEVATI DEVONO ESSERE AUMENTATI DELLA METÀ.

(*) Per i criteri di rilevazione dei dati e di compilazione della tabella si veda la nota metodologica. - I tassi non comprendono la commissione di massimo scoperto che, nella media delle operazioni rilevate, si ragguaglia a 0,69 punti percentuali.

File scaricato il 20-09-2004 dal sito:

http://www.bancaditalia.it/vigilanza_tutela/vig_ban/comunicati/usura/com_usura_03_04.pdf

L'agevolazione dell'indebitamento privato

Che le aziende si indebitino è abbastanza normale, dovendo fare investimenti in macchinari che contribuiscono al successo dell'attività imprenditoriale. Che invece ad indebitarsi siano i privati cittadini è una cosa più problematica e rappresenta una tendenza anomala per i costumi italiani. L'Italia era di solito citata, con Germania e Giappone, tra i paesi con il maggior livello di risparmio.

Oggi le cose sono cambiate drasticamente, la gente non si è resa bene conto dei rincari dovuti al cambio di valuta da Lira a Euro e, visto che gli stipendi sono una delle poche cose a non essere aumentate, ha dato fondo ai risparmi. Finiti i risparmi, molti hanno cominciato ad usare il Bancomat con il pagamento rateizzato e finanziamenti al consumo per acquisti di auto e elettrodomestici. Già prima dell'Euro c'era chi aveva pensato di chiedere prestiti per fare le vacanze³⁵⁶.

Tutto questo non è stato sufficiente a muovere l'economia, tant'è che una delle proposte presentate dall'ex-ministro Giulio Tremonti³⁵⁷, era quella di agevolare la possibilità di accendere una seconda ipoteca sulla casa al fine di ottenere denaro per ristrutturazione o altre spese. E' difficile capire come una famiglia già indebitata con un mutuo che ha dato origine alla prima ipoteca riesca a trovare il denaro per pagare un secondo mutuo. Probabilmente non pochi arriverebbero a subire l'esproprio della casa per l'impossibilità di pagare le rate.

Tra tutti i prestiti, quello al consumo è quello che più si configura come usura. Un'azienda ha un minimo di competenze e di potere contrattuale e in genere tratta con personale di banca di una certa qualità, il consumatore invece finisce in genere in mano a finanziarie, specie quando finanzia

³⁵⁶ La Repubblica, 11 giugno 2001: *ROMA - Vacanza, quanto mi costi. Un italiano su quattro - per potersi permettere viaggi o soggiorni, in mete più o meno esotiche - si indebiterà con le banche, e pensa a un mutuo apposta per le ferie. E' quanto emerge da un'indagine della rivista BancaFinanza, in edicola da domani, che ha intervistato 848 persone tra i 25 e i 55 anni.*

³⁵⁷ La Repubblica, 15 luglio 2003: *ROMA - L'ipoteca sulla casa per finanziare i consumi delle famiglie: questa la formula trovata dal ministro del Tesoro Giulio Tremonti per rinforzare la capacità di consumo degli italiani, elemento necessario per far ripartire l'economia.*

l'acquisto di automobili o elettrodomestici ed anche la banca tende a trattarlo come un pollo da spennare.

In altri paesi è anche peggio. I cittadini americani fino alla prima guerra mondiale avevano una percezione negativa degli acquisti a rate perchè fatti a debito. Benjamin Franklin ricordava ai suoi lettori di quale follia fosse fare debiti per acquistare cose superflue: "pensa a cosa fai quando ti indebiti: dai a un'altro il potere sulla tua libertà"³⁵⁸. Questi buoni insegnamenti vennero lentamente rimossi per la necessità di aumentare i consumi e l'idea geniale fu chiamare le vendite a debito *vendite a credito* in modo che l'enfasi fosse sul credito di cui l'acquirente godeva e non sul debito che stava facendo³⁵⁹.

Ancora oggi il mezzo di pagamento *plastico* che ci permette di fare un debito viene chiamato *carta di credito*. In Italia normalmente il conto della carta di credito si paga in una soluzione unica, senza interessi, circa un mese dopo gli acquisti. In America invece è normale che gli acquisti fatti con le carte di credito vengano pagati a rate, con interessi fino al 20%, in un paese dove il tasso ufficiale di sconto è inferiore al 3% (agosto 2004). Su molti di questi debiti accumulati vengono poi calcolati gli interessi composti facendo il calcolo su brevi periodi e aggiungendo gli interessi al capitale.

Il problema è che chi viene *spennato* è sempre chi ha meno potere contrattuale. Chi ha bisogno e sa di non avere opzioni alternative non sta tanto a far questioni. Il cliente ideale degli usurai moderni, anche quelli legalizzati, è chi si trova in condizione di bisogno, è meno educato e meno informato.

Esempi tipici sono i botteghini di incasso assegni; ce ne sono un pò ovunque negli Stati Uniti. Molti lavoratori, specie se immigrati clandestini, ma anche tanta gente comune, non disponendo di un conto in banca³⁶⁰ va a cambiare gli assegni degli stipendi in questi botteghini per una commissione

³⁵⁸ Franklin, 1986, 24

³⁵⁹ Bell, 1996, 69

³⁶⁰ Hudson, 1996, 52: *...at least 14% of all american families no longer have a bank account, up from 9% in 1977, according to the Federal Reserve..*

variabile anche fino al 6% dell'importo³⁶¹. Alcuni anni fa mi sono recato a New York e ho incontrato un possibile cliente che voleva acquistare le nostre bilance pesapersona per installarle in posti di grande traffico. Mi ha portato a vedere i negozi in cui le voleva installare ed erano proprio i *Check-Cashing* shops, non potevo credere ai miei occhi, vedendo il flusso di povera gente in questi posti.

Scrive Michael Hudson, nel suo interessante libro *Merchants of Misery*: "i negozi per l'incasso degli assegni iniziarono ad apparire negli anni '40, prima a Chicago e New York. Fino a dieci anni fa non erano diffusi in altre città. I negozi di prestito su pegno ci sono stati dall'inizio del XX secolo ma erano in calo fino a metà anni '80. Dal 1986, la lista dei negozi di prestito su pegno è salita del 60%, fino ad arrivare a 7760 nel 1991, su dati della American Business Information. I negozi di Check-Cashing sono più che duplicati da 2151 nel 1987 a 4289 alla fine del 1990. Solo 7 stati limitano l'importo delle commissioni fatte pagare dai botteghini per l'incasso degli assegni (check-cashing), e anche quelle regole non sono in genere rispettate. Pubblici ufficiali del New Jersey hanno scoperto in una ricerca che il 49% dei clienti aveva pagato più del massimo. Quasi tutti gli stati invece hanno regole per i negozi di prestito su pegno, con tassi di interesse che vanno dal 3 al 20% al mese, cioè 240% per anno"³⁶².

Le banche non sono interessate ai clienti *marginali*, che non garantiscono un movimento regolare per mancanza di un'occupazione fissa. Questa povera gente finisce preda di chi della povertà altrui ha fatto la sua ricchezza. Chi non lavora con il sudore della fronte perché in altro '*ha posto la spene*'. Chiunque abbia una casella di posta elettronica avrà notato che il maggior numero di messaggi cosiddetti *spam* sono o di tipo sessuale o di tipo relativo a mutui, debiti e prestiti. Segno che chi risponde, e deve proprio essere '*messo male*', ci deve essere.

³⁶¹ ib.5

³⁶² Hudson, 1996,55

Per trarre qualche conclusione, ne è stata fatta di strada, dal chiedere un compenso per l'usura di un attrezzo prestato o per le sementi prestate, ad arrivare a sfruttare la necessità della gente per arricchirsi. Nel primo caso si trattava del giusto compenso dato per un favore ricevuto. Nel caso presente si tratta di stare appollaiati ad aspettare che il poverello cada in tentazione per approfittarsi di lui e trattarlo come una bestia da soma che lavori al posto nostro.

Il nocciolo del problema dell'usura è sempre stato un problema di potere. Chi ha bisogno non ha scelta ed è costretto ad accettare le condizioni che gli vengono proposte. Come sempre, *'chi è più forte fa quello che può e chi è più debole cede'*³⁶³.

Per concludere vorrei citare Ezra Pound, che dell'usura fu nemico acerrimo. Nella sua opera principale, I Cantos, più volte egli ne scrive. Il canto XLVI³⁶⁴ è dedicato all'usura e lo riporto in versione integrale. Ho voluto avere il piacere di fare la mia personale traduzione, che riporto di seguito.

³⁶³ Tucide, V,89 La guerra del Peloponneso II, in 2001,937

³⁶⁴ Pound, 1948,23 Canto XLV:

Usura in Ezra Pound, Canto XLVI

With Usura hath no man a house of good stone
each block cut smooth and well fitting
that design might cover their face,
with usura
hath no man a painted paradise on his church wall
harpes et luthes
or where virgin receiveth message
and halo projects from incision,
with usura
seeth no man Gonzaga his heirs and his concubines
no picture is made to endure nor to live with
but it is made to sell and sell quickly
with usura, sin against nature,
is thy bread ever more of stale rags
is thy bread dry as paper,
with no mountain wheat, no strong flour
with usura the line grows thick
with usura is no clear demarcation
and no man can find site for his dwelling.
Stone cutter is kept from his stone
weaver is kept from his loom
WITH USURA
wool comes not to market
sheep bringeth no gain with usura
Usura is a murrain, usura blunteth the needle in the maid's hand
and stoppeth the spinner's cunning. Pietro Lombardo
came not by usura
Duccio came not by usura
nor Pier della Francesca; Zuan Bellin' not by usura
nor was 'La Calunnia' painted.
CAME not by usura Angelico; came not Ambrogio Praedis,
came no church of cut stone signed: *Adamo me fecit*.
Not by usura St. Trophime
Not by usura Saint Hilaire,
Usura rusteth the chisel
it rusteth the craft and the craftsman
it gnaweth the thread in the loom
None learneth to weave gold in her pattern;
Azure hath a canker by usura; cramoisi is unbrodered
Emerald findeth no Memling
Usura slayeth the child in the womb
It stayeth the youg man's courting
It hath brought palsey to bed, lyeth between the young bride and her bridegroom
CONTRA NATURAM
They have brought whores for Eleusis
Corpses are set to banquet
at behest of usura.

CANTO XLVI³⁶⁵

Con l'Usura
nessun uomo avrà una casa di vera pietra
tagliata in blocchi ben fatti
e decorati ad arte
con l'usura
nessun uomo vedrà un paradiso dipinto sul muro della sua Chiesa
harpes et luthes
o dove la vergine riceve l'annuncio
e l'aureola spicca dall'incisione
con l'usura
nessun uomo vedrà Gonzaga i suoi eredi e le sue concubine
nessun quadro è fatto per durare o per tutta la vita
ma piuttosto per essere venduto, e in fretta
con l'usura, peccato contro natura
il tuo pane è sempre più in pezzi ammuffiti
il tuo pane è sempre più secco come carta
senza grano di montagna, non c'è farina buona
con l'usura il solco si fa più pesante
con l'usura non c'è una chiara divisione
e nessun uomo può trovare posto per la sua abitazione
Il tagliatore di pietra è tenuto lontano dalla sua pietra
La tessitrice è tenuta lontano dal suo telaio
CON L'USURA
la lana non arriva al mercato
la pecora non fa guadagnare, con l'usura
L'usura è una peste, l'usura
spunta l'ago in mano alla serva
e interrompe l'armonioso movimento della filatrice
Pietro Lombardo non ci fu dato dall'usura
Duccio non ci fu dato dall'usura
Né Pier della Francesca; Zuan Bellin non con l'usura
né con essa fu 'La Calunnia' dipinta.
Non venne dall'Usura l'Angelico, né Ambrogio Praedis
Non fu fatta nessuna Chiesa di pietra firmata: *Adamo me fecit*
Non con l'usura St. Trophime
Non con l'usura Saint Hilaire
L'usura fa arrugginire il cesello
Fa arrugginire l'arte e l'artigiano
consuma il filo nel telaio
nessuno impara a tessere l'oro come sa fare lei
L'usura è il cancro per l'azzurro, non si ricama in cremisi
il color smeraldo non trova il suo Memling
L'usura ammazza il bambino nell'utero
Blocca il giovane corteggiatore
Porta la paralisi nel letto, giace
fra la giovane sposa e il suo sposo
CONTRA NATURAM
Hanno portato puttane per i riti di Eleusi
i cadaveri stanno per iniziare il banchetto
così ha voluto l'usura.

³⁶⁵ Traduzione in italiano mia

Appendice B: etica ed economia nella religione

Etica ed economia nei sacri testi dei popoli del Libro.

La tradizione occidentale è basata sulle idee religiose che ci vengono dalle tre principali religioni monoteiste. Qualsiasi ragionamento che è stato fatto in tempi medievali, moderni o anche contemporanei fa sempre riferimento a queste idee di base. Per questo penso sia fondamentale andare a cercare le origini dei pensieri e dei ragionamenti e dei comportamenti che ci continuano a caratterizzare.

La Bibbia è rivolta al popolo di Israele e quindi è comprensibile che le norme di carattere economico in essa contenute siano finalizzate al mantenimento dell'ordine all'interno di questo popolo. Per questo motivo l'usura è proibita fra ebrei, ma è permessa con lo straniero. Questa concessione è indispensabile per poter commerciare con i gentili, e addirittura viene a volte interpretata come un mezzo per indebolire lo straniero, il nemico³⁶⁶. In virtù di questa esenzione verso gli stranieri, gli ebrei hanno sempre potuto prestare sia a cristiani che musulmani senza incorrere in peccato.

Con Cristo e Maometto si delinea l'idea di una società di credenti, ove ognuno è fratello, purchè credente. Per questo motivo sia nel Vangelo che nel Corano troviamo riferimenti espliciti al divieto di prestare ad interesse, oltre ad altri precetti morali per la vita economica.

Vediamo adesso in dettaglio i passi delle scritture che hanno rilievo etico economico, con alcuni commenti che mi sembrano pertinenti.

³⁶⁶ Ambrogio, De Tobia, 1965,126...ergo ubi ius belli, ibi etiam ius usurae. Ecco il testo completo in italiano: Commentando il Deuteonomio così scrive S.Ambrogio nel De Tobia:

'Ma forse replicherai che sta scritto: allo straniero presterai ad interesse...

Chi erano allora gli stranieri? se non i Amaleciti, gli Amorrei e i nemici? da costoro - dice la legge- esigi l'interesse. A chi vuoi nuocere con ragione, a chi è portata guerra a buon diritto, a costui si intima legittimamente di pagare gli interessi....Esigi gli interessi da colui che potresti uccidere senza commettere delitto. Combatte senza spada chi domanda gli interessi, si vendica del nemico senza ferire chi si farà verso il nemico esattore degli interessi. Dunque dove è il diritto di guerra, quivi è anche il diritto di usura.'

Bibbia

Levitico.23.3

"Si lavorerà per sei giorni ma il settimo giorno è un sabato di riposo e di santa convocazione. Non farete in esso lavoro alcuno, è il sabato consacrato all'Eterno in tutti i luoghi ove abiterete"

Nella proibizione di lavorare il sabato si riscontra la volontà di porre un limite alla competizione, per lasciare uno spazio alla vita spirituale,.

La vita non è una corsa dei 100 metri che si esaurisce in un veloce impiego di tutte le energie disponibili, non è come una fiera che dura una settimana. Lavorare é una necessità continua per la maggioranza delle persone; senza fare pause non si riesce ad arrivare in fondo. Personalmente considero la proibizione di lavorare un giorno su sette uno dei precetti più intelligenti ed utili delle tre religioni monoteiste.

Deuteronomio.23.19

*"A tuo fratello non darai in prestito ad interesse. interesse per denaro, interesse per cibo o qualsiasi cosa che si presta ad interesse.
Allo straniero potrai prestare ad interesse, ma non a tuo fratello"*

Levitico.25.36

*"Se tuo fratello impoverisce e si trova nell'indigenza in mezzo a voi, tu lo sosterrai come un forestiero e un ospite perché possa vivere presso di te.
Non trarre da lui alcun interesse o utile; ma temi il tuo Dio, e il tuo fratello vivrà presso di te. Non gli presterai il tuo denaro a interesse, né gli darai i tuoi viveri per ricavarne un utile"*

Questi passi, specialmente quello del Deuteronomio, sono uno dei punti di partenza per tutto il discorso dell'usura, perlomeno per quanto riguarda il volerla combattere con precetti religiosi. La questione del '*fratello*' è stata intesa dagli ebrei come '*gli altri ebrei*', dai cristiani come '*gli altri cristiani*' e dai musulmani come '*gli altri fratelli della ummah*', la grande famiglia dei credenti.

Rifacendosi al Deuteronomio, Benjamin Nelson ha scritto un bel libro: '*The Idea of Usury*', che ha come sottotitolo '*from tribal brotherhood to universal otherhood*' cioè dalla fratellanza tribale alla comunità universale, intendendo con questo che nel moderno capitalismo tutti sono in teoria fratelli essendo tutti ugualmente estranei. Lo conclude con una considerazione e un augurio, scrivendo: "meglio l'abborrito '*individualismo atomizzato del liberalismo borghese*' che la conflittuale '*Fratellanza di sangue e terra*'. Meglio ancora la Fratellanza in quanto Uomini."³⁶⁷

³⁶⁷ Nelson, 1969, 137

Vangelo

Matteo 5.42

'dà a chi ti chiede e non rifiutarti di dare a chi desidera qualcosa in prestito da te'

Luca 6.35

'amate i vostri nemici, fate del bene e prestate senza sperarne nulla³⁶⁸, e il vostro premio sarà grande sarete i figli dell'altissimo, perché egli è benigno verso gli ingrati e i malvagi'.

Questi due versi del Vangelo, in particolare quello di Luca, sono stati la motivazione Cristiana per non concedere prestiti a interesse. Anche quando i Francescani perorano la causa dei costituendi Monti di Pietà inventarono *escamotages* quali la compensazione degli stipendi e i costi della custodia dei pegni per giustificare un sovraccarico sull'importo prestato che però non fosse in contraddizione con il *mutuum date nihil inde sperantes*.

Nelson descrive come Lutero abbia interpretato in modo realista questi due versi: "Ai Cristiani viene comandato in Matteo, 5 e Luca, 6 di non insistere per il rimborso di un prestito; in verità ai Cristiani viene richiesto di concedere prestiti senza sperare di recuperare alcunchè..."³⁶⁹, e prosegue, citando direttamente Lutero: "la legge deve essere amministrata in modo che chi riceve un prestito lo deve ripagare, anche se è un Cristiano...in ogni caso..un Cristiano sarà paziente se gli sarà fatto danno e lui stesso non punirà o cercherà la punizione, ma non interferirà con il rigore della spada del vendicatore..."³⁷⁰.

³⁶⁸ ...*mutuum date, nihil inde sperantes*

³⁶⁹ Nelson, 1969, 51

³⁷⁰ Nelson, 1969, 51

Matteo 6.1

'guardatevi dal fare elemosina davanti agli uomini, per essere da loro ammirati; altrimenti voi non ne avrete ricompensa presso il Padre vostro che è nei cieli'.

Matteo 6.3

'Anzi quando fai l'elemosina, non sappia la tua sinistra quello che fa la destra affinché la tua elemosina si faccia in segreto; e il Padre tuo, che vede nel segreto, te ne darà la ricompensa palesemente'

Questo è un tema caro alla religione Cristiana e cerca di creare una redistribuzione delle ricchezze seppur minima, similmente a quanto fatto con la zakat nell'islam. C'è da dire che il termine le 'offerte per i poveri' sono state quasi sempre intese anche le donazioni alla Chiesa, ai monasteri o altri corpi religiosi. Per esempio gli ordini mendicanti raccoglievano offerte per i poveri e questi frati non erano sempre esempi di probità, basta leggere le facezie di Poggio Bracciolini o il Trecentonovelle di Franco Sacchetti per rendersene conto.

Come aneddoto è interessante citare come John Rae, autore di *'La vita di Adam Smith'* riporti che lo Smith, di nascosto da tutti, avesse probabilmente donato gran parte dei suoi averi in beneficenza. Un buon esempio, dato alla mano invisibile dal suo creatore.

Matteo 6.12

'e perdonaci i nostri debiti, come noi perdoniamo ai nostri debitori'

Questo è uno dei versetti del Padre Nostro che è quasi tutto presente in Matteo 6. In italiano il *'dimitte nobis debita nostra'* è diventato *rimetti a noi i nostri debiti*. Come significato secondario del verbo *rimettere* può andar bene però *perdona a noi i nostri debiti* sarebbe molto più chiaro anche nella preghiera.

Matteo 6.24.

'Nessuno può servire a due padroni, perché o odierà l'uno e amerà l'altro, oppure sarà fedele a all'uno e disprezzerà l'altro; voi non potete servire a Dio e Mammona'.

Questo verso del vangelo è citato continuamente fino ai nostri giorni per dire che non è possibile fare compromessi fra le ricchezze materiali e le ricchezze spirituali. Mammona pare fosse un termine aramaico per definire le ricchezze. Milton nel *Paradise lost* personifica Mammona nel demone meno eretto di tutti perché, anche durante la permanenza in paradiso, era sempre piegato per guardare il pavimento dorato³⁷¹.

Matteo 20.1 (la Parabola della vigna o degli operai delle diverse ore)

Il regno dei cieli infatti è simile a un padrone di casa, che di buon mattino uscì per prendere a giornata dei lavoratori e mandarli nella vigna

Accordatosi con i lavoratori per un denaro al giorno li mandò nella sua vigna

Uscito poi verso l'ora terza ne vide altri che stavano in piazza disoccupati.

E disse loro: 'andate anche voi nella vigna e io vi darò ciò che è giusto'.

Ed essi andarono Uscito di nuovo verso l'ora sesta e l'ora nona fece altrettanto.

Uscito verso l'undicesima ora, ne trovò altri che se ne stavano disoccupati e disse loro: ' perché ve ne state qui tutto il giorno senza far nulla?'

Essi gli dissero: 'perché nessuno ci ha presi a giornata'. 'Egli disse loro: 'andate anche voi nella vigna e riceverete ciò che è giusto

Poi fattosi sera, il padrone della vigna disse al suo fattore: 'Chiama i lavoratori e paga loro il salario, cominciando dagli ultimi fino ai primi'.

Quando vennero i primi, pensavano di ricevere di più, ma ricevettero anch'essi un denaro per uno.

³⁷¹ Milton, *Paradise Lost: Mammon, the least erected Spirit that fell/ From Heaven; for even in Heaven his looks and thoughts/ Were always downward bent, admiring more/ The riches of heaven's pavement, trodden gold, Than aught divine or holy else enjoyed/ In vision beatific.*

Nel riceverlo mormoravano contro il padrone di casa, dicendo: 'questi ultimi hanno lavorato solo un'ora, e tu li hai trattati come noi che abbiamo sopportato il peso e il caldo della giornata'.

Ma egli, rispondendo, disse a uno di loro: 'amico, io non ti faccio alcun torto, non ti sei accordato con me per un denaro?'

Prendi ciò che è tuo e vattene, ma io voglio dare a quest'ultimo quanto a te³⁷²

Non mi è forse lecito fare del mio ciò che voglio? O il tuo occhio è cattivo, perché io sono buono?'

Così gli ultimi saranno i primi e i primi ultimi, perché molti sono chiamati ma pochi eletti

Questa è una parabola che non viene citata spesso.

Nel contesto della vita eterna anche una conversione tardiva può valere come una più precoce. Nel contesto terreno, il fatto di pagare i lavoratori nel modo descritto può essere foriero di problemi e porterebbe probabilmente a una *adverse selection* con fuga dei migliori, a meno che tutte le aziende ragionassero in questo modo.

John Ruskin ha scritto un libro che si intitola per l'appunto *Unto this last*, ovvero *A quest'ultimo*, nel quale scrive che le persone lavorano bene perché sono attaccate al loro lavoro, perché lo sentono come una missione, non per soldi. Elenca le attività umane principali di ogni società: Il soldato, il prete, il medico, il magistrato e il mercante e fa notare come quasi tutte queste attività siano incarichi di onore, per i quali si è pronti a morire, a prescindere dai soldi guadagnati, e per questo motivo queste persone sono rispettate. Quasi tutte: l'eccezione è il mercante.

Il soldato muore per difenderci, il prete per le proprie convinzioni di fede, il magistrato pur di non commettere un'ingiustizia, il medico per non lasciare il suo posto durante in un'epidemia. E il mercante, il mercante per cosa muore? Il mercante, tutto quello che fa, lo fa per interesse, per profitto.

³⁷² il testo in inglese è: Take that thine is, and go thy way: I will give unto this last, even as unto thee.

Secondo Ruskin mercanteggiare sugli stipendi e diffondere il concetto che si lavora per soldi è estremamente negativo e porta all'incapacità di concepire e costruire grandi cose, porta ad un'abbassamento qualitativo e morale.

Se si lascia la possibilità a chiunque di vendersi per poco, alla fine lavoreranno solo i peggiori e i migliori o non lavoreranno o guadagneranno tanto quanto i peggiori.

La sua proposta è pagare tutti quelli che fanno un certo lavoro allo stesso modo, allo stesso modo in cui un bravo soldato guadagna come un soldato meno bravo, e non far lavorare chi non è in grado di *farlo bene*, predisponendo un sistema educativo che cerchi di dare a tutte le persone la possibilità di raggiungere un livello di capacità tale da garantirsi l'occupazione.

Da questo alla teoria della flessibilità degli stipendi come panacea di tutti i mali c'è un abisso, ma non è detto che tutto il giusto sia da un lato.

Matteo 21.12

'Poi Gesù entrò nel tempio di Dio, ne scacciò tutti coloro che nel tempio vendevano e compravano, e rovesciò le tavole dei cambiavalute e le sedie dei venditori di colombe'³⁷³.

E disse loro: 'sta scritto: 'la mia casa sarà chiamata casa di orazione' ma voi ne avete fatto un covo di ladroni'

Quindi anche allora i cambiavalute e i mercanti erano ritenuti ladroni.

³⁷³ A parer mio la più bella rappresentazione di questa scena è in Jesus Christ Superstar.

Matteo 22.36

'Maestro, qual è il grande comandamento della legge?

E Gesù gli disse 'ama il Signore Dio tuo con tutto il tuo cuore, con tutta l'anima tua e con tutta la tua mente'

Questo è il primo gran comandamento.

E il secondo, simile a questo, è: Ama il tuo prossimo come te stesso'.

Questa è una variante, potenziata dall'amore, della *golden rule*, la regola aurea, che dice: *'comportati con gli altri come vorresti che gli altri si comportassero con te'* che si applica perfettamente al concetto di giusto prezzo. Del resto cos'è un giusto prezzo se non quello che, tu, venditore, vorresti ti fosse praticato se fossi il compratore?

Matteo 25.14 (la Parabola dei talenti)

Inoltre il regno dei cieli è simile a un uomo che partendo per un viaggio, chiamò i suoi servi e affidò loro i suoi beni.

A uno diede 5 talenti, a un altro due e a un altro uno; a ciascuno secondo la sua capacità; e subito partì.

Ora colui che aveva ricevuto i cinque talenti andò e trafficò con essi e ne guadagnò altri cinque.

Similmente anche quello dei due ne guadagnò altri due.

Ma colui che ne aveva ricevuto uno, andò, fece una buca in terra e nascose il denaro del suo signore.

Ora dopo molto tempo, ritornò il signore di quei servi e fece i conti con loro.

E colui che aveva ricevuto i cinque talenti si fece avanti e ne presentò altri cinque, dicendo: 'Signore, tu mi hai affidato cinque talenti; ecco, con quelli ne ho guadagnati altri cinque'.

E il suo signore gli disse: 'bene buono e fedele servo; tu sei stato fedele in poca cosa, io ti costituirò sopra molte cose; entra nella gioia del tuo signore

Poi venne anche colui che aveva ricevuto i due talenti e disse: 'Signore, tu mi affidasti due talenti; ecco con quelli ne ho guadagnati altri due'

Il suo signore gli disse: 'bene buono e fedele servo; tu sei stato fedele in poca cosa; io ti costituirò sopra molte cose; entra nella gioia del tuo signore.'

Infine venne anche colui che aveva ricevuto un solo talento e disse: ' Signore, io sapevo bene che tu sei un uomo aspro, che mieti dove non hai seminato e raccogli dove non hai sparso; perciò ho avuto paura e sono andato a nascondere il tuo talento sotto terra; ecco te lo restituisco.'

E il suo signore rispondendo, gli disse: 'malvagio e indolente servo, tu sapevi che io mieto dove non ho seminato e raccolgo dove non ho sparso; tu avresti dovuto affidare il mio denaro ai banchieri e così, al mio ritorno, l'avrei riscosso con l'interesse.'

Toglietegli dunque il talento e datelo a colui che ha i dieci talenti.

Poiché ha chiunque ha, sarà dato e sovrabbonderà, ma a chi non ha gli sarà tolto anche quello che ha.

E gettate questo servo inutile nelle tenebre di fuori. Lì sarà pianto e stridor di denti.

La variante di Luca è la parabola delle mine

Luca 19.11

E mentre ascoltavano queste cose, Gesù proseguì a raccontare una parabola, perché era vicino a Gerusalemme, ed essi pensavano che il regno di Dio dovesse manifestarsi subito.

Disse dunque: "'un uomo nobile andò in un paese lontano, per ricevere l'investitura di un regno e poi tornare.

E, chiamati a se dieci suoi servi, diede loro dieci mine e disse loro: 'trafficate fino al mio ritorno'

Ma i suoi cittadini lo odiavano e gli mandarono dietro un'ambasciata, dicendo: 'non vogliamo che costui regni su di noi'.

Ora, quando fu di ritorno, dopo aver ricevuto l'investitura del regno, fece chiamare quei servi ai quali aveva dato il denaro per sapere quanto ciascuno avesse guadagnato trafficando.

Allora si fece avanti il primo e disse: 'Signore, la tua mina ha fruttato altre dieci mine'; ed egli disse: 'bene servo buono, poiché sei stato fedele in cosa minima, ricevi il governo su dieci città'

venne poi il secondo, dicendo: 'Signore, la tua mina ha fruttato altre cinque mine'; ed egli disse anche a costui: 'tu pure sii capo di cinque città'.

Venne poi un altro, che disse: 'Signore, ecco la tua mina che ho tenuto riposta in un fazzoletto.

perché ho avuto paura di te, che sei un uomo severo; tu prendi ciò che non hai depositato e mieti ciò che non hai seminato'.

E il suo signore gli disse: 'ti giudicherò dalle tue stesse parole, malvagio servo; tu sapevi che sono un uomo duro, che prendo ciò che non ho depositato e mieto ciò che non ho seminato;

perché non hai depositato il mio denaro in banca; così, al mio ritorno, lo avrei riscosso con l'interesse?'

Disse poi ai presenti: 'toglietegli la mina e datela a colui che ha dieci mine'

Ed essi dissero: 'signore, egli ha dieci mine'

Poiché io vi dico che a chi ha sarà dato; ma a chi non ha sarà tolto anche quello che ha.

Inoltre conducete qui i miei nemici, che non hanno voluto che io regnassi su di loro e uccideteli alla mia presenza.

Che dire della parabola dei talenti o di quella delle mine? Sinceramente mi hanno sempre lasciato perplesso. Come sempre da un punto di vista metafisico, se parliamo di vita eterna, di anime da salvare, tutto può reggere. Ma se le prendiamo per come ci appaiono, a prescindere dal suo significato esoterico, come del resto tanti altri versi sono stati presi quando faceva comodo, sono certamente un esempio di dura realtà che lascia poca speranza. E' una dura realtà che chi ha poco riceve di solito sempre meno e chi ha molto sempre di più. Però ci dà poca speranza trovarcelo in una parabola del Vangelo. Mi sono chiesto a volte perché nel Medioevo si citasse

solo Luca 6.35 (*mutuum date nihil inde sperantes*) e mai la parabola dei talenti, dove il servo viene punito per non aver fatto fruttare il denaro.

Mi ha fatto piacere notare che Thomas Wilson nel suo *Discourse upon Usury* del 1572 non ha perso occasione per citarla nel senso a lui più conveniente (ma non fanno tutti così?): *..for is it not in S.lukes ghospell that god said He would come and aske the mony lent with usury, blaming him that did not put fourth for gaine?*³⁷⁴ (non è forse nel vangelo di S.Luca che Dio disse che sarebbe venuto a chiedere i soldi dati ad usura, sgridando quello che non li aveva messi a fruttare?)

Giovanni 12.3 (l'olio e il denaro per i poveri)

Maria allora prese una libbra di olio profumato di nardo autentico di gran prezzo, ne unse i piedi di Gesù e li asciugò con i suoi capelli; la casa fu ripiena del profumo di quest'olio.

Allora uno dei suoi discepoli, Giuda Iscariota, figlio di Simone, quello che stava per tradirlo, disse: perché non si è venduto quest'olio per trecento denari e non si è dato il ricavato ai poveri?

Or egli disse questo, non perché si curasse dei poveri, ma perché era ladro e tenendo la borsa, ne sottraeva ciò che si metteva dentro.

Gesù disse: 'lasciala, essa l'aveva conservato per il giorno della mia sepoltura'.

I poveri infatti li avete sempre con voi, ma non sempre avete me.

Giuda viene presentato come un ladro, per cui è difficile voler dare un significato al suo gesto in questo contesto. Certo che se veramente l'olio valeva tanto, trecento denari come riportato in Marco 14.5, è difficile comprendere perché non avesse ragione. E del resto anche la frase di Gesù: *'i poveri li avete sempre con voi'* lascia poche speranze a chi sia credente e pensi di poter risolvere i problemi di povertà nel mondo.

³⁷⁴ Wilson, 1962, 237

Una bellissima citazione di questa frase, a parer mio, è quella che fa Dickens in *Hard times*, dopo aver descritto la miserabile condizione umana degli operai di Coketown:

*Economisti utilitaristi, scheletri di maestri di scuola
commissari dei fatti, gentili e avvezzi infedeli,
recitatori di sentenze da quattro soldi,
i poveri li avete sempre con voi.*

*Coltivate in loro, finchè siete in tempo, le più grandi grazie di fantasie ed affetti, per adornare le loro vite così bisognose di ornamento;
oppure, nel giorno del vostro trionfo,
quando il romanticismo sarà stato scacciato dai loro cuori,
e staranno soli di fronte a una misera esistenza,
la realtà si volterà di scatto come un lupo e la farà finita con voi³⁷⁵.*

Atti degli Apostoli

4.34

infatti non vi era alcun bisognoso fra di loro perché tutti coloro che possedevano poderi o case li vendevano e portavano il ricavato delle cose vendute e lo deponevano ai piedi degli apostoli; poi veniva distribuito a ciascuno, secondo il suo particolare bisogno.

Questo era il comunismo originario degli apostoli, che è stato poi rinnegato come impossibile negli insegnamenti della Chiesa. Gli scritti a favore di questo comunismo originale sono stati confutati affermando che i primi Cristiani erano esseri virtuosi, diversi dalla gente la gente comune che ha vissuto poi.

³⁷⁵ Dickens, *Hard times*, 1994,146: Utilitarian economists, skeletons of schoolmasters, commissioners of facts, genteel and used-up infidels, gabblers of many little dog's-eared creeds, the poor you will have always with you. Cultivate in them, while there is yet time, the utmost graces of the fancies and affections, to adorn their lives so much in need of ornament; or, in the day of your triumph, when romance is utterly driven out of their souls, and they and a bare existence stand face to face, reality will take a wolfish turn, and make an end of you.

Sistemi di vita simili alle originali comunità cristiane sono stati tentati nelle missioni Gesuite in america latina, poi prontamente smantellate (il film *The Mission* è basato su quella storia).

Alcune sette anabattiste all'inizio del '500 tentarono di ritornare alle origini ed evitare l'espropriazione dei beni comuni e, in certi casi, provarono a istituire la proprietà comune. Alcuni, come i seguaci di Hutter in Moravia, riuscirono a fuggire nel nuovo mondo ove ancora sopravvivono coltivando collettivamente colonie di 60-150 persone (*bruderhof*), i più, come coloro che avevano proclamato *'il regno dei mille anni'* a Münster in Westphalia, furono fatti a pezzi dai Principi con il beneplacito di Lutero che aveva scritto, a proposito di quei movimenti riformatori estremisti: *Contro le orde contadine ladre e assassine*³⁷⁶.

Del resto, come riporta Benjamin Nelson, nel Commento al Deuteronomio Lutero era stato chiaro: "In questo mondo tutti non possono essere uguali. Ci deve essere rispetto di persone e disuguaglianze. Altrimenti non ci può essere pace pubblica. E nemmeno tutti possono essere re, principi, ricchi e liberi; Alcuni devono essere schiavi e lavoratori"³⁷⁷.

³⁷⁶ Fonte: Enciclopedia Britannica. "Wider die räuberischen und mörderischen Rotten der andern Bauern ("Against the Murdering and Thieving Hordes of Peasants")"

³⁷⁷ Nelson, *The idea of Usury*, 1969, 54

Corano

Il Corano, libro sacro dei Musulmani, è stato scritto 600 anni dopo la nascita di Cristo e contiene varie regole, anche economiche, per una vita pacifica nella comunità dei credenti. Regole volte a favorire la redistribuzione dei beni, ad impedire l'usura, senza permetterla nemmeno con chi non fa parte della comunità, a stabilire un modo per compensare un danno grave, come l'omicidio involontario che va oltre l'occhio per occhio, dente per dente che ci si portava dietro come minimo dai tempi delle tavole di Hammurabi.

Vediamo in dettaglio alcuni passaggi che mi sembrano significativi:

Sura della Vacca, 2.188

'Non consumate fra di voi le vostre ricchezze invano e non fatene un mezzo per corrompere i giudici perché defraudino peccaminosamente parte della gente dei loro beni, sapendo il male che fate.'

Questo versetto testimonia la conoscenza del potere delle ricchezze, di come possano anche comprare la giustizia, di come la fame di ricchezze sia una delle cause della corruzione. Le ricchezze costituiscono potere che non va sprecato ma usato in modo giusto per il bene della comunità.

Sura della vacca, 2.254

'O voi che credete, donate parte dei beni che la Nostra provvidenza vi ha elargito, prima che sopravvenga un giorno in cui non ci saranno vendite, né amicizie, né intercessioni, e gli infedeli non saranno null'altro che iniqui'

Sura della vacca, 2.267

'O voi che credete, donate delle cose buone che avete guadagnato e che Noi abbiamo fatto germinare per voi sulla terra, e non proponetevi di dar via il cattivo, quel che voi stessi non prendereste altro che chiudendoci sopra un occhio, e sappiate che Dio è ricco e lodato - Satana vi minaccia la povertà e vi ingiunge l'avarizia, ma Dio vi promette perdono e abbondante grazia!'

Sura della vacca 2.271

'Se le elemosine le farete pubblicamente, buona cosa è questa, ma se le farete in segreto dando dei vostri beni ai poveri, questa è cosa migliore per voi e servirà d'espiazione per le vostre colpe, che Dio è bene informato di quello che fate'.

Sura della conversione 9.60

'Perché il frutto delle decime e delle elemosine appartiene ai poveri e ai bisognosi e agli incaricati di raccoglierle, e a quelli con cui ci siamo conciliati di cuore, e così anche per riscattare gli schiavi e i debitori, e per la lotta sulla via di Dio e per il viandante.

Nei quattro versetti precedenti c'è una evidente spinta alla redistribuzione delle ricchezze, analogamente a quanto si trova anche nel Vangelo. In particolare il versetto 9.60 è quello che dà le istruzioni in dettaglio di come destinare la zakat, che viene tradotta nel testo italiano come decima, pur avendo diverso significato (da noi per decima si intendeva il 10%, la zakat è in genere del 2.5%)

Sura della vacca, 2.275

'Coloro che praticano l'usura, il dì della Resurrezione sorgeran dai sepolcri come chi è reso epilettico dal contatto con Satana. Questo perché essi hanno detto 'la compravendita è come l'usura'. Ma Dio ha permesso la compravendita e ha proibito l'usura'

Sura della vacca, 2.280

'Se il vostro debitore si trova in difficoltà, gli sia accordata una dilazione fino a che una facilità gli si presenti; ma se rimetterete il debito, sarà meglio per voi, se sapeste!'

Sura della famiglia di Imran, 3.130

'O voi che credete, non praticate l'usura, doppiando e raddoppiando, e temete Dio sì che possiate essere felici, e temete il fuoco che fu apparecchiato per gli empi'.

Sura della famiglia di Imran, 3.180

'e non credano coloro che sono avari della grazia che Dio ha loro dato, che questo sia bene per loro; no anzi sarà male e il dì della resurrezione sarà loro appeso come collare al collo ciò di cui furono avari³⁷⁸: a Dio appartiene l'eredità dei cieli e della terra e Dio è bene informato di quel che voi fate'.

Questi versetti sono tutti contro usura e avarizia e a favore della cancellazione dei debiti. In realtà oggi nel mondo islamico sono stati trovati vari espedienti per aggirare il divieto del prestito con interesse³⁷⁹.

Ad esempio, un metodo chiamato *murabaha* è il seguente: se la banca deve prestare 100.000 Dhiram per comprare un macchinario, e intende prendere un interesse del 10% all'anno, è sufficiente che l'imprenditore e la banca facciano un accordo per cui la banca compra il bene per 100.000 Dhiram, lo rivende all'imprenditore per 110.000 Dhiram, con pagamento dopo un anno. Siamo sul filo del rasoio però tecnicamente in effetti la banca corre sempre il rischio che il cliente cambi idea e si assume un rischio. In questo, come in tanti altri tentativi di servire Dio e Mammona, tutto dipende dalle sottigliezze dei contratti.

Un altro modo di operare, ritenuto più rispettoso delle scritture, chiamato *mudaraba* o *musharaka* è quello di partecipare al rischio in società, cioè investire nell'azienda, non solo prestare soldi che producano interesse a prescindere dall'andamento dell'attività.

A parer mio questo può esser giusto però ha i suoi risvolti negativi.

Pagando un interesse al banchiere, l'imprenditore si libera di interferenze nella gestione, non sempre gradite o utili. Ognuno deve fare il suo lavoro e il

³⁷⁸ Dante, Inferno, XVII.54, Gli usurai: *ma io m'accorsi che dal collo a ciascun pende una tasca..*

³⁷⁹ Per questi esempi vedere The Economist, print edition, 4 agosto 1994, The cash-flow of God disponibile anche in-line a http://www.economist.com/PrinterFriendly.cfm?Story_ID=812830

banchiere non può avere la visione e la conoscenza dei fatti dell'imprenditore altrimenti non avrebbe fatto il banchiere. Del resto, se il banchiere investisse e si disinteressasse ci sarebbe un grosso problema di *moral hazard* poiché, probabilmente, ci sarebbero non pochi imprenditori che si approfitterebbero di ciò, truffando la banca.

Sura delle donne, IV.92

Non è ammissibile che un credente uccida un altro credente, altro che per errore, e chi uccide un credente per errore espierà liberando uno schiavo credente e consegnando il prezzo del sangue alla famiglia dell'ucciso, a meno che non glielo condonino. Se poi la vittima appartiene a una gente a voi ostile, ma è credente, l'uccisore libererà uno schiavo credente. Se invece l'ucciso appartiene a una gente che ha un patto con voi, l'uccisore dovrà pagare il prezzo del sangue alla famiglia dell'ucciso e liberare uno schiavo credente.

In questo versetto si concede che si possa compensare il danno causato da un omicidio involontario con un pagamento, che tradizionalmente poteva essere di 50 o più cammelli o altri capi di bestiame.

Viene sempre richiesta la liberazione di uno schiavo credente anche per bilanciare il vuoto sociale lasciato dall'ucciso.

Appendice C: Alcuni questionari sul giusto prezzo della musica

Per la ricerca empirica sul giusto prezzo della musica ho realizzato dei questionari che contenevano campi a scelta multipla e anche campi in cui bisognava esporre il proprio giudizio.

Questi giudizi sono preziosi perchè servono a capire il tipo di ragionamento che è stato fatto per decidere se un prezzo è giusto o meno.

Nelle pagine che seguono ho riportato 8 di questi questionari, che reputo interessanti.

Sesso F M

Età 10-13 14-16 17-19 20-29 30-39 oltre 40

1- Quanto costa un CD oggi (2004), secondo te? _____ 18|€ non so

2- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so

3- Perché? i cd musicali sono tassati ingiustamente, come beni di lusso. per questo motivo la gente scarica illegalmente da internet

4- Quanti CD hai comprato nel 2004? 0 1-5 6-10 11-20 oltre 20

5- Quanti CD possiedi circa? meno di 10 10-20 20-50 oltre 50

6- Ti sembra giusto che alcuni CD costino di più per il contributo alle spese di promozione e pubblicità? no si

7- Pensi che sarebbe giusto poter comprare un singolo brano? no si

8- Perché? permetterebbe all'utente di aver un'idea del disco, musicalmente parlando e quindi valutare se comprarlo o no

9- Secondo te il costo del CD è dovuto maggiormente a:
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so

10- secondo te quali di queste voci incidono meno sul costo di un CD?
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so

11- Vai spesso a concerti? no si

12- A quanti concerti sei andato/a nel 2003? 0 1-3 4-10 oltre 10

13- Quanto costa un concerto in media? _____ 17,5|€ non so

14- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so

15- Perché? a mio giudizio un concerto vale molto più di un CD

16- Secondo te quale di queste voci incide di più sul costo di un concerto?
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli

17- Secondo te, quale di queste voci incide meno sul costo di un concerto
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli

18- ascolti MP3 no si

19- Saresti disposto/a a pagare un prezzo per poter scaricare canzoni da internet? no si

20- Perché? credo che scaricare pezzi illegalmente sia ormai un movimento irrefrenabile da chiunque con i suoi pro e contro

21- Quanto ti sembra che sia un prezzo giusto per un singolo brano scaricato regolarmente tramite un ipotetico servizio da internet? _____ 2,5|€

22- Fra queste due ipotetiche opzioni quali preferiresti?
 20 € al mese per scaricare fino a 50 canzoni 1 € a canzone

Scrivi qui eventuali giudizi e suggerimenti probabilmente abbassando i prezzi dei cd la pirateria on line diminuirebbe

- Sesso F M
- Età 10-13 14-16 17-19 20-29 30-39 oltre 40
- 1- Quanto costa un CD oggi (2004), secondo te? _____ 20|€ non so
- 2- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so
- 3- Perché? ancora troppo caro per il genere del bene preferisco scaricarlo gratuitamente da internet o masterizzarlo
- 4- Quanti CD hai comprato nel 2004? 0 1-5 6-10 11-20 oltre 20
- 5- Quanti CD possiedi circa? meno di 10 10-20 20-50 oltre 50
- 6- Ti sembra giusto che alcuni CD costino di più per il contributo alle spese di promozione e pubblicità? no si
- 7- Pensi che sarebbe giusto poter comprare un singolo brano? no si
- 8- Perché? penso che la musica debba rimanere libera ascoltando e scaricando ciò che ci pare magari con un diverso approccio di vendita da parte delle case discografiche
- 9- Secondo te il costo del CD è dovuto maggiormente a:
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so
- 10- secondo te quali di queste voci incidono meno sul costo di un CD?
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so
- 11- Vai spesso a concerti? no si
- 12- A quanti concerti sei andato/a nel 2003? 0 1-3 4-10 oltre 10
- 13- Quanto costa un concerto in media? _____ 30|€ non so
- 14- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so
- 15- Perché? divertimento garantito occasione di conoscer altra gente con i tuoi stessi gusti musicali e soprattutto tanta musica dal vivo
- 16- Secondo te quale di queste voci incide di più sul costo di un concerto?
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli
- 17- Secondo te, quale di queste voci incide meno sul costo di un concerto
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli
- 18- ascolti MP3 no si
- 19- Saresti disposto/a a pagare un prezzo per poter scaricare canzoni da internet? no si
- 20- Perché? la musica va vista come un movimento libero e indipendente magari i cantanti potrebbero fare + concerti con un prezzo poco più alto e vendere i cd a meno
- 21- Quanto ti sembra che sia un prezzo giusto per un singolo brano scaricato regolarmente tramite un ipotetico servizio da internet? _____ 0,10|€
- 22- Fra queste due ipotetiche opzioni quali preferiresti?
 20 € al mese per scaricare fino a 50 canzoni 1 € a canzone
- Scrivi qui eventuali giudizi e suggerimenti
 proporrei ai cantanti di vendere merchandise anche su internet regalando un CD quando compri la maglietta ecc. Le case discografiche sottovalutano internet cercando a volte di evitarlo. Solo da pochi anni c'è stato l'uso di questo strumento anche se hanno ancora le idee confuse

Sesso F M

Età 10-13 14-16 17-19 20-29 30-39 oltre 40

1- Quanto costa un CD oggi (2004), secondo te? _____ 20|€ non so

2- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so

3- Perché? l'interesse verso un cd di nuova uscita è troppo breve (spesso meno di un mese) per giustificare una tale spesa

4- Quanti CD hai comprato nel 2004? 0 1-5 6-10 11-20 oltre 20

5- Quanti CD possiedi circa? meno di 10 10-20 20-50 oltre 50

6- Ti sembra giusto che alcuni CD costino di più per il contributo alle spese di promozione e pubblicità? no si

7- Pensi che sarebbe giusto poter comprare un singolo brano? no si

8- Perché in questo modo posso comprare solo le canzoni che effettivamente mi interessano

9- Secondo te il costo del CD è dovuto maggiormente a:
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so

10- secondo te quali di queste voci incidono meno sul costo di un CD?
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so

11- Vai spesso a concerti? no si

12- A quanti concerti sei andato/a nel 2003? 0 1-3 4-10 oltre 10

13- Quanto costa un concerto in media? _____ 23|€ non so

14- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so

15- Perché? per gli alti costi che comporta un concerto che non possono essere suddivisi nella produzione in serie come nei cd

16- Secondo te quale di queste voci incide di più sul costo di un concerto?
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli

17- Secondo te, quale di queste voci incide meno sul costo di un concerto
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli

18- ascolti MP3 no si

19- Saresti disposto/a a pagare un prezzo per poter scaricare canzoni da internet? no si

20- Perché? già pago la connessione che occuperei per scaricare il brano

21- Quanto ti sembra che sia un prezzo giusto per un singolo brano scaricato regolarmente tramite un ipotetico servizio da internet? _____ 1,50|€

22- Fra queste due ipotetiche opzioni quali preferiresti?
 20 € al mese per scaricare fino a 50 canzoni 1 € a canzone

Scrivi qui eventuali giudizi e suggerimenti
 bisognerebbe abbassare il prezzo dei cd anche se delle recenti ricerche hanno dimostrato che la condivisione di canzoni non influenza negativamente il mercato anzi aiuta a conoscere le canzoni che poi vengono acquistate

- Sesso F M
- Età 10-13 14-16 17-19 20-29 30-39 oltre 40
- 1- Quanto costa un CD oggi (2004), secondo te? € non so
- 2- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so
- 3- Perché?
- 4- Quanti CD hai comprato nel 2004? 0 1-5 6-10 11-20 oltre 20
- 5- Quanti CD possiedi circa? meno di 10 10-20 20-50 oltre 50
- 6- Ti sembra giusto che alcuni CD costino di più per il contributo alle spese di promozione e pubblicità? no si
- 7- Pensi che sarebbe giusto poter comprare un singolo brano? no si
- 8- Perché?
- 9- Secondo te il costo del CD è dovuto maggiormente a:
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so
- 10- secondo te quali di queste voci incidono meno sul costo di un CD?
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so
- 11- Vai spesso a concerti? no si
- 12- A quanti concerti sei andato/a nel 2003? 0 1-3 4-10 oltre 10
- 13- Quanto costa un concerto in media? € non so
- 14- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so
- 15- Perché?
- 16- Secondo te quale di queste voci incide di più sul costo di un concerto?
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli
- 17- Secondo te, quale di queste voci incide meno sul costo di un concerto?
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli
- 18- ascolti MP3 no si
- 19- Saresti disposto/a a pagare un prezzo per poter scaricare canzoni da internet? no si
- 20- Perché?
- 21- Quanto ti sembra che sia un prezzo giusto per un singolo brano scaricato regolarmente tramite un ipotetico servizio da internet? €
- 22- Fra queste due ipotetiche opzioni quali preferiresti?
 20 € al mese per scaricare fino a 50 canzoni 1 € a canzone

Scrivi qui eventuali giudizi e suggerimenti

Sesso F M

Età 10-13 14-16 17-19 20-29 30-39 oltre 40

1- Quanto costa un CD oggi (2004), secondo te? _____ 17|€ non so

2- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so

3- Perché? se scarico da internet mi faccio i cd con la musica che mi pare a un costo di meno di 1 euro

4- Quanti CD hai comprato nel 2004? 0 1-5 6-10 11-20 oltre 20

5- Quanti CD possiedi circa? meno di 10 10-20 20-50 oltre 50

6- Ti sembra giusto che alcuni CD costino di più per il contributo alle spese di promozione e pubblicità? no si

7- Pensi che sarebbe giusto poter comprare un singolo brano? no si

8- Perché? ma non esistono più i singoli?

9- Secondo te il costo del CD è dovuto maggiormente a:
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so

10- secondo te quali di queste voci incidono meno sul costo di un CD?
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so

11- Vai spesso a concerti? no si

12- A quanti concerti sei andato/a nel 2003? 0 1-3 4-10 oltre 10

13- Quanto costa un concerto in media? _____ 29|€ non so

14- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so

15- Perché? se vai a un concerto è per l'artista perché ti piace la musica e ne vale la pena

16- Secondo te quale di queste voci incide di più sul costo di un concerto?
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli

17- Secondo te, quale di queste voci incide meno sul costo di un concerto
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli

18- ascolti MP3 no si

19- Saresti disposto/a a pagare un prezzo per poter scaricare canzoni da internet? no si
 pago già l'abbonamento ADSL

20- Perché?

21- Quanto ti sembra che sia un prezzo giusto per un singolo brano scaricato regolarmente tramite un ipotetico servizio da internet? _____ 0,20|€

22- Fra queste due ipotetiche opzioni quali preferiresti?
 20 € al mese per scaricare fino a 50 canzoni 1 € a canzone

Scrivi qui eventuali giudizi e suggerimenti
 se è vera la voce x cui nei negozi di dischi si potranno creare le compilation a piacere la trovo un'idea molto giusta: se mi piace 1 canzone di 1 autore e altre di altri, perchè devo comprarmi 1 cd per ogni canzone?

Sesso F M

Età 10-13 14-16 17-19 20-29 30-39 oltre 40

1- Quanto costa un CD oggi (2004), secondo te? _____ 20|€ non so

2- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so

3- Perché? il costo marginale è vicino allo 0

4- Quanti CD hai comprato nel 2004? 0 1-5 6-10 11-20 oltre 20

5- Quanti CD possiedi circa? meno di 10 10-20 20-50 oltre 50

6- Ti sembra giusto che alcuni CD costino di più per il contributo alle spese di promozione e pubblicità? no si

7- Pensi che sarebbe giusto poter comprare un singolo brano? no si

8- Perché?

9- Secondo te il costo del CD è dovuto maggiormente a:
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so

10- secondo te quali di queste voci incidono meno sul costo di un CD?
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so

11- Vai spesso a concerti? no si

12- A quanti concerti sei andato/a nel 2003? 0 1-3 4-10 oltre 10

13- Quanto costa un concerto in media? _____ 40|€ non so

14- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so

15- Perché?

16- Secondo te quale di queste voci incide di più sul costo di un concerto?
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli

17- Secondo te, quale di queste voci incide meno sul costo di un concerto
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli

18- ascolti MP3 no si

19- Saresti disposto/a a pagare un prezzo per poter scaricare canzoni da internet? no si
compensare i costi fissi dell'autore

20- Perché?

21- Quanto ti sembra che sia un prezzo giusto per un singolo brano scaricato regolarmente tramite un ipotetico servizio da internet? _____ 1,00|€

22- Fra queste due ipotetiche opzioni quali preferiresti?
 20 € al mese per scaricare fino a 50 canzoni 1 € a canzone

Scrivi qui eventuali giudizi e suggerimenti
varian

Sesso F M

Età 10-13 14-16 17-19 20-29 30-39 oltre 40

1- Quanto costa un CD oggi (2004), secondo te? _____ 15|€ non so

2- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so

3- Perché? è troppo me li faccio da solo a molto meno

4- Quanti CD hai comprato nel 2004? 0 1-5 6-10 11-20 oltre 20

5- Quanti CD possiedi circa? meno di 10 10-20 20-50 oltre 50

6- Ti sembra giusto che alcuni CD costino di più per il contributo alle spese di promozione e pubblicità? no si

7- Pensi che sarebbe giusto poter comprare un singolo brano? no si

8- Perché? perchè di solito in un album musicale c'è solo una o due canzoni belle

9- Secondo te il costo del CD è dovuto maggiormente a:
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so

10- secondo te quali di queste voci incidono meno sul costo di un CD?
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so

11- Vai spesso a concerti? no si

12- A quanti concerti sei andato/a nel 2003? 0 1-3 4-10 oltre 10

13- Quanto costa un concerto in media? _____ 30|€ non so

14- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so

15- Perché? per andare a vedere vasco 30 € è un'esagerazione, me lo guardo su MTV

16- Secondo te quale di queste voci incide di più sul costo di un concerto?
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli

17- Secondo te, quale di queste voci incide meno sul costo di un concerto
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli

18- ascolti MP3 no si

19- Saresti disposto/a a pagare un prezzo per poter scaricare canzoni da internet? no si

20- Perché? il contenuto del web è informazione e conoscenza e tutti devono accedere gratuitamente

21- Quanto ti sembra che sia un prezzo giusto per un singolo brano scaricato regolarmente tramite un ipotetico servizio da internet? _____ 0|€

22- Fra queste due ipotetiche opzioni quali preferiresti?
 20 € al mese per scaricare fino a 50 canzoni 1 € a canzone

Scrivi qui eventuali giudizi e suggerimenti

Sesso F M

Età 10-13 14-16 17-19 20-29 30-39 oltre 40

1- Quanto costa un CD oggi (2004), secondo te? _____ 20|€ non so

2- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so

3- Perché? perchè nel cd non mi piacciono tutte le canzoni

4- Quanti CD hai comprato nel 2004? 0 1-5 6-10 11-20 oltre 20

5- Quanti CD possiedi circa? meno di 10 10-20 20-50 oltre 50

6- Ti sembra giusto che alcuni CD costino di più per il contributo alle spese di promozione e pubblicità? no si

7- Pensi che sarebbe giusto poter comprare un singolo brano? no si

8- Perché? perchè in un album spesso mi piacciono solo 1 o 2 brani

9- Secondo te il costo del CD è dovuto maggiormente a:
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so

10- secondo te quali di queste voci incidono meno sul costo di un CD?
 diritti autori dei pezzi cantanti registrazione della musica promozione
 costo CD Profitto casa discografica non so

11- Vai spesso a concerti? no si

12- A quanti concerti sei andato/a nel 2003? 0 1-3 4-10 oltre 10

13- Quanto costa un concerto in media? _____ 30|€ non so

14- Ti sembra un prezzo giusto? no si non so

15- Perché? perchè c'è dietro una grande organizzazione

16- Secondo te quale di queste voci incide di più sul costo di un concerto?
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli

17- Secondo te, quale di queste voci incide meno sul costo di un concerto
 diritti autori dei pezzi guadagno cantanti affitto degli spazi pubblicità
 stipendio tecnici luci/suono e attrezzature profitto organizzatori spettacoli

18- ascolti MP3 no si

19- Saresti disposto/a a pagare un prezzo per poter scaricare canzoni da internet? no si
perchè adesso è gratis

20- Perché?

21- Quanto ti sembra che sia un prezzo giusto per un singolo brano scaricato regolarmente tramite un ipotetico servizio da internet? _____ 0,75|€

22- Fra queste due ipotetiche opzioni quali preferiresti?
 20 € al mese per scaricare fino a 50 canzoni 1 € a canzone

Scrivi qui eventuali giudizi e suggerimenti

Appendice D: Etica ed economia per Giovanni Verga

Questo mio lavoro è doppiamente criticabile: da chi privilegia gli ideali, le passioni e la giustizia sociale, perchè indugio troppo sulla teoria; da chi privilegia la teoria perchè quello che ho scritto spesso non è libero da giudizi di valore. Penso che abbia ragione Giovanni Verga, quando ci ricorda che *"solo l'artista travolto anch'esso dalla fiumana, guardandosi intorno, ha il diritto d'interessarsi ai deboli che restano per via"*. Questo estratto dalla prefazione rifiutata per i Malavoglia mi pare esprima la realtà meglio di mille pagine di valutazioni teoriche, etiche o economiche.

"Il cammino fatale, incessante, spesso faticoso e febbrile che segue l'umanità per raggiungere la conquista del progresso, è grandioso nel suo risultato, visto nell'insieme, da lontano. Nella luce gloriosa che l'accompagna dileguansi le inquietudini, le avidità, l'egoismo, tutte le passioni, tutti i vizi che si trasformano in virtù, tutte le debolezze che aiutano l'immane lavoro, tutte le contraddizioni dal cui attrito sviluppa la luce della verità. Il risultato umanitario copre quanto c'è di meschino negli interessi particolari che lo producono; li giustifica quasi come mezzi necessari a stimolare l'attività dell'individuo cooperante inconscio al beneficio di tutti...solo l'artista travolto anch'esso dalla fiumana, guardandosi intorno, ha il diritto d'interessarsi ai deboli che restano per via, ai fiacchi che si lasciano sorpassare dall'onda per finire più presto, ai vinti che levano le braccia disperate, e piegano il capo sotto il piede inesorabile dei sopravvegnenti, i vincitori d'oggi, frettolosi anch'essi, avidi anch'essi di arrivare, e che saranno sorpassati domani. Certamente in mezzo a quella calca, i viandanti, frettolosi anch'essi, non hanno tempo di guardarsi intorno, per esaminare gli sforzi plebei, le smorfie oscene, le lividure e la seta rossa degli altri, le ingiustizie, gli spasimi di quelli che cadono, e sono calpestati dalla folla, i meno fortunati, qualche volta i più generosi. L'osanna dei trionfatori copre le grida di dolore dei sorpassati"³⁸⁰.

³⁸⁰ Verga, 1997, 378 [prefazione (rifiutata) ai Malavoglia]

Bibliografia

- Alighieri, Dante, *La divina commedia* (a cura di N.Sapegno), Firenze, Nuova Italia, 1974
- Ambrogio, *De Tobia*, traduzione di Marta Giaccherio, Genova, Istituto di filologia classica e medievale, 1965
- Andreau, Jean, *Banking and business in the roman world*, Cambridge, Cambridge University press, 1999
- Aristotele, *Etica Nicomachea*, Milano, Bompiani, 2001
- Aristotele, *Politica*, Milano, Rizzoli BUR, 2002
- Ashley, Sir William, *The economic organisation of England*, London, Longmans Green & co, 1925
- Asimov, Isaac, *Second Foundation* [1948], London, Harper Collins, 1995
- Bacon, Francis, *Essays or counsels, civil and moral* [1601], copia anastatica, Kessinger Publishing
- Bausani, Alessandro, Traduzione del Corano, Milano, BUR, 1999
- Bell, Daniel, *The cultural contradictions of capitalism*, New York, Basic books, 1996
- Bentham, Jeremy, *Difesa dell'usura*, Macerata, Liberilibri, 1997
- Bentham, Jeremy, *The principles of morals and legislation* [1822], New York, Prometheus, 1988
- Berners Lee, Tim, *Weaving the web*, New York, Harper Collins, 2000
- Blau, Peter M., *Exchange and power in social life*, New York, John Wiley & Sons, 1967
- Bloom, Allan, *The closing of the american mind*, New York, Simon&Schuster, 1987
- Boudon, Raymond, *Le juste et le vrai*, Paris, Fayard, 1995
- Bowles, Samuel, Gintis, Herbert, *Walrasian economics in retrospect*, The Quarterly Journal of economics [1411-1439], November 2000

- Bracciolini, Poggio (1428), *Dialogus contra avaritiam*, Livorno, Belforte, n.d.
- Braudel, Fernand, *The structures of everyday life*, London, Collins, 1981
- Brown, Lester R., *Eco-economy*, New York, Norton, 2001
- Bruckner, Pascal, *L'euphorie Perpétuelle*, Paris, Bernard Grasset, 2000
- Cantillon, Richard, *Essai sur la nature du commerce en general*, disponibile in rete in data 10-08-2004 sul sito <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/cantillon/>
- Carlyle, Thomas, *Sartor resartus, heroes, chartism, past and present*, London Chapman & Hall, nessuna data riportata sul testo
- Carr, Edward H., *The twenty years crisis* [1947], London, Palgrave, 2001
- Cicerone, *De officiis*, Milano, Mondadori, 2002
- Coase, Ronald H., *The firm the market and the law*, Chicago, Chicago University Press, 1990
- Codice Civile, Edizioni Giuridiche Simone, Novembre 2001
- Commons, John R., *Legal foundations of capitalism*, [1924], Madison, The University of Wisconsin press, 1968
- Croce, Benedetto, *Filosofia della pratica* [1949], Napoli, Bibliopolis, 1996
- Demant, V.A., (a cura di), *The Just Price*, Student Christian movement press, London, 1930
- De Roover, Raymond, *The concept of the just price: theory and economic policy*, in *The Journal of economic History*, Vol.18, N.4 (dic.1958) 418-434
- De Roover, Raymond, *Business, banking and economic thought*, Chicago, The University of Chicago Press, 1974
- De Tocqueville, Alexis, *La democrazia in America*, Milano, BUR, 1998
- Dickens, Charles, *Hard times*, London, Penguin books, 1994

- Ekelund,Robert, Hébert,Robert, Tollison,Robert, Anderson,Gary, Davidson,Audrey, *Sacred Trust*, New York, Oxford University Press, 1996
- El Diwany, Tarek, *The problem with interest*, London, Kreatoc, 2003
- Erodoto, *le Storie*, Torino, Utet, 1998
- Feuerbach, Ludwig, *Etica e felicità*, Milano, Guerini e associati, 1992
- Fisher, Irving, *100% Money*, New York, Adelphi, 1936
- Fornasari, Massimo, *Il tesoro della città*, Bologna,Il Mulino,1993
- Franklin, Benjamin, *The way to wealth* [1758], Bedford, Applewood books, 1986
- Frey, Bruno S., *Not just for the money*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2000
- Galiani, Ferdinando, *Dell'interesse e delle usure*, Chieti, Tabula fati, 2001
- Georgescu-Roegen, Nicholas,*The entropy law and the economic process*, Cambridge, Harvard University Press, 1971
- Ghazanfar, Shaikh M., *The Economic thought of Abu Hamid Al-Ghazali and St. Thomas Aquinas: Some Comparative Parallels and Links*, History of Political Economy 32.4 (2000) : 857-888
- Hadley, Arthur T.,*Economics*, New York,G.P.Putnam's sons,1896
- Hamouda, O.F. Price,B.B., *The Justice of the just price*, The European Journal of economic thought 4:2, 191-216, Estate 1997
- Hardin, Garrett, *Living within limits*, New York,Oxford University Press,1995
- Heichelheim, Fritz M., *Storia Economica del mondo antico*, Bari, Laterza, 1972
- Heilbroner, Robert: *The worldly philosophers* [1953], London, Penguin books, 2000
- Hirschman, Albert O., *The Passions and the Interests*, Princeton, Princeton University Press, 1997
- Hirschman, Albert O., National Power and the structure of foreign trade, Berkeley, University of California Press, 1980

- Hirsch, Fred, *Social limits to growth*, Cambridge, Harvard University press, 1999
- Hudson, Michael, *Merchants of misery*, Monroe, Common Courage Press, 1996
- Huntington, Samuel P., *The Clash of civilizations and the remaking of the world order*, New York, Touchstone, 1996
- Hutchinson, Frances and Burkitt, Brian, *The Political Economy of Social Credit and Guild Socialism*, London, Routledge, 1997
- Jevons, Stanley, *The coal question*, New York, Augustus M. Kelley, 1965
- Kahneman, Daniel, Knetsch, Jack L., Thaler, Richard, *Fairness as a constraint on profit seeking: entitlements in the market*, The American Economic review, Vol.76, No.4, (sept. 1986), 728-741
- Keynes, John Maynard, *The general theory of employment, interest and money* [1936], New York, Prometheus, 1997
- Khan, Muhammad Akram, *An introduction to Islamic economics*, Islamabad, International Institute of Islamic thought, 1994
- Krugman, Paul R., Obstfeld, Maurice, *International Economics*, Boston, Addison Wesley, 2002
- Krugman, Paul, *Competitiveness, a dangerous obsession*, Foreign Affairs, March/April 1994
- Landi, Fiorenzo, *Il Paradiso dei monaci*, Roma, La Nuova Italia Scinetifica, 1996
- Landreth, Harry, Colander, David C., *History of Economic Thought*, Boston, Houghton Mifflin, 2002
- Le Goff, Jacques, *La borsa e la vita, dall'usuraio al banchiere*, Milano, Mondadori, 2000
- Le Goff, Jacques, *La naissance du purgatoire*, Parigi, Gallimard, 1981
- Le Goff, Jacques, *L'homme medieval*, Parigi, Du Seuil, 1989
- Legrenzi, Paolo, *L'euro in tasca, la lira nella mente e altre storie*, Bologna, Il Mulino, 2001

- Liberman E., Nemcinov V., Trapeznikov V., (a cura di), *Piano e profitto nell'economia sovietica*, Roma, Editori riuniti, 1965
- List, Friedrich, *National System of Political Economy*, [1885], Roseville, Dry Bones, 2000
- Mandeville, Bernard, *The fable of the bees and other writings*, [1723], Indianapolis, Hackett, 1997
- Marshall, Alfred, *Principles of Economics* [1890], New York, Prometheus, 1997
- Marx, Karl, *Capital, Volume I*, London, Penguin Books, 1990
- Mauss, Marcel, *Essai sur le don*, versione elettronica di Jean-Marie Tremblay, 2002, http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/classiques/mauss_marcel/socio_et_anthropo/2_essai_sur_le_don/essai_sur_le_don.html
- Mirowski, Philip, *More heat than light*, Cambridge, Cambridge University press, 1999
- Mundell, Robert, *Uses and abuses of the Gresham law in the history of money*, <http://www.columbia.edu/~ram15/grash.html>
- Nelson, Benjamin, *The idea of Usury*, Chicaco, University of Chicago press, 1969
- Nuccio, Oscar, *La civiltà italiana nella formazione della scienza economica*, Milano, RCS Etas Libri, 1995
- O'Duffy, Eimar, *Asses in clover*, [1933], Charlbury, Jon Carpenter, 2003
- Olson, Mancur, *The logic of collective action*, Cambridge, Harvard University Press, 1971
- Ovidio, I Fasti, Milano, BUR, 1998
- Owen, Robert, *A new view of society and other writings* [1813..], London, Everyman's Library, 1927
- Palermo, Giulio, *Il mito del mercato globale*, Roma, Manifestolibri, 2004
- Pareto, Vilfredo, *Corso di Economia Politica*, Torino, Utet, 1971
- Pindick, Robert S., Rubinfeld, Daniel L., *Microeconomia*, Bologna, Zanichelli, 1996

- Pirenne, Henri, *Economic and Social history of medieval europe*, London, Kegan Paul, 1936
- Polanyi, Karl, *The livelihood of man*, New York, Academic Press, 1977
- Polanyi, Karl, *The great transformation*, Boston, Beacon Press, 2001
- Rawls, John, *A theory of justice*, Cambridge USA, Belknap Harvard, 2003
- Ricardo, David, *Principles of political economy and taxation*, [1817], New York, Prometheus Books, 1996
- Robbins, Lionel, *An essay on the nature and significance of economic science*, London, Macmillan, 1948
- Rostovtzeff, Michael, *Social and economic history of the roman empire*, Oxford, Oxford university press, 1999
- Rothbard, Murray, *The case against the Fed*, Auburn, Von Mises Institute, 1994
- Ruskin, John, *Unto this last*, London, Penguin books, 1997
- Russell, Bernard, *In praise of idleness*, London, Routledge, 1996
- Samuelson, Paul, *Economics*, New York, McGraw Hill, 1964
- San Bernardino da Siena, *Prediche*, Libreria editrice fiorentina, 1962
- Sen, Amartya, *On ethics & economics*, Oxford, Blackwell, 1987
- Shakespeare, William, *Complete works*, New York, Random House, 1975
- Shapiro, Carl, Varian, Hal R., *Information rules*, Milano, RCS Libri, 1999
- Schumpeter, Joseph A., (1954), *History of economic analysis*, London, Routledge, 1997
- Smith, Adam, *The wealth of nations*, [1776], New York, Modern library, 1965
- Smith, Adam, *The theory of moral sentiments*, [1759], New York, Prometheus, 2000
- Somary, Felix, *The raven of Zurich, the memoirs of Felix Somary*, London, C.Hurst&Co, 1986

- Sraffa, Piero, *Produzione di merci a mezzo di merci* [1960], Torino, Einaudi, 1999
- Tawney, R. H., (1926), *Religion and the rise of capitalism*, New Brunswick, Transaction, 1998
- Taylor, Jerome, *The Didascalicon of Hugh of Saint Victor [1130]*, New York, Columbia University Press, 1991
- Tito Livio, *Ab Urbe Condita*, The history of Rome, Vol.I
<http://etext.lib.virginia.edu/etcbin/browse-mixed-new?id=Liv1His&tag=public&images=images/modeng&data=/texts/english/modeng/parsed>
- Tommaso d'Aquino, *Summa theologica*, Versione inglese disponibile su Christian Classics Ethereal Library (www.ccel.org), link del testo: <http://www.ccel.org/a/aquinas/summa/home.html>
- Townsend, Joseph, *Dissertation on the Poor Laws*, [1786], disponibile on line il 10-08-2004 sul sito: <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/townsend/poorlaw.html>
- Tucidide, *La guerra del Peloponneso*, Milano, BUR, 2001
- Vaidhyathan, Siva, *The anarchist in the library*, New York, Basic Books, 2004
- Veblen, Thorstein, *The theory of the leisure class* [1899], Maclean, Indipublish.com, n.d.
- Verga, Giovanni, *I malavoglia*, Torino, Einaudi, 1997
- *VivaVerdi*, Il giornale degli Autori e degli Editori, Roma, Aprile 2004
- Von Mises, Ludwig, *Human Action* [1949], San Francisco, Fox & Wilkes, 1996
- Wilson, Thomas, *A discourse upon usury*, London, Frank Cass & co, 1962