



a cura dell'Istituto Bruno Leoni

All'interno della storia del pensiero economico, la Scuola austriaca occupa una posizione alquanto particolare, specie per coloro che hanno a cuore le ragioni della società di mercato. Grazie alla sua teoria "soggettiva" del valore e alla forte attenzione che essa ha sempre mostrato per le questioni metodologiche, tale corrente di pensiero (inaugurata da Carl Menger nella seconda metà dell'Ottocento e poi variamente rinnovata da studiosi come Ludwig von Mises, Friedrich von Hayek e Murray N. Rothbard) ha infatti investito molte altre discipline sociali e ha così delineato una riflessione assai articolata sulla società libera. Per questo motivo, la tradizione mengeriana oggi annovera non solo economisti, ma anche storici, scienziati politici, filosofi del diritto e della politica.

Al fine di aiutare quanti volessero avvicinare tali idee, l'IBL ha deciso di pubblicare nel proprio sito - con cadenza settimanale - una serie di quindici lezioni redatte da Pietro Monsurrò ("Un'introduzione all'economia austriaca"), le quali offriranno gli elementi essenziali del pensiero austriaco (su scambio, moneta, valore, monopolio, e via dicendo) e darà anche taluni suggerimenti bibliografici per ulteriori approfondimenti.

Questi testi non hanno alcuna pretesa di completezza, né possono certo esaurire in breve spazio temi di notevole complessità e questioni da tempo molto controverse, ma egualmente sono in condizione di offrire un primo contatto con un'impostazione teorica e metodologica che a lungo è stata marginalizzata all'interno degli studi accademici (specie nei decenni dominati dalle lezioni di Keynes o Sraffa) e che solo da pochi anni sta tornando a ricevere la giusta attenzione.

## **Capitolo 1 – Storia della Scuola austriaca di Pietro Monsurrò**

La storia della Scuola austriaca di economia è indissolubilmente legata a quella della rivoluzione marginalista, un radicale avanzamento del pensiero economico avvenuto all'inizio degli anni Settanta dell'Ottocento: tre economisti, l'austriaco Carl Menger, l'inglese William Stanley Jevons, e il francese Léon Walras, formularono un concetto fondamentale, il principio marginale, procedendo alla completa ricostruzione dell'intero edificio dell'economia teorica.

Questa rivoluzione fu portata avanti secondo linee differenti dai tre autori: la Scuola austriaca nasce dall'opera di Menger, mentre l'approccio che ha avuto più successo è stato quello di Walras, da cui discende la teoria economica "accademica", che chiameremo, un po' impropriamente, "neoclassica". Praticamente tutta l'economia moderna è marginalista, ma le differenze tra i due approcci, quello di Menger e quello di Walras, sono tuttora rilevanti.

Il termine "austriaco", originariamente, fu coniato dagli "economisti" della giovane scuola storica tedesca di economia, con il fine di denigrare Menger e, successivamente, i suoi primi discepoli (come Eugen von Böhm-Bawerk). Ma quando, negli anni Trenta e Quaranta del ventesimo secolo, gli esponenti più importanti della Scuola austriaca di allora, Ludwig von Mises e Friedrich August von Hayek, emigrarono, rispettivamente, negli Stati Uniti e in Gran Bretagna, il legame

“geografico” con l’Austria venne a mancare, tant’è che, ormai da diversi decenni, gran parte degli economisti della Scuola austriaca, a partire da Murray Newton Rothbard (il più importante allievo americano di Mises), non sono più di nazionalità austriaca.

### **Carl Menger (1840-1921)**

Carl Menger è stato il fondatore della Scuola austriaca. I suoi contributi spaziano dalla teoria del valore a quella dei prezzi e della produzione, estendendosi anche alla teoria delle istituzioni e alla metodologia delle scienze sociali.

La sua prima importante opera, *Principi fondamentali di economia*, del 1871, contiene di fatto gran parte dei concetti di base della Scuola austriaca, successivamente approfonditi e integrati dagli autori successivi.

Menger chiarì che lo scopo della teoria economica era lo studio dei beni “scarsi”, i beni cioè che servono al perseguimento degli obiettivi degli uomini, ma che non sono disponibili in quantità sufficiente per realizzarli tutti. Di conseguenza, l’essenza dell’economia è l’azione in condizioni di scarsità, e quindi ogni individuo agisce economicamente quando economizza i mezzi in vista dei suoi fini.

Da questo principio Menger derivò l’intera teoria dei prezzi, operando un ribaltamento concettuale radicale rispetto alle precedenti teorie, secondo cui il costo di ogni merce dipendeva dalle spese monetarie necessarie a completarne la produzione. Il tutto era una pseudo-spiegazione, in quanto non era chiaro da cosa derivassero i costi di produzione stessi. Menger ribaltò la faccenda, dividendo i beni in “ordini”: i beni del prim’ordine sono quelli che soddisfano un bisogno immediato, quelli del secondo ordine sono quelli necessari a produrre i beni del prim’ordine, eccetera. I beni del prim’ordine sono il “fine” dell’economia, in quanto i beni di ordine superiore rappresentano solo mezzi per raggiungere lo scopo, il conseguimento del fine. Ne deriva che il valore di un mezzo di produzione dipende dal contributo che può effettivamente dare alla produzione dei beni del prim’ordine, e non viceversa.

Viene quindi a ribaltarsi anche il rapporto tra fattori soggettivi e fattori oggettivi: sono la valutazione del fine, e la valutazione dell’adeguatezza del mezzo, due elementi “soggettivi”, perché individuali, che determinano i costi, e non sono gli immaginari costi “oggettivi” a determinare i prezzi. Il prezzo che i consumatori sono disposti a pagare per consumare oggetti nella cui produzione è l’acciaio determinano il valore delle miniere di ferro.

Sempre dal principio del valore soggettivo si riesce a spiegare il perché dello scambio. Se si ritenesse, infatti, che il valore sia una caratteristica della merce, e non una valutazione dell’individuo che quella merce domanda o offre, lo scambio non avrebbe nulla da contribuire al valore: solo la produzione sarebbe un atto significativo per l’economia. Ma non è vero: se un individuo ha due fette di pane, e un altro ha due fette di prosciutto, scambiando una fetta di pane con quella di prosciutto possono ottenere entrambi un panino intero: il risultato è vantaggioso per entrambi. Ma questo perché il valore è soggettivo: se fosse oggettivo, insito nella merce, lo scambio non potrebbe influenzare il valore. Se lo scambio dovesse avvenire solo tra merci di ugual valore (altrimenti, chi darebbe via un qualcosa per ottenerne un’altra di valore inferiore?), a cosa servirebbe?

Tra gli altri contributi fondamentali, di Menger, va ricordata la teoria dell’origine della moneta, e, più in generale, delle istituzioni sorte per via evolutiva. La teoria di Menger parte da una situazione di baratto, inefficiente e poco produttiva, e mostra come alcune merci cominciano ad essere usate come pseudo-monete, fino alla creazione di un sistema monetario completo... opera dell’azione umana, ma non del progetto umano. Tale struttura di spiegazione può essere estesa per spiegare

anche l'origine del linguaggio, del diritto e di molte altre istituzioni umane.

L'altra opera fondamentale di Menger è *Sul metodo delle scienze sociali*, del 1883. In quest'opera, Menger difende la teorizzazione economica contro gli attacchi della giovane scuola storica tedesca di economia, che voleva studiare l'economia basandosi soltanto su fatti storici, senza alcuna attenzione per la teoria e l'astrazione. L'essenza del problema deriva dal fatto che l'osservazione di un fenomeno economico come la moneta richiede già di per sé una teoria: nella storia si è usata come moneta il sale, l'oro, addirittura le sigarette... i concetti sottostanti al fenomeno della moneta non derivano dall'osservazione (oro e sale hanno poco in comune), ma dalla riflessione teorica. La necessità della teoria e la complessa relazione tra teoria e storia rappresentano un tema fondamentale per tutti gli austriaci, ed è uno dei fattori caratterizzanti di questa Scuola.

### **Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914)**

Böhm-Bawerk fu il più noto allievo diretto di Menger, ed è celebre per la sua opera *Capitale e interesse* (1884), soprattutto per il secondo libro, "La teoria positiva del capitale", in cui espone la sua teoria del valore, dei prezzi, del capitale e del mercato. È anche noto per opere minori, come la critica puntuale del sistema economico marxista, esposta in *La conclusione del sistema marxiano*.

Il problema maggiore affrontato da Böhm-Bawerk è la spiegazione del fenomeno dell'interesse; egli introdusse il concetto di preferenza temporale, cioè la preferenza per le merci presenti rispetto a quelle future. Da questa preferenza, chi fornisce oggi strumenti di produzione (e quindi si astiene dal consumare subito) è disposto a farlo perché in futuro ritiene che avrà a disposizione una quantità di merci superiore a quella che si è astenuto oggi dal consumare. È infatti difficile immaginare che le persone preferiscano dodici uova domani piuttosto che oggi, mentre è possibile che siano disposte a sacrificarne dodici oggi per averne tredici domani.

L'opera di Böhm-Bawerk fornì le basi per la teoria di Knut Wicksell dell'interesse "naturale". Le idee di Wicksell, un economista svedese, furono poi riportate nella tradizione austriaca da Ludwig von Mises, consentendo finalmente di integrare teoria monetaria e teoria del capitale.

Una delle critiche più frequenti a Böhm-Bawerk riguarda la nozione di "tempo di produzione". Böhm-Bawerk, ritenendo l'interesse il "prezzo del tempo", e la dotazione di capitale di una società come una sorta di "tempo totale immagazzinato" dalle generazioni tramite gli investimenti, ritenne di poter descrivere la struttura della produzione tramite un "valor medio" del tempo impiegato nella produzione. La critica successiva ha poi smontato le basi teoriche di questa visione semplificata, che però è ancora molto utile come prima approssimazione: Böhm-Bawerk è infatti considerabile il primo "macroeconomista" della Scuola austriaca, aprendo una linea di pensiero che, attraverso Friedrich August von Hayek, è arrivata fino ai nostri giorni con gli studi di Roger Garrison (un altro che, come si evince dal nome, di austriaco ha le idee di Menger, ma non certo la nazionalità).

### **Ludwig von Mises (1881-1973)**

Ludwig von Mises fu allievo di Böhm-Bawerk, ed è una figura centrale nell'evoluzione delle teorie della Scuola austriaca, per via dei suoi innumerevoli contributi in vari ambiti del pensiero economico, come anche politico ed epistemologico.

La prima importante opera di Mises fu, nel 1912, *Teoria della moneta e dei mezzi di circolazione*. In quest'opera, Mises introdusse la teoria della moneta nella teoria del capitale di Böhm-Bawerk, e risolse il problema del "Circolo austriaco", una tautologia che aveva impedito ai suoi predecessori di dare una spiegazione di come si determina il valore della moneta: il "teorema di regressione" di Mises sistematizza logicamente la teoria mengeriana dell'origine della moneta. Nella stessa opera, Mises elabora le idee di alcuni economisti inglesi dell'Ottocento, tra cui David Ricardo, sulle cause

del ciclo economico, interpretandole alla luce della teoria austriaca del capitale, elaborando quindi per la prima volta ciò che diverrà poi la “teoria austriaca del ciclo economico”, tuttora uno degli aspetti più caratteristici delle teorie austriache.

Nel 1920, con il suo saggio “Il calcolo economico in un’economia socialista”, Mises dimostrò l’impossibilità di creare un sistema dei prezzi in assenza di un libero mercato dei fattori di produzione, e quindi l’impossibilità di far funzionare un’economia dove il capitale è nelle mani dello stato (socialismo: proprietà pubblica dei beni di produzione). Dato il ruolo fondamentale del calcolo economico, e quindi del sistema dei prezzi, nella coordinazione del sistema di mercato, Mises dimostrò che il socialismo era impossibile (più precisamente: era impossibilitato a gestire un’economia complessa, come quella attuale, e quindi a produrre beni e servizi per le masse).

Mises tornò su questi argomenti svariate volte, fino a sistematizzare l’intero suo edificio teorico, incluse le sue idee politiche, nel monumentale *L’azione umana*, del 1949, che di fatto include tutti i suoi contributi economici, politici e metodologici.

In opere come *I problemi epistemologici dell’economia* (1933) e *Teoria e storia* (1957), Mises elaborò le idee metodologiche di Menger, ponendo le basi per una metodologia generale individualista e soggettivista per le scienze sociali, di cui Mises sviluppò soprattutto la parte economica. Il fatto che suoi seguaci, come l’italiano Bruno Leoni, siano riusciti ad estendere le sue intuizioni metodologiche anche a campi come la teoria del diritto e dello Stato mostra comunque la generalità dei suoi assunti.

### **Friedrich August von Hayek (1899-1992)**

Hayek è il più famoso degli economisti austriaci, perché nel 1974 vinse il Premio Nobel per l’Economia: a tutt’oggi è l’unico esponente della Scuola ad averlo vinto. I suoi contributi maggiori sono nella teoria del capitale, del ciclo, del calcolo economico, del processo di mercato e dell’uso della conoscenza nella società.

Come Mises, è famoso anche, se non soprattutto, per i suoi studi di filosofia e teoria politica. Concentrandoci però sull’aspetto economico, le opere più note sono *Prezzi e produzione* (1931), sulla teoria del capitale e del ciclo economico, e *Individualism and Economic Order* (1947) che contiene molti saggi sul calcolo economico, il processo di mercato, il ruolo della concorrenza e l’uso dell’informazione.

Hayek è noto soprattutto per i suoi contributi alla comprensione del processo di mercato, un’altra idea tipicamente austriaca. In saggi come “The Use of Knowledge in Society” e “Competition as a Discovery Procedure”, analizzò il ruolo che le informazioni, disperse tra migliaia e milioni di attori, e “incanalate” dal processo di mercato, svolgono nella coordinazione della produzione nelle economie avanzate. L’idea del mercato come un processo di scoperta, anziché come un equilibrio economico generale, fa parte del patrimonio teorico della Scuola austriaca, come si può vedere in opere come *Concorrenza e imprenditorialità* di Kirzner, basate sulle idee di Mises e Hayek sull’imprenditorialità e il processo di mercato.

In *Prezzi e produzione* introdusse anche i cosiddetti “triangoli di Hayek”, che sono una descrizione semplificata della produzione grazie ai quali si mostra come il tempo sia necessario a trasformare i beni di produzione in beni di consumo. Il ruolo del tempo nella produzione è uno degli argomenti in cui maggiore è la distanza della Scuola austriaca dall’economia ortodossa.

Passando senza complessi, come Mises stesso, dalla teoria economica alla filosofia politica, Hayek sviluppò le teorie evoluzioniste sulla nascita delle istituzioni che Menger aveva introdotto, e che i

suoi successori avevano tralasciato. Insieme a Bruno Leoni, è stato, tra gli austriaci, quello che più si è interessato ai temi della nascita e dell'evoluzione del diritto.

La discussione sulle effettive differenze tra Mises e Hayek è ancora aperta: per alcuni i due autori sono molto simili, e si differenziano per l'enfasi posta su determinati argomenti; per altri la distanza è invece radicale. La mia opinione è che Hayek abbia sviluppato le idee di Mises, contribuendo quindi ad alcuni temi che Mises aveva trascurato, tralasciato, o comunque non approfondito. Gli scritti di Hayek sulla concorrenza, l'informazione e la struttura del capitale sono fondamentali.

### **Murray Newton Rothbard (1926-1995)**

Come Mises e Hayek, anche Rothbard è noto sia come pensatore politico che come teorico dell'economia (e anche come storico economico; si veda in particolare un volume come *La grande depressione*, del 1963, sulla storia economica della crisi del '29). Probabilmente Rothbard è più noto come pensatore politico che come economista, essendo uno dei padri del libertarismo, ma anche come economista i suoi contributi sono numerosi e interessanti.

Le sue idee di teoria economica sono quasi tutte racchiuse in *Man, Economy, and State*, del 1962. In quest'opera Rothbard sistematizza e rielabora l'intero edificio economico austriaco, introducendo diverse innovazioni rispetto ad un'opera "gemella" come *L'azione umana* di Mises, del 1949.

Rothbard introdusse nel *corpus* teorico della Scuola austriaca la teoria dei costi di transazione di Coase, ottenendo quindi una teoria delle istituzioni (nella fattispecie, delle imprese in un libero mercato) che integrava le tematiche (misesiane) del calcolo economico e quelle (coasiane) dei costi di transazione e della natura dell'impresa. Rothbard estese tale tematica fino ad applicare la teoria del calcolo economico all'organizzazione industriale, alla critica dell'economia delle cooperative, e al tema della dimensione ideale delle imprese, e quindi del monopolio, ponendo le basi per una teoria austriaca dell'impresa che ancora oggi è un'area di ricerca molto attiva.

Per quanto riguarda i monopoli, la sua teoria differiva radicalmente da quella di Mises, che accettava l'idea che i monopoli imponessero un danno ai consumatori e fossero un difetto dell'economia di mercato. Per Rothbard, non è possibile dimostrare che un prezzo sia monopolistico, in quanto non esiste un mercato concorrenziale con cui confrontare tale prezzo con un eventuale "prezzo concorrenziale". Ad esempio, come mostrato da Pascal Salin in "Cartels as efficient production structures" (tradotta in italiano in appendice al volume *La concorrenza*), una struttura del mercato apparentemente poco competitiva in quanto caratterizzata da una certa concentrazione può essere necessaria per offrire determinati beni e servizi ai consumatori. Del resto, se in un mercato nessuna impresa entra, è perché nessuna ritiene che ne valga la pena... come succede in tutti i mercati.

Tra concorrenza e monopolio ci sono differenze di grado e non c'è nessun modo per rendere la situazione di mercato migliore senza danneggiare alcuno. La teoria del mercato come processo rende futili i tentativi di giudicarlo con i criteri statici dell'economia neoclassica.

## **Capitolo 2 - La teoria soggettiva del valore di Pietro Monsurrò**

La teoria del valore soggettivo è la base delle teorie economiche della Scuola austriaca. Il punto di partenza è l'individuo: soggetto pensante, dotato di conoscenze, che agisce in vista di un fine. L'azione umana è comportamento dotato di senso, comprensibile in quanto avente uno scopo, ed è il mattone fondamentale dell'intera realtà sociale. La generalità di questo approccio è tale da consentire l'applicazione del metodo austriaco a qualunque sfera delle relazioni sociali, anche al di

fuori dell'economia: Bruno Leoni, ad esempio, la usò per indagare la natura e le forme del diritto e del potere, e Menger per spiegare l'origine di una varietà di istituzioni, quali il diritto e il linguaggio.

### **Prasseologia e catallassi**

Mises introdusse due termini per indicare lo studio sistematico della logica dell'azione umana: prasseologia (da *praxis*, azione, e *logos*, scienza) e catallassi (da *catallattein*, che significa "scambio", ma anche "rendere da nemico amico" e "ammettere nella comunità"). La prasseologia è lo studio della logica generale dell'azione individuale (la teoria del valore e dello scambio). La catallassi invece applica i principi della prasseologia allo studio di una classe più limitata di fenomeni, come la moneta, i prestiti, il reddito dei fattori (interesse, salario, rendita), il ciclo economico.

La specificità del campo di studio non deve far pensare che lo stesso metodo non possa essere applicato ad altre aree di indagine. L'azione umana è sempre azione economica, diceva Mises: ogni volta che un individuo sceglie, affronta dei vincoli, e quindi deve "economizzare" le risorse: che siano l'influenza politica, il denaro, gli esercizi, o il tempo da dedicare allo studio, la scarsità è onnipresente.

### **L'azione umana e l'individualismo metodologico**

L'individuo è per la Scuola austriaca essenzialmente "homo agens": un individuo che agisce in vista di determinati fini, impiega certi mezzi, e decide in base alle conoscenze che ha, o ritiene di avere, riguardo l'ambiente in cui opera.

L'individuo agisce perché cerca di ottenere un miglioramento della sua situazione: ritiene che, agendo, può realizzare determinati fini che reputa importanti. Per farlo, deve fare i conti con la scarsità dei mezzi: si può apprezzare sia il mare che la montagna, ma non si può stare contemporaneamente in entrambe i luoghi. L'individuo deve scegliere, e scegliere significa selezionare i fini da realizzare, e i mezzi da adottare per conseguirli.

La cosa può apparire ovvia. Eppure, nelle scienze sociali esistono altre scuole di pensiero: il collettivismo metodologico, ad esempio, non fa agire gli individui, ma classi, nazioni o altre entità astratte. Ma i collettivi non sono in grado di darsi un significato e un obiettivo, perché "solo l'individuo pensa, solo l'individuo ragiona, solo l'individuo agisce" (Mises, *Socialismo*): è l'individuo che dà senso alla realtà sociale, e solo il riferimento all'azione individuale ne consente la comprensione.

Altre tradizioni del pensiero sociale affermano invece che, essendo i fini non conoscibili, in quanto i processi mentali non possono essere osservati, le scienze sociali, se desiderano essere scientifiche, devono fare a meno di riferirsi agli stati di coscienza: questa dottrina si chiama comportamentismo. La prasseologia è l'esatto opposto: è il processo mentale sottostante che dà senso all'azione umana, anche quando non lo conosciamo.

### **Conoscenze e intelligenza**

Se non fosse per l'irritante uso dei formalismi matematici, qualsiasi testo di microeconomia neoclassica direbbe più o meno le stesse cose che abbiamo detto finora. Ma nel ruolo che i processi mentali giocano nella teoria economica la Scuola austriaca si differenzia radicalmente dalla corrente neoclassica.

Per i neoclassici questi fattori non giocano alcun ruolo nell'economia teorica, perché non è possibile descriverli matematicamente: nella teoria dell'equilibrio generale, tutti gli individui sono onniscienti e tutti gli individui devono solo risolvere problemi di ottimizzazione, mentre, nella teoria dei giochi, seppure più complessa e quindi più realistica, è ancora una volta il meccanismo e

non la creatività e l'intelligenza a farla da padrone.

La scelta austriaca è più realistica ma più problematica: i processi mentali non possono essere trasformati in sistemi di equazioni, perché ciò che l'individuo conosce, pensa, crede e vuole, e come prende decisioni, non è in genere noto. Di conseguenza, non è possibile creare una teoria generale dell'azione umana in grado di predire le azioni individuali: ma l'azione segue una logica, quindi è possibile comprendere qualcosa sull'azione umana senza riferimento alle azioni particolari di un individuo. Ad esempio, è possibile capire come funziona il mercato senza bisogno di sapere cosa c'è nella testa di ogni singolo consumatore e produttore.

Ogni azione individuale ha determinate caratteristiche formali: un fine, un processo decisionale che impiega conoscenze, teorie ed informazioni, una mente più o meno creativa e intelligente che elabora tutti questi fattori, e un insieme di mezzi impiegabili per raggiungere l'obiettivo. Conoscere tutto ciò è molto più di non sapere nulla, ma molto meno di conoscere i dettagli sui fini, i mezzi, le teorie, le informazioni e le decisioni di ognuno.

### **Il valore dei beni**

Cosa dà valore ad un oggetto? Il suo essere in grado di realizzare un fine, o, per la precisione, la convinzione, di un individuo, che l'oggetto sia utile al suo perseguimento. Una banconota ha valore perché può essere impiegata per comprare merci: in un'isola deserta non avrebbe alcun valore, perché non potrebbe avere alcuna funzione. L'acqua ha molto valore nel deserto, ma molto meno in una città servita da numerosi acquedotti.

Il valore è frutto di una valutazione soggettiva dell'adeguatezza del mezzo alla luce del fine perseguito. La moneta ha valore solo se esiste un mercato; una sigaretta ha valore solo per chi fuma, e solo per chi ha un accendino;(1) un'auto ha più valore se si abita in un luogo isolato, e se non si hanno altri mezzi di trasporto.(2)

Tutti questi esempi mostrano che il valore è un qualcosa di attribuito alle "cose" viste come mezzi, cioè una valutazione soggettiva. Il fatto che sia soggettivo non significa che sia arbitrario: l'ambiente naturale ovviamente vincola il raggio d'azione dell'individuo. Ma è sempre quest'ultimo che valuta, che lega mezzi e fini, che elabora teorie e che escogita soluzioni. L'economia non ha a che fare con la descrizione dell'ambiente circostante, altrimenti sarebbe una branca della geologia, della biologia, o dell'ingegneria: l'economia si occupa di capire come le azioni individuali si aggregano per formare, come risultato, gli scambi, i mercati, i cicli economici, eccetera.

Il valore non è quantificabile: neanche la moneta è misura di valore, come si evince dal precedente esempio dell'inutilità della banconota in un'isola deserta. Non ha senso chiedersi di quanto si preferisce una gita al mare o una in montagna: scegliere la prima rivela che si preferisce, in quel contesto, il mare alla montagna, ma non rivela quanto la si preferisce, perché non esiste un "quanto" di preferenze: il valore è ordinale. La scala di preferenze non è misurabile: non ha senso dire che si apprezza la montagna due volte meno del mare, ha invece senso dire che nella scala di preferenze viene prima il mare e poi la montagna.

Le preferenze, le scelte, i processi mentali di due persone diverse non possono essere confrontati: non ha alcun senso chiedersi se una persona preferisca il mare più di quanto un'altra preferisca la montagna. Possiamo ritenere, psicologicamente, che una persona che conosciamo apprezzerà un certo regalo: ma questo processo di empatia, un giudizio euristico, che tutti gli uomini effettuano tutti i giorni, non ha basi nella teoria: è un giudizio di valore.(3) Infatti è l'individuo che compra il regalo, e non quello che lo riceve, che valuta, anche se il regalo è per il secondo.

### **Tempo e rischio**

L'azione umana avviene sempre nel tempo: l'individuo agisce per il futuro, non per il passato. E i risultati dell'azione umana non sono mai certi: l'azione è sempre rischiosa (anche l'inazione, trattandosi sempre di una scelta).

Ogni bene richiede tempo per essere prodotto, ed ogni bene sarà utile solo per un tempo determinato. Nel momento in cui si comincia a produrre, in ogni momento in cui si decide di continuare la produzione, e nel momento in cui si consuma ciò che si è prodotto, il rischio che le proprie aspettative verranno deluse è sempre presente. Tempo di produzione e tempo di fruizione sono legati indissolubilmente al rischio: un errore che si può correggere domani è meno grave di un errore i cui effetti saranno presenti per dieci anni.

Eppure, tempo e rischio non vanno confusi: anche se si conoscessero con certezza i risultati di un'azione, il fatto di dover attendere per raggiungere il risultato implica comunque un costo, non è quindi soltanto il rischio a rendere l'attesa costosa. Si parla in questo caso di preferenze temporali: è sempre meglio realizzare i propri obiettivi prima che dopo; è meglio un uovo oggi che un uovo domani.

Per preferire un uovo oggi a qualcosa domani serve qualcosa in più di un altro uovo: magari due uova, o una gallina. Una bassa preferenza temporale indica che il presente vale poco più del futuro; un'elevata preferenza temporale indica, al contrario, che il futuro vale molto meno del presente. Le preferenze temporali giocano un ruolo fondamentale nell'economia perché sono il principale fattore dietro il fenomeno dell'interesse sul capitale.

### **Costi soggettivi**

Come il valore è soggettivo, anche i costi lo sono: se decido di andare al mare, il fatto di aver dovuto rinunciare alla montagna rappresenta un costo. Il valore della vacanza al mare è superiore a quello di quella in montagna, ma scegliere di andare al mare comporta comunque il costo-opportunità (inteso come opportunità perduta) di non poter andare in montagna.

Una persona dotata del dono dell'ubiquità potrebbe fare entrambe le cose assieme: non sarebbe costretto a scegliere tra mare e montagna, perché la sua presenza in un luogo non impedirebbe la sua contemporanea presenza in un altro. In questo caso, l'andare al mare non implica il costo-opportunità di non potere andare in montagna.

Se con una moneta possiamo comprare un tramezzino oppure un sandwich, la scelta del primo implica il costo di non poter avere il secondo. Il costo, come il valore, è soggettivo: il costo è il valore dell'alternativa preferita tra quelle che sono state scartate. Tutti i costi sono costi-opportunità: se voglio il tramezzino, devo dar via il sandwich, quindi il tramezzino mi costa un sandwich.

### **Il principio marginale**

Supponiamo di stare in un deserto e di aver sete: vediamo in lontananza un qualcosa che brilla, e ci avviciniamo sperando che di trovare un'oasi. Ci avviciniamo, ma, con grande disappunto, scopriamo che si tratta solo di una miniera di diamanti.

Supponiamo ora di passeggiare in una città, e di vedere in lontananza un qualcosa che brilla. Ci avviciniamo sperando che sia un diamante, ma, ancora una volta con grande disappunto, scopriamo trattarsi solo di un bicchiere d'acqua.

C'è qualcosa di strano in questi due scenari, oltre al fatto che l'individuo in questione ha problemi di vista? No. Nella prima situazione, il diamante non ha alcuna utilità... mentre l'acqua è una questione di vita o di morte; in questo caso, l'individuo ha tutte le ragioni di preferire una pozzanghera ad un'intera miniera di diamanti. Ma, nella seconda situazione, l'acqua diventa un

bene privo di valore o quasi: ce n'è tanta, e non c'è bisogno di dannarsi per ottenerla, visto che in genere basta aprire il rubinetto per averne a volontà. D'altra parte, un grosso diamante, nel secondo caso, ha un valore notevole: potremmo del resto venderlo e comprarci tutta l'acqua che vogliamo.

Il valore deriva da una valutazione individuale, e dipende dal contesto in cui si opera. Il principio marginale ci ricorda questa ovvietà: sono i fini più importanti i primi ad essere soddisfatti, con i mezzi di cui si dispone. Ma se la quantità di un mezzo aumenta, è possibile perseguire anche fini che precedentemente erano stati scartati: se si era scelto di posticipare la realizzazione di questi, è perché erano meno importanti, quindi si può dire che quantità addizionali di mezzi valgono sempre di meno all'aumentare della loro disponibilità.

Si potrebbe andare oltre, ed avere a disposizione una quantità tale di una particolare risorsa da non aver bisogno di scegliere come impiegarla: in questo caso, la risorsa non sarebbe più scarsa, e non avrebbe più valore marginale. Il valore marginale è il valore di un'unità aggiuntiva della risorsa: nel caso di una risorsa non scarsa, il valore marginale è nullo, perché non esiste nulla che si possa fare con un'unità aggiuntiva della risorsa. Nel caso di risorse scarse, al contrario, c'è sempre qualcosa che si sarebbe potuto fare e che non era stato fatto, fino a quel momento, per mancanza di mezzi: finché c'è costo opportunità, quindi, c'è valore.

Non ha senso chiedersi quanto valga l'acqua in sé: ciò che ha senso chiedersi è quanto valga una quantità maggiore d'acqua rispetto a quanta è già in nostro possesso; bisogna chiedersi se vale la pena agire per ottenerne di più, o se possiamo darne via un po' per ottenere qualcosa a cui diamo maggior valore. L'azione individuale riguarda la singola bottiglia d'acqua, non l'acqua in sé: il valore totale non esiste, in quanto il valore è una categoria dell'azione umana.

Il principio marginale viene spesso anche interpretato per indicare che “il passato è passato”: l'individuo agisce oggi, ieri è dato, e domani si conosceranno le conseguenze di ciò che si fa oggi (e quelle di lungo termine di quello che si è fatto ieri). Ma ciò che deve interessare l'individuo agente non è il passato, che non può influenzare, ma il futuro, che ancora dipende da come agisce. L'aver investito una fortuna in un'attività che si è successivamente rivelata fallimentare non dimostra che occorra investire ancora di più, né che sia necessario smettere: quello che occorre chiedersi è se, data la situazione attuale, valga la pena o meno continuare ad investire. Gli eventi passati influenzano la situazione odierna, ma solo in quanto dati del problema: non sono mai oggetto d'azione, quindi non possono né avere valore né rappresentare un costo.

## Note

1. Un accendino è un bene complementare alla sigaretta: questo concetto tornerà frequentemente nei prossimi articoli. Questo esempio è vietato ai minori per via delle leggi correnti sul fumo.
2. In questo caso, i due beni, che possono alternativamente svolgere la stessa funzione, si dicono sostitutivi.
3. Il modello, assolutamente non austriaco, del “homo oeconomicus” farebbe pensare agli individui come esseri perfettamente egoisti, cosa ovviamente non vera nella realtà sociale: quel che conta in questa discussione è che anche interessarsi dell’“utilità” altrui non rende possibile effettuare giudizi interpersonali di utilità. Questi giudizi si basano sempre su giudizi di valore individuali e non sono mai oggettivi.

Mentre la logica del valore, vista nel precedente articolo, ha portata universale, in questo si comincerà lo studio più specifico della logica dei prezzi e del mercato, passando quindi dalla prasseologia alla catallassi.

### **Scambio diretto**

Un lattaio ed un pasticcere si incontrano: il primo ha molto latte ma nessun biscotto, mentre il secondo ha molti biscotti ma niente latte(1). In queste condizioni, nessuno dei due può fare una colazione intera. Ma può accadere che i due si rendano conto della possibilità di fare uno scambio: il primo può dare un bicchiere di latte al secondo in cambio di sei biscotti. Dopo questo scambio, entrambi saranno più soddisfatti di prima, potendo infatti fare entrambi una colazione completa.

Si può dire che lo scambio abbia avvantaggiato entrambi, cioè abbia “prodotto ricchezza”, ma come è potuto avvenire? Il lattaio dava più valore ai sei biscotti che al bicchiere di latte: avendo molto latte, infatti, l'utilità di un bicchiere in più era per lui trascurabile, e, non avendo biscotti, l'utilità marginale dei biscotti era invece notevole. Quindi ottiene un miglioramento della propria condizione dando via qualcosa che per lui ha scarso valore, e ottenendo qualcosa di valore maggiore. Lo stesso, alla rovescia, vale per il pasticcere.

Questa possibilità dipende dalla natura soggettiva del valore: se il valore non derivasse da una valutazione, ma fosse una caratteristica dell'oggetto (latte o biscotti), il precedente ragionamento sarebbe incomprensibile. Anzi: tutte le relazioni di scambio sarebbero incomprensibili.

Questa debolezza fondamentale della teoria economica precedente al marginalismo fu messa in luce da Menger. Se il valore fosse insito nelle merci e non derivasse dalle valutazioni individuali, infatti, ci sarebbero tre possibilità:

- Se il latte valesse più dei biscotti, il lattaio rifiuterebbe lo scambio
- Se i biscotti valessero più del latte, il pasticcere rifiuterebbe lo scambio
- Se le due cose hanno lo stesso valore, non cambierebbe nulla per nessuno dei due se lo scambio non avvenisse.

L'ultima conclusione è palesemente assurda: se lattaio e pasticcere non guadagnassero nulla dallo scambio, a che pro effettuarlo? Per gioco?

Lo scambio di una merce contro un'altra merce senza intermediazione di altre merci si chiama scambio diretto, ed è la forma più semplice di transazione commerciale.

### **Scambio indiretto**

Supponiamo ora di avere un gruppo di persone che scambiano formaggio ed altre merci, come carne e pesce. È possibile che queste persone comincino a notare che, siccome per il formaggio c'è sempre mercato (perché, per esempio, piace a tutti), è conveniente portarne sempre con sé, visto che, in qualunque momento, e con qualunque controparte, è molto più facile ottenere qualcosa in cambio di formaggio piuttosto che in cambio delle altre merci: in economia un bene facilmente scambiabile si dice liquido.

Questo significa che il formaggio potrà essere usato negli scambi indiretti: chi ha pesce e vuole carne, invece di farlo direttamente, può ottenere prima formaggio in cambio di pesce e poi carne in cambio di formaggio. Perché adottare una tale strategia, logicamente più complessa? Perché rende più facile gli scambi, e quindi l'ottenimento di mutui vantaggi.

Supponiamo infatti che chi ha pesce, e vuole carne, non trovi nessuna persona con preferenze simmetriche: in possesso di carne, ma con una preferenza per il pesce. In questo caso, non potrebbe ottenere il potenziale beneficio dello scambio, per mancanza di una controparte. La cosiddetta “doppia coincidenza di bisogni” è una condizione necessaria per effettuare scambi diretti, ma è molto rara(2).

Supponiamo ora di avere tre individui: il primo ha del pesce e vuole carne; il secondo ha della carne ma vuole formaggio; il terzo ha del formaggio ma vuole pesce. La soluzione per far sì che tutti stiano meglio è dare al primo la carne del secondo, al secondo il formaggio del terzo, e al terzo il pesce del primo. Ma per fare questo occorre che i tre si incontrino, e la cosa può essere molto improbabile.

Supponiamo però che il formaggio siano di uso comune negli scambi. Tutti saprebbero che, una volta ottenuto formaggio, sarebbe possibile scambiarlo con qualsiasi altra merce, e tutti deterrebbero una certa quantità di formaggio per far fronte alle necessità degli scambi. Allora il primo individuo venderebbe pesce e comprerebbe carne passando per il formaggio, e lo stesso farebbero gli altri due. Tutti otterrebbero quello che vogliono, ma senza necessità di incontrarsi e accordarsi: è sufficiente che ci sia una merce, il formaggio, accettata da tutti perché facilmente scambiabile con tutte le altre merci.

### **Moneta e prezzi**

Il formaggio è deteriorabile, e usarlo come mezzo di scambio è quindi scomodo, inoltre ha scarso valore specifico, e di conseguenza, per comprare un'automobile, è inefficiente, in quanto sarebbe necessario portare centinaia di forme con sé nella concessionaria.

Aggiungiamo quindi un po' di realismo all'esempio precedente. Se le persone unite da una fitta rete di scambi cominciano ad usare l'oro, l'argento e il sale come mezzi di scambio, la domanda di oro, argento e sale comincerà ad aumentare perché, oltre all'utilità diretta di tali beni, questi verranno domandati anche per la loro utilità nel facilitare gli scambi. Gli individui andrebbero in giro con una certa quantità di oro, argento o sale per poter comprare merci da altri individui.

Se supponiamo che, ad un certo punto, solo una delle tre merci viene usata come “lubrificante” degli scambi, per esempio l'oro, passiamo dal baratto al sistema monetario: tutte le merci vengono scambiate con l'oro, e in oro si esprimono tutti i rapporti di scambio. Si scopre quindi che per ottenere un pesce bisogna dare un grammo d'oro, per ottenere una casa servono dieci chilogrammi d'oro, eccetera.

Il rapporto di scambio tra una merce e un'altra si chiama prezzo, e il rapporto di scambio tra una merce e la moneta si chiama prezzo monetario. “*Il prezzo non è misurato in moneta: il prezzo consiste in una quantità di moneta*”(3). Il prezzo è semplicemente la quantità di moneta che serve per comprare una merce.

Prima del sistema monetario, ogni merce si poteva scambiare direttamente con le altre, e quindi c'erano tanti prezzi quante coppie di merci scambiabili. Ma, quando tutti gli scambi diventano monetari, il problema diventa molto più semplice, in quanto, per valutare i costi, basta conoscere i prezzi in moneta di tutte le merci che ci interessano. Ad esempio, se i fagioli costano un grammo d'oro e un pesce due grammi d'oro, sappiamo che per mangiare un pesce dobbiamo perdere due porzioni di fagioli. La stima dei costi-opportunità si fa molto più rapida ed efficiente, e l'estensione degli scambi di mercato può estendersi notevolmente.

### **Valore d'uso e valore di scambio**

Una merce ha valore d'uso, per l'individuo che la valuta, se soddisfa direttamente un suo fine: per esempio, se si ha fame, un sandwich ha valore d'uso. Ma l'emergere dello scambio indiretto genera anche una fonte alternativa di valore: alcune merci vengono domandate non perché le si ritiene utili direttamente, ma perché si ritiene che potranno essere successivamente scambiate con qualcosa di utile. Questo si chiama valore di scambio(4).

Nell'esempio precedente, il formaggio acquisiva valore di scambio: una parte di questo, avente valore d'uso, era, sin dall'inizio, consumata per fini alimentari, ma, successivamente, il bene viene domandato anche perché facilita gli scambi.

Vediamo questo all'opera in molti casi, ma l'esempio più importante è la moneta: le banconote non hanno alcun valore d'uso, e, anche quando la moneta era l'oro, il suo valore d'uso (per i gioielli, ad esempio) era trascurabile rispetto al suo valore di scambio come moneta(5). La moneta viene domandata non perché serve direttamente, ma perché consente di ottenere indirettamente beni e servizi utili: l'oro non si mangia, ma permette di comprare pane.

Ciò che il singolo individuo produce in una società complessa ha in genere solo valore di scambio: il calzolaio che produce cento scarpe al mese di certo non dà valore d'uso al centesimo paio di scarpe prodotto, visto che probabilmente gliene basterebbero un paio l'anno. Ma il centesimo paio di scarpe, e i 99 precedenti, hanno valore di scambio: il calzolaio li vende, e ottiene beni come il cibo, i vestiti, o paga l'affitto della casa. Queste cose hanno per lui valore d'uso, e produrre cose, come le scarpe, che hanno esclusivamente valore di scambio non è che un modo indiretto di ottenere ciò che per lui ha valore. Si parla in questo caso di specializzazione e divisione del lavoro: senza un sistema monetario l'estensione di queste sarebbe estremamente limitata, e saremmo tutti molto più poveri.

### **Dallo scambio bilaterale al mercato**

Negli esempi precedenti lo scambio, sia diretto che indiretto, si svolgeva in condizioni di monopolio bilaterale: sia la domanda che l'offerta dipendevano da un solo acquirente e un solo fornitore. Nel mercato in genere non è così: fornitori e acquirenti sono spesso molti e, potenzialmente, nuovi acquirenti e nuovi fornitori possono aggiungersi in ogni momento, e in ogni mercato.

Supponiamo che, ad un certo prezzo, cinque persone siano disposte a domandare una determinata quantità di pesce: la prima vuole 5 pesci, la seconda 6, la terza 2, la quarta 1, la quinta 3. Complessivamente, a quel prezzo, 17 pesci verranno domandati.

Se il prezzo aumenta, e, con esso, il costo-opportunità di comprare pesce (perché bisogna dare via più cose per comprarlo), la domanda diminuisce: non varrà la pena comprare altrettanto pesce, perché bisognerà dar via qualcos'altro di più importante.

Lo stesso discorso vale per l'offerta: ad un certo livello di prezzo ci saranno ad esempio tre fornitori, che offriranno rispettivamente 7, 4 e 2 pesci. L'offerta complessiva, a quel prezzo, sarà 13 pesci: se il prezzo aumenta, i produttori potranno ottenere più cose vendendo pesce, e quindi saranno disposti a venderne di più.

C'è qualcosa che non va in questo mercato: la domanda supera l'offerta. E non è possibile che i cinque compratori possano ottenere 17 pesci, se i tre venditori ne vogliono vendere solo 13, in quanto gli scambi sono liberi, e quindi la quantità minore (offerta o domandata) fissa il volume degli scambi. Il prezzo è troppo basso: ad un prezzo maggiore, alcuni acquirenti si asterranno, e nuovi venditori potrebbero entrare in gioco.

Esiste un prezzo per cui domanda e offerta si eguagliano, ed esiste per ogni bene venduto e comprato sul mercato: per prezzi eccessivi, l'offerta rimane invenduta, per prezzi inferiori, i compratori rimangono insoddisfatti. Nel primo caso sono i venditori che, pur di liberarsi della merce, sono disposti a far scendere i prezzi; nel secondo caso sono i compratori che, pur di ottenere ciò che vogliono, sono disposti a farli aumentare.

L'intero meccanismo di mercato è un'asta riguardante tutte le merci che si consumano e tutte le merci che vengono usate per la produzione: un'asta che avviene tra persone che non si conoscono, sparse in tutti i paesi del mondo, che permette a tutti di scambiare informazioni sui gusti dei consumatori e sulle opportunità di produzione, attraverso il sistema dei prezzi(6).

## Note

1. Questo esempio è tratto da Walter Block, *Difendere l'indifendibile* (Liberilibri).
2. Ad esempio, se un cardiologo potesse comprare pane solo da fornai cardiopatici, avrebbe seri problemi a sfamarsi: le cure mediche, come ogni forma di specializzazione, sarebbero impossibili senza mercato, moneta e prezzi.
3. Questa apparentemente criptica frase è tratta da *L'Azione Umana* di Mises. Allo stesso modo, il prezzo non misura il valore: il valore della quantità di moneta che si dà via deve essere confrontato con il valore di ciò che si può comprare con questa. La moneta è oggetto di valutazione come tutte le altre merci, solo che la sua utilità non è diretta, ma solo legata agli scambi.
4. Molto frequentemente i termini "valore d'uso" e "valore di scambio" vengono usati per indicare il valore intrinseco di una merce e il suo prezzo monetario: siccome il valore intrinseco non esiste, tale terminologia non ha alcun significato. Essenzialmente si tratta di residui della ormai sconfessata teoria del valore oggettivo che ancora oggi sono presi per buoni da molte persone.
5. Un altro errore molto frequente tra i non-economisti è ritenere che nei sistemi monetari basati sull'oro il valore della moneta dipende dal valore intrinseco dell'oro. Ancora una volta, il valore intrinseco non esiste: il valore dell'oro è dato dall'incontro di domanda e offerta.
6. Come si vedrà nell'articolo sul calcolo economico, il ruolo del mercato nel diffondere informazioni è fondamentale.

## Capitolo 4 – Il processo di mercato di Pietro Monsurrò

In questo capitolo tratteremo il problema dell'interesse, quello della distribuzione dei redditi tra i fattori di produzione, e, infine, la teoria della concorrenza come processo di scoperta imprenditoriale.

La teoria del capitale e dell'interesse è di fondamentale importanza per tutta la teoria economica austriaca. Anche la concezione del mercato come processo è uno dei temi centrali della Scuola: trascurato per decenni dall'economia accademica (impegnata a formalizzare modelli di concorrenza perfetta), e solo di recente parzialmente riscoperto grazie alla teoria dei giochi, l'analisi di come il processo di mercato coordina i piani individuali, e crea e gestisce l'informazione, attraverso la funzione imprenditoriale, fa parte del bagaglio teorico dell'economia austriaca sin dalla prima metà del XX secolo.

### Capitale e interesse

Il capitale e l'interesse sono due caratteristiche fondamentali del mercato: la comprensione di questi

due fenomeni è fondamentale per comprendere l'economia.

### **Risparmi ed investimenti**

Robinson Crusoe deve decidere:

- Aspettare una settimana per costruire una canna da pesca che gli consentirà di ottenere cinque pesci al giorno,
- Continuare a pescare, a mani nude, due pesci al giorno.

Se la scelta fosse tra cinque pesci oggi e due pesci oggi, non ci sarebbero dubbi: ma la scelta è tra due pesci al giorno subito e cinque pesci al giorno tra una settimana. La sua scelta dipenderà, inter alia, dalle sue preferenze temporali.

Ponderando le varie possibilità, Robinson decide di mangiare un pesce al giorno per una settimana, risparmiarne quindi sette, e usare questa scorta per sostentarsi mentre costruisce la canna da pesca.

Le risorse che non vengono consumate si dicono risparmiate: il risparmio fornisce le risorse per mettere in pratica processi produttivi più efficaci, ma che richiedono più tempo. Salvo rari casi, come l'invecchiamento del vino, il tempo non aggiunge di per sé valore alle merci. Ma siccome, a parità di condizioni, un processo di produzione più lungo sarà preferito ad uno più breve solo se è più produttivo, non avendo senso aspettare di più per avere di meno, solo i processi più lunghi che sono anche più produttivi sono di interesse economico.

L'investimento è l'impiego di risorse utili per iniziare processi produttivi che richiedono tempo: l'investimento è quindi l'uso dei risparmi per produrre beni di consumo futuri.

### **Preferenze temporali e credito**

Raggiungere i propri fini richiede tempo, e l'attesa è un costo. Ma l'attesa non è un costo uguale per tutti: per alcuni i beni futuri valgono quasi quanto quelli presenti, a parità di condizioni, per altri molto di meno.

Individui con basse preferenze temporali tenderanno a valutare la possibilità di risparmiare oggi per ottenere di più domani più favorevolmente di chi ha preferenze temporali maggiori. Può quindi succedere che un individuo valuti 1,000\$ oggi più di 1,100\$ tra un anno; per un altro individuo, invece, potrà darsi che 1,000\$ oggi valgano meno di 1,100\$ tra un anno: date queste preferenze, il primo chiederà oggi 1,000\$ al secondo, in cambio di 1,100\$ tra un anno, e il secondo accetterà l'offerta. La logica è la stessa dello scambio: ciò che cambia è che questo avviene tra merci disponibili in tempi diversi, e si parla di scambio creditizio.

### **Il tasso di interesse**

Quando si ottengono 1,000\$ in cambio della promessa di darne 1,100\$ tra un anno, si dice che il tasso di interesse annuo del 10%. Il tasso di interesse è un concetto fondamentale per comprendere l'economia: rappresenta il prezzo a cui la domanda e l'offerta di beni attuali e di beni futuri si eguagliano.

Alcune persone vogliono delle risorse oggi per pagarle domani, o con il proprio reddito futuro, o con i proventi dei propri investimenti. Altre vorranno dar via risorse oggi per poterne avere di più domani. Domanda e offerta di credito si incontrano nel mercato dei prestiti, e il prezzo dello scambio è l'interesse: un alto tasso di interesse significa che le persone che chiedono risorse oggi dovranno dare in cambio molte risorse domani, come accade quando c'è molta domanda e poca offerta di credito. Il contrario accade quando il tasso di interesse è basso.

Il mercato dei prestiti non è l'unico ambito del mercato in cui l'interesse è presente: Robinson che sceglie se produrre o meno la canna da pesca sta già ragionando in termini di interesse. Ogni volta che si decide di dare qualcosa oggi in cambio di qualcos'altro domani, l'interesse è presente. Ad esempio, il proprietario di un'impresa che decide se investire in un macchinario si deve chiedere se i redditi che otterrà in futuro copriranno la spesa che sta per sostenere...

### **Il rischio e il tasso di interesse**

I tassi di interesse sul mercato non sono tutti uguali: alcune azioni renderanno il 10% l'anno, alcune obbligazioni il 3%. Perché preferire il 3% al 10%? I due investimenti differiscono per il rischio: con un'azione, la probabilità di non ottenere il 10%, ma meno, è più elevata.

I tassi di interesse sul mercato differiscono perché si riferiscono a situazioni di diversa rischiosità: con il rischio aumenta il tasso di interesse, perché a parità di condizioni tutti preferirebbero l'investimento meno rischioso.

### **Il reddito dei fattori di produzione**

La produzione avviene mediante tre "fattori di produzione": terra, lavoro e capitale:

- La terra è un nome generico per indicare un qualsiasi fattore di produzione naturale, come una miniera, una zona pescosa, e ovviamente un terreno agricolo
- Il lavoro è l'impiego di risorse umane per una data attività produttiva
- Il capitale è un fattore di produzione che a sua volta è stato prodotto.

Terra e lavoro sono i fattori di produzione originari: se l'umanità dovesse ricominciare da zero, se tutto il capitale - impianti, infrastrutture, lauree - sparisse, gli uomini ricomincerebbero a produrre solo mediante terra e lavoro. Ma, risparmiando e investendo, ad esempio costruendo canne da pesca, potranno ricominciare ad accumulare capitale. La canna da pesca è un fattore di produzione prodotto, in pratica una macchina per produrre pesci, ed è frutto del lavoro e della terra precedentemente risparmiati.

Il capitale è indissolubilmente legato al tempo: si accumula nel tempo, si "eredita" dal passato, e si conserva, accresce o consuma a seconda di quanto e come si investe. Per questo motivo, dietro il prezzo di ogni bene capitale c'è il tasso di interesse; ogni decisione di investimento richiede il confronto tra merci disponibili in tempi diversi: quelle che si investono nella produzione, e che non si potranno più usare, e quelle che si otterranno dall'investimento, alla fine della produzione.

### **Tasso di interesse e tempo**

Supponiamo che un bene capitale investito oggi, del costo di 1,000\$, dia tra un anno 1,100\$.

Supponiamo che già l'anno scorso avevamo comprato lo stesso bene capitale, allo stesso prezzo, avendo ottenuto dopo un anno, cioè oggi, 1,100\$.

Il flusso di cassa dice che oggi sono entrati 1,100\$ per via dell'investimento dell'anno scorso, e sono usciti 1,000\$ per via dell'investimento di quest'anno. Il flusso di cassa sembra istantaneo, perché oggi si pagano 1,000\$ e se ne ricevono 1,100\$, ma si tratta di due decisioni diverse: oggi si investe per avere di più tra un anno, e un anno fa si era investito per ottenere di più oggi. La differenza tra il flusso di cassa in ingresso di oggi, e il flusso di cassa in uscita un anno fa, 100\$, è il reddito da capitale del precedente investimento: non bisogna fare la differenza tra i flussi di cassa di oggi, perché si riferiscono a due piani di investimento diversi.

L'investitore potrebbe benissimo consumare subito i 1,000\$, anziché immobilizzarli: non è affatto scontato che ogni anno si reinvestano quei 1,000\$: ogni anno la scelta è nuova, e si deve decidere se ripeterla o meno.

Il prezzo dei beni capitali è inferiore alla somma dei flussi di cassa che consentiranno di ottenere, perché tali flussi sono futuri, e quindi vanno scontati attraverso il tasso di interesse.

All'equilibrio, il rendimento di tutti gli investimenti in tutti i mercati è uguale, a meno del rischio, perché le risorse tenderanno a fluire fuori dai mercati dove rendono di meno e nei mercati dove rendono di più.

### **Produttività e reddito dei fattori**

Ogni risorsa sul mercato viene pagata in base a quello che si ritiene valga: chi ritiene che il prezzo è eccessivo si astiene dal comprare, e chi ritiene il prezzo buono compra di più. In definitiva, le risorse vanno al maggiore offerente, che siano capitale, lavoro o terra.

Se un individuo decide di assumerne un altro per produrre qualcosa, è perché ritiene che ciò che produrrà varrà abbastanza da pagare il salario e gli altri costi di produzione: le persone più produttive tenderanno ad avere salari maggiori: assumere un giocatore di calcio che fa entrare 10,000,000\$ nelle casse della società è proficuo, se il suo prezzo è di 5,000,000\$.

Ma la produttività non è una caratteristica del singolo fattore: non è la terra in sé che produce (esiste terra buona o cattiva, ovviamente), ma la terra, il capitale ivi investito e il lavoro impiegato per coltivarla: quello che conta è il contributo aggiuntivo (marginale) alla produzione: se supponiamo che un appezzamento di terra sia in grado di aggiungere 1,000\$ in una produzione, e 2000\$ in un'altra, verrà probabilmente impiegato in quest'ultimo modo.

### **Il processo di mercato**

Finora abbiamo considerato tre fonti di reddito, l'interesse, il salario e la rendita (il reddito della terra): queste fonti di reddito esistono sia in una situazione di equilibrio di mercato (che non si ha mai) sia in una situazione, più realistica, di mercati in disequilibrio. Esiste una quarta fonte di reddito che non è stata considerata finora, che esiste solo in condizioni di disequilibrio: il profitto imprenditoriale.

### **Incertezza ed imprenditorialità**

Le tecniche produttive, la disponibilità di fattori e i gusti dei consumatori non sono dati: sono informazioni che vengono scoperte man mano. Investire significa decidere oggi cosa fare per produrre qualcosa che si spera sarà utile domani.

Ciò è rischioso, e richiede un processo di scoperta, di innovazione, di formulazione creativa di piani di azione: questo fattore fondamentale del mercato è l'imprenditorialità.

In un mondo dove tutto fosse noto e all'equilibrio, dove non ci fosse nulla da scoprire e da migliorare, gli uomini non avrebbero bisogno dell'intelligenza e della creatività: ma siccome queste ipotesi sono evidentemente assurde, l'imprenditorialità è un concetto fondamentale per la comprensione del mercato.

### **Profitti e perdite**

Un imprenditore che prevede correttamente cosa accadrà farà un profitto, cioè guadagnerà un reddito extra rispetto ai redditi del lavoro, del capitale e della terra (salario, interesse e rendita). Il profitto può anche essere negativo, e, in questo caso, si parla di perdita.

Un profitto indica che i fattori di produzione sono stati impiegati bene: il prodotto, infatti, vale abbastanza da poter ripagare il loro costo, con un extra. Le perdite indicano invece che i fattori di produzione non vanno impiegati in quel modo, in quanto, se i loro prezzi sono così alti, è perché altrove sono più utili.

Profitti e perdite sono stimati grazie al conto economico, e i prezzi, indicando l'equilibrio tra domanda e offerta, forniscono informazioni sulle preferenze dei consumatori e dei produttori, sulle condizioni di produzione, eccetera. Profitti e perdite mettono gli individui in condizione di scambiarsi beni e servizi, garantendo la coordinazione necessaria per tenere in piedi la rete di scambi indiretti che costituisce il mercato.

### **Il profitto come reddito residuale**

Profitti e perdite sono redditi residuali: se a ciò che si è ricavato da un investimento si tolgono i costi del lavoro, del capitale e della terra, ciò che rimane, se positivo, è profitto, e, se negativo, è perdita. Ad esempio, se una pizzeria spende 5,000\$ di personale, 5,000\$ di affitto e 1,000\$ di interessi, e ha un fatturato di 12,000\$, ha fatto un profitto di 1,000\$ (essendo 11,000\$ i costi totali).

Siccome i costi sono sempre costi-opportunità, bisogna ricordare che salari, rendite e interessi possono essere anche impliciti. Se un imprenditore lavora nella sua azienda, e per farlo rifiuta un lavoro da 2,000\$, ha un costo-opportunità di 2,000\$, anche se non c'è alcun esborso monetario a riguardo: il costo nasce per il semplice fatto che lavora lì e non altrove.

### **La speculazione e l'equilibrio**

Una delle forme più pure di imprenditorialità è la speculazione, che si ha quando, sapendo che in una città i pomodori costano 3€ e in un'altra 1€ si sfrutta questa conoscenza per comprare nella seconda e vendere nella prima (si parla in questo caso di arbitraggio). La speculazione sfrutta le opportunità di profitto e avvicina il sistema economico all'equilibrio. Infatti, dopo che lo speculatore avrà aumentato nella prima, e diminuito nella seconda, l'offerta di pomodori, i prezzi tenderanno ad eguagliarsi. All'equilibrio non ci deve essere vantaggio a vendere in quella città o in un'altra: tutte le opportunità sono sfruttate, e non ci sono più profitti.

### **Rischio e assicurazioni**

Un rischio si dice assicurabile se è possibile eliminarne le conseguenze sul reddito tramite la "legge dei grandi numeri": se 1,000 persone hanno un 1% di probabilità di pagare 10,000\$, mettendosi assieme pagheranno complessivamente circa 100,000\$: quindi, pagando 100\$ a testa, sono in grado di assicurare il rischio. Di fatto, l'assicurazione trasforma un costo grande ma improbabile in un costo contenuto ma certo.

Non tutti i rischi sono assicurabili: il rischio imprenditoriale non lo è: se tutti guadagnassero indipendentemente da quello che fanno, nessuno avrebbe incentivo ad agire responsabilmente. I profitti e le perdite forniscono incentivi ad avvicinarsi ad uno stato di equilibrio: eliminarli assicurandoli eliminerebbe l'incentivo ad agire imprenditorialmente, e la coordinazione di mercato si perderebbe.

Mises parlava di *case probability* e *class probability*: alcuni rischi, del primo tipo, non sono assicurabili, come i rischi imprenditoriali; gli altri, del secondo tipo, sono assicurabili perché possono essere aggregati in una classe di eventi simili (da cui estrarre la media). Al giorno d'oggi si direbbe che si ha *moral hazard*: il rischio che chi è assicurato si comporti in maniera irresponsabile. Il significato è lo stesso: profitti e perdite individuali non sono assicurabili, e l'imprenditorialità non è eliminabile dal processo di mercato.