

**Dispense di**  
**Storia del commercio e della navigazione**  
***PRIMO MODULO***

**di Alberto Bianchi**

**Corso di laurea triennale – ELS**

**Anno accademico 2020-2021**

## 1. Premessa

Queste dispense hanno lo scopo di fornire alcuni concetti di teoria economica che saranno utilizzati durante il primo modulo di "Storia del commercio e della navigazione" (e saranno sicuramente utili anche per il secondo modulo). Poiché si tratta di nozioni di base si raccomanda un attento studio di queste dispense assieme ai due saggi obbligatori riportati nel programma del corso<sup>1</sup>. Queste pagine si pongono l'obiettivo di far conoscere certi strumenti analitici di base della teorica economica, privilegiando il loro esame dal punto di vista logico-deduttivo e rimandando una loro approfondita trattazione analitico-matematica al corso di "Istituzioni di Economia Politica". La padronanza, almeno a livello intuitivo, di alcuni concetti economici di fondo ci permetterà di comprendere meglio il funzionamento del commercio europeo dal tardo Medioevo<sup>2</sup> fino agli ultimi decenni del XX secolo (per il cui studio si rimanda ai saggi di Paolo Malanima e Giovanni Federico). In queste pagine non mancheranno, tuttavia, anche alcune brevi analisi di carattere storico-economico ad integrazione degli argomenti trattati nei saggi in programma.

## 2. Lo studio della storia è veramente utile o è solo una perdita di tempo?

Almeno una volta nella vita ci siamo imbattuti in questo dilemma, arrivando forse alla conclusione che il passato, appunto perché è già trascorso, non ha più alcuna rilevanza né per il presente né tanto meno per il futuro. Allora perché impegnarsi tanto nello studio dei fatti passati, di qualunque tipo essi siano (politico, sociale, economico, ecc.), se questi poi svaniscono nel nulla una volta finiti?

L'importanza della storia può essere giustificata da diversi punti di vista (sociologico, filosofico, ecc.). In questa sede riprendiamo le riflessioni di uno storico economico, Douglass North, premio Nobel per l'economia nel 1993, che propone un diverso modo di considerare la storia in antitesi alla sbrigativa argomentazione sopra esposta. Ascoltiamo le sue stesse parole.

"La storia conta. È importante non solo perché si può imparare dal passato, ma perché presente e futuro sono legati al passato dalla continuità delle istituzioni sociali. Le scelte di oggi e di domani ne portano l'impronta, tanto che il passato può essere compreso solo come storia dell'evoluzione delle istituzioni"<sup>3</sup>.

Quindi per North passato, presente e futuro sono tra loro legati dalle istituzioni sociali. Che cosa sono allora le **istituzioni**? Le istituzioni, dice ancora North, "sono **le regole del gioco** di una società o, più formalmente, i vincoli che gli uomini hanno definito per disciplinare i loro rapporti"<sup>4</sup>. In altre parole, le istituzioni "riducono il tasso di incertezza creando delle regolarità nella vita di tutti i giorni. Sono una guida per i rapporti sociali e quando vogliamo salutare degli amici per strada, guidare un'automobile, mangiare un'arancia, chiedere un prestito, seppellire i nostri morti, fare un affare o qualsiasi altra cosa sappiamo come

<sup>1</sup> Trattasi dei seguenti due saggi: 1) P. Malanima, "La circolazione", cap. IV, in P. Malanima, *Economia preindustriale. Mille anni: dal IX al XVIII secolo*, Milano, Bruno Mondadori 1995, pp. 368-478; 2) G. Federico, "Commercio e mercati", in P.A. TONINELLI (a cura di), *Lo sviluppo economico moderno dalla rivoluzione industriale alla crisi energetica (1750-1973)*, Venezia, Marsilio Editori, 1997, pp. 346-379.

<sup>2</sup> Il Medioevo viene definito dagli storici quell'epoca che iniziò dalla fine dell'impero romano d'Occidente (476 d.c.) e finì con la scoperta delle Americhe da parte di Cristoforo Colombo nel 1492. Il Medioevo, a sua volta, viene suddiviso dagli storici in tre epoche: l'**Alto Medioevo** (quello impropriamente detto dei "secoli bui") dal V al X secolo dove avviene il definitivo tramonto del mondo antico ed è caratterizzato da continue invasioni barbariche da parte di Slavi, Arabi, Normanni e Magiari; il **Pieno Medioevo** che va dal XI al XIII secolo dove abbiamo la completa fioritura dei comuni medievali e delle monarchie nazionali europee; il **Basso o Tardo Medioevo** che va dal XIV al XV secolo (convenzionalmente si fa partire dalla peste nera che colpisce l'Europa nella metà del 1300 uccidendo più di un terzo della popolazione del continente) ed è la fase storica in cui si assiste alla crisi definitiva del sistema feudale.

<sup>3</sup> Cfr. D.C. North, *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Il Mulino, Bologna, 1990, p. 17.

<sup>4</sup> Cfr. D.C. North, *Istituzioni*, cit., p. 23.

comportarci (o possiamo impararlo facilmente)”. Ecco perché la storia è importante, perché le istituzioni, che ci guidano nell’azione quotidiana e futura, portano tutto il peso della tradizione, della cultura e degli usi sociali e costituiscono, da questa prospettiva, un fondamentale anello di congiunzione tra passato, presente e futuro.

Durante le nostre lezioni faremo uso dell’approccio analitico northiano per valutare quanto sia stato storicamente importante il ruolo delle istituzioni (o delle regole del gioco) nei processi di cambiamento economico. Come ricorda North, le istituzioni possono essere di tipo formale o informale. Sono formali quando si tratta di vincoli espressamente fissati e progettati dall’uomo a valere nel tempo come, ad esempio, i codici napoleonici oppure semplicemente ad evolvere nel tempo come, ad esempio, la *common law* anglosassone. Sono informali, quando si tratta invece di convezioni oppure di codici morali provenienti, anche questi, dalla tradizione storica di una comunità. La forza cogente delle istituzioni non dipende dal carattere formale od informale che esse stesse assumono. Ci sono regole che, pur essendo formalmente sancite dalle carte costituzionali, sono spesso disattese. Si pensi, ad esempio, al diffuso fenomeno dell’evasione fiscale in Italia nonostante il disposto dell’art. 53 della Costituzione che prevede il dovere di tutti i cittadini di “concorrere (contribuire) alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva”. Altre regole del gioco, non scritte, sono invece spontaneamente rispettate facendo parte di consuetudini sociali gradualmente consolidatesi nel tempo (ad esempio, nel mondo occidentale lo star seduti a tavola durante il pranzo e la cena oppure il rispettoso silenzio dei presenti davanti ad un feretro). Inoltre, faremo spesso riferimento alle categorie che North utilizza nell’ambito della propria teoria. Se definiamo, infatti, le istituzioni come “regole del gioco”, va da sé che non possiamo usare questo stesso termine per indicare gli enti o gli organi istituiti per un determinato fine come si fa spesso nel linguaggio corrente (ad esempio, si dice comunemente che il Parlamento è un’istituzione politica avente funzione legislativa). Per evitare tale fraintendimento, distinguiamo, alla North, tra **istituzioni** e **organizzazioni**. Mentre il fine delle prime è determinare il modo in cui il gioco si svolge, l’obiettivo delle seconde (ovvero dei “giocatori”) è vincere la partita nell’osservanza delle regole, ricorrendo ad una combinazione di abilità, strategia e coordinazione, ma anche di mezzi buoni e a volte cattivi. Sono perciò organizzazioni gli apparati politici (come, ad esempio, i partiti, il Governo, il Parlamento, un Consiglio Comunale, ecc.), gli apparati sociali (come le famiglie, le associazioni, le chiese, ecc.), gli apparati economici (ad esempio, le imprese, i sindacati, le cooperative, ecc.) e gli apparati educativi (le scuole, le università, i centri di formazione professionale, ecc.). In altri termini, si tratta di gruppi di persone unite dal comune proposito di raggiungere un determinato scopo.

### 3. Il capitalismo nella storia

È un fatto innegabile che oggi il capitalismo rappresenti la forma di organizzazione economica più diffusa a livello planetario. L’attuale processo di globalizzazione economica è essenzialmente di natura capitalistica e ormai sono sempre meno gli spazi del nostro pianeta non interessati dall’allargamento dell’economia di mercato. Questo sistema economico ha interessato realtà politico-sociali dove era praticamente impensabile un suo sviluppo fino a qualche decennio fa. Si pensi, ad esempio, alla Cina dove un modello di crescita capitalistica è sbocciato all’interno di sistema politico comunista. Sarebbe, tuttavia, del tutto erroneo ritenere che il capitalismo sia un fenomeno antico quanto le prime società umane perché l’economia di mercato non è stata storicamente l’unica forma possibile di organizzazione economica. Nessuno, ad esempio, ha mai considerato i faraoni egizi come dei “capitalisti” e nemmeno l’Europa del Medioevo, pur essendoci dei mercanti, è mai stata definita una

“società capitalistica”. A rendere queste civiltà “non capitalistiche” è stata l’assenza simultanea di alcuni elementi indispensabili a dare forma ad un’economia di mercato. In primo luogo, le società non capitalistiche non conoscevano l’istituto della **proprietà privata**. Ciò non significa, ovviamente, che non si riconoscesse il diritto per alcuni individui (sovrani, aristocratici, ecc.) di possedere delle ricchezze, spesso anche enormi. In nessun caso, tuttavia, era legalmente sancito un diritto di proprietà per tutte le persone facenti parte di una determinata comunità. Ad esempio, nell’Europa pre-industriale<sup>5</sup>, era raro che la terra fosse di proprietà dei contadini che la lavoravano e agli schiavi, categoria presente nella maggior parte dei sistemi pre-capitalistici, solo in circostanze eccezionali era concesso di essere proprietari di qualcosa, quando invece erano loro stessi ad essere di proprietà di qualcuno. Secondariamente, in tali società rivestiva un ruolo marginale o era addirittura completamente assente un elemento fondamentale del capitalismo: il **sistema di mercato**. Esistevano, sì, mercati per le derrate alimentari, i manufatti artigianali, i panni, i metalli preziosi e gli schiavi, ma né al tempo dei sovrani egizi e dell’impero romano, né nell’Europa medievale e moderna, si riscontrava quella grande rete di transazioni commerciali che caratterizza l’attuale economia occidentale. Durante quelle fasi storiche, la produzione e la distribuzione dei beni di qualunque tipo era regolata direttamente da consuetudini oppure da ordini direttamente impartiti dai sovrani. Ad esempio, nell’antico Egitto o nell’antica Cina, i prodotti agricoli non circolavano sulla base dei prezzi di mercato e mediante moneta, ma in base al meccanismo della **redistribuzione** ovvero i beni affluivano spesso nella forma di tributo ad un centro di potere (ad es. un magazzino generale) che poi li ripartiva a favore della parte non produttiva della popolazione rappresentata dai militari e sacerdoti. Solo una parte residuale dell’attività economica si svolgeva nei mercati. Inoltre, non esistevano mercati organizzati dove poter acquistare e vendere la terra, assumere dei lavoratori o prendere a prestito delle somme di denaro. Inoltre, in questi contesti sociali un altro elemento imprescindibile del capitalismo, la **libera iniziativa economica**, era quasi completamente assente. Si pensi, ad esempio, nel Medioevo, allo stato di semi-schiavitù dei servi della gleba legati per legge al loro padrone e obbligati a non lasciare le terre per trasferirsi altrove oppure alle corporazioni in cui gli artigiani erano praticamente legati a vita all’esercizio di una determinata professione. Infine, l’**arricchimento** non sempre era considerato un comportamento socialmente apprezzato ed eticamente accettato. Ad esempio, arricchirsi era generalmente considerata un’attività indegna per gli esponenti di sangue blu e per i cristiani era addirittura un comportamento peccaminoso. I teologi, durante il Medioevo, consideravano illecito il mutuo puro e semplice<sup>6</sup>, equiparandolo addirittura alla pratica dell’usura. A tale proposito è interessante confrontare i volti, tesi ed avidi, dei mercanti rappresentati dai pittori medievali con quelli fieri e altezzosi dei gentiluomini di corte e degli uomini d’arme.

#### 4. La nascita del capitalismo

Quando nasce allora il capitalismo? Diverse sono le tesi sulle origini del capitalismo. Secondo il sociologo tedesco Max Weber la genesi del capitalismo è da rintracciarsi nell’etica calvinista che considerava il successo ottenuto con il proprio lavoro o con la propria operosità il segno di una predilezione divina e quindi di una futura salvezza eterna. Secondo invece un altro sociologo tedesco, Werner Sombart, già nella dottrina dei discepoli di San

<sup>5</sup> Come si tratta meglio più avanti nel testo, si tratta dell’età che ha preceduto, a partire dall’Alto Medioevo, la prima rivoluzione industriale inglese (1760).

<sup>6</sup> L’operazione di mutuo non è altro che il prestito di una somma di denaro che prevede la corresponsione dell’interesse.

Tommaso è possibile rintracciare una concezione tale da giustificare la liceità del profitto<sup>7</sup>. Altri studiosi ancora individuano la matrice del capitalismo nell'ebraismo. Di fatto l'affermazione del capitalismo, con la trasformazione radicale che induce nella società, avvenne nell'Europa del Rinascimento. Tra il 1400 e il 1500 una serie concomitante di eventi economici, circostanze politiche ed eventi culturali dette avvio, su scala europea, al suo lungo percorso. Uno dei fattori che accelerò il suo sviluppo fu rappresentato dalle **esplorazioni geografiche** che avvennero tra il XVI e il XVII secolo. Grazie, infatti, all'afflusso di un'enorme massa di materie prime e metalli preziosi provenienti dalle Americhe, si affermò un sistema di tipo mercantile imperniato sul commercio dei prodotti. Uomini comuni, non appartenenti alla aristocrazia, furono per la prima volta in grado di accumulare, attraverso i traffici commerciali, ingenti ricchezze. Emergeva così nella società europea una nuova figura ovvero quella del **mercante-imprenditore**.

### 5. Che cos'è il mercato e come funziona?

Il capitalismo ha sempre avuto storicamente, come suo fondamentale pilastro, il mercato. Ma che cos'è il mercato e come funziona? Prima di iniziare l'analisi di come è nato il mercato a partire dal tardo Medioevo, è opportuno delinearne alcuni aspetti concettuali che ci saranno sicuramente utili per una maggiore comprensione della sua evoluzione storica. Il mercato è una categoria duplice perché, da un lato, è una **categoria storica** ovvero quando si parla di mercato si possono avere dei riferimenti precisi e concreti. Ad esempio, si può parlare del mercato del pesce di una determinata città in un determinato momento. Dall'altro lato, il mercato è una **categoria logica**, quando gli economisti cercano di studiare le leggi che ne regolano il suo funzionamento.

Sofferamoci sul concetto di mercato come categoria logica. Da questo punto di vista il mercato può essere definito come il luogo e il momento nel quale **vengono scambiati i beni (o servizi) e allo scambio** dei beni corrisponde la consegna di un **corrispettivo** rappresentato o da una **somma di moneta** o da un altro tipo di **circolante** (sale, conchiglie, ecc.). Il primo economista che si è occupato del funzionamento del mercato è Adam Smith, filosofo scozzese del Settecento, considerato oggi il padre fondatore della teoria economica. Egli, nella sua opera fondamentale "La ricchezza delle nazioni" pubblicata per la prima volta nel 1776, cercò di individuare l'origine del mercato. Il suo scopo era capire come mai gli uomini si associassero tra loro e decidessero di regolare i rapporti sociali sulla base del mercato e delle sue leggi. Egli riteneva che l'essenza del mercato andasse cercata nella **tendenza naturale** degli individui a **scambiarsi** tra loro **merci diverse**. Infatti, a suo avviso, come gli uomini, quando si incontravano, tendevano a scambiarsi opinioni su tutto, altrettanto accadeva per il cosiddetto "scambio mercenario" ovvero per lo "scambio di merci". Perché Smith usa appropriatamente la parola "merci" e non il termine "beni"? Perché le merci sono quei beni che sono prodotti non per il proprio consumo ma sono destinati ad essere venduti sul mercato in cambio di altri beni.

Nei manuali di Economia Politica viene spesso citata una frase di Smith a proposito della ragione per la quale gli individui fanno scambi di merci. Egli dice che non è dalla "benevolenza del macellaio, del birraio o del fornaio" che noi ci aspettiamo il nostro pranzo, ma è dal calcolo che loro fanno del loro interesse personale. Detto in altri termini, se troviamo il pane nel mercato non è sicuramente per l'altruismo del fornaio, ma è a causa del proprio tornaconto economico ovvero di ricavare il massimo reddito possibile per comprare

<sup>7</sup> Secondo San Tommaso d'Aquino, teologo, filosofo e accademico italiano del XIII secolo, i profitti erano giusti se, e solo se, l'attività economica dalla quale scaturivano, arrecava vantaggi anche per il compratore e la società nel suo complesso.

i beni che servono a lui e alla sua famiglia. In definitiva, secondo Adam Smith, gli uomini sono degli **esseri scambisti per natura** e per questa ragione si comportano come **produttori parziali e non totali**. Questo significa che ogni individuo si specializza nella produzione di qualcosa in particolare (produttore parziale) e non nella produzione di tutto ciò che gli serve (produttore totale) perché sa benissimo che, andando nel mercato, potrà trovare sempre (o quasi sempre) ciò che gli è necessario.

Una volta definito il mercato, vediamo quali sono le principali tipologie e come esse funzionano singolarmente. A tale scopo ipotizziamo un sistema capitalistico estremamente esemplificato dove sono presenti due sole tipologie di operatori, le **famiglie** e le **imprese**, e due soli mercati, il **mercato dei fattori della produzione** e quello dei **beni e servizi finali**. Pur trattandosi di uno scenario teorico non pienamente aderente alla realtà perché dall'analisi si escludono lo **stato** e il **settore estero**, il suo esame ci consente, tuttavia, di delineare i tratti fondamentali dell'economia di mercato.

Partiamo dagli operatori economici. Per quanto riguarda le famiglie, esse non si limitano a consumare i beni e servizi prodotti in una determinata economia, ma contribuiscono anch'esse ai processi di produzione delle imprese offrendo loro lavoro, denaro (la cui fonte principale è il **risparmio**<sup>8</sup>) o beni (materiali e immateriali<sup>9</sup>). L'insieme delle risorse che le famiglie forniscono alle imprese vengono denominati dalla teoria economica come **fattori produttivi**<sup>10</sup> che sono, a loro volta, raggruppati in tre grandi categorie: **terra**, **capitale** e **lavoro**<sup>11</sup>. Le imprese, dal canto loro, operanti in settori produttivi diversi (primario, secondario e terziario<sup>12</sup>), combinano, nei rispettivi processi, i fattori della produzione (chiamati anche **input**) trasformandoli in prodotti finiti<sup>13</sup> (chiamati anche **output**) che verranno in seguito venduti sul mercato per conseguire dei **profitti**<sup>14</sup> (si veda Tavola 1).

Una volta definiti i ruoli degli attori, resta da vedere in quale modo interagiscono tra loro. Il diagramma di flusso circolare, riportato in tavola 2, descrive in maniera semplice l'organizzazione di tutte le transazioni che avvengono tra imprese e famiglie nel sistema economico in esame. Come si relazionano imprese e famiglie nei due tipi di mercato che stiamo considerando? Nel **mercato dei beni** (e dei servizi) le famiglie sono compratrici e le

<sup>8</sup> Per risparmio s'intende il reddito disponibile non consumato dalle famiglie, ma accantonato per essere speso in acquisti futuri (ad esempio l'acquisto di una macchina, di una casa, ecc.).

<sup>9</sup> I beni materiali sono beni fisici (come edifici, automezzi, ecc.), mentre i beni immateriali, pur avendo, come quelli materiali, un valore economico, esistono solo in astratto. Si pensi, ad esempio, a tutte le creazioni attinenti al mondo della cultura (diritto d'autore), della tecnica (brevetti) o dell'attività commerciale di un'impresa (marchi).

<sup>10</sup> I **fattori della produzione** (lavoro, capitale, risorse naturali, ecc.) rappresentano gli input di un sistema produttivo e dalla loro combinazione si ottiene l'**output** ovvero la **produzione** (si veda più avanti la tavola 1).

<sup>11</sup> Nel fattore produttivo "terra" (indicato nelle formule matematiche con la lettera  $T$ ) vi rientrano i cosiddetti "fattori naturali" come terreni, acqua, minerali, ecc.. Il "lavoro" (contrassegnato dalla lettera  $L$ ) invece consiste nell'attività umana volta alla trasformazione di risorse naturali o di prodotti intermedi (semilavorati ovvero quei prodotti che necessitano di ulteriori lavorazioni per essere venduti come prodotti finiti) finalizzati al consumo. Infine, il "capitale" (indicato con  $K$ ) si riferisce a tutti i cosiddetti fattori riproducibili (come gli impianti, macchinari, edifici, ecc.) e ai capitali finanziari che derivano dall'impiego del risparmio delle famiglie attraverso l'intermediazione del sistema creditizio (le banche) e dei mercati finanziari (le borse valori).

<sup>12</sup> Il settore primario comprende l'agricoltura, la selvicoltura e la pesca; il settore secondario include l'industria in senso stretto nonché l'edilizia e l'artigianato; il settore terziario fornisce i servizi (commercio, trasporti, intermediazione bancaria, assicurazioni, ecc.).

<sup>13</sup> Dal punto di vista matematico, si può dire che la quantità di prodotto (output) è funzione della quantità impiegata dei fattori della produzione:  $Q = f(K, L, T)$ . Pur essendo espressi in lettere, le variabili del secondo membro dell'equazione rappresentano "quantità fisiche". Ad esempio,  $L$  può rappresentare il numero dei lavoratori impiegati in un'impresa,  $K$  può rappresentare il numero dei macchinari inclusi in uno stabilimento,  $T$  può rappresentare l'estensione in ettari delle terre coltivate.

<sup>14</sup> I profitti delle imprese (indicati convenzionalmente con  $\pi$ ) sono dati dalla differenza tra il valore dei beni prodotti (ricavi totali) e i costi (totali) di produzione.

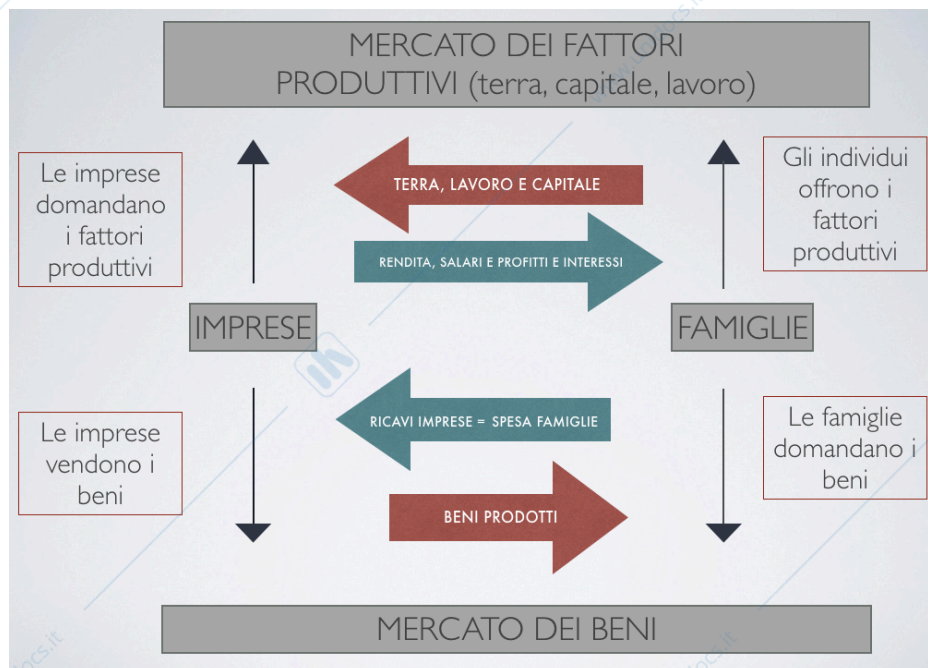
imprese sono venditrici, mentre nel **mercato dei fattori della produzione** le famiglie sono venditrici e le imprese compratrici.

Nei due mercati si possono individuare due tipologie di flussi: **reale** (indicato dalle frecce rosse) e **monetario** (indicato dalle frecce blu). Nei flussi reali le famiglie **offrono** sul mercato l'uso dei fattori della produzione (ad esempio, i lavoratori offrono e non domandano lavoro!) alle imprese che, utilizzandoli, producono beni; questi ultimi, a loro volta, sono venduti alle famiglie nel mercato dei beni. Dunque i fattori della produzione fluiscono dalle famiglie alle imprese, mentre i beni fluiscono dalle imprese alle famiglie.

**Tavola 1 – Il processo produttivo delle imprese**



**Tavola 2 – Il diagramma di flusso circolare dell'economia di mercato**



Nei flussi monetari le famiglie spendono moneta per acquistare beni dalle imprese; queste utilizzano parte del ricavato per acquistare i fattori della produzione ovvero per pagare i salari ai lavoratori, la rendita ai proprietari terrieri, gli interessi ai prestatori di capitale; ciò che rimane sono i profitti, distribuiti ai proprietari delle imprese, che, come individui, fanno pur sempre parte del settore delle famiglie. Quindi la spesa per beni fluisce dagli individui alle imprese e il reddito, in forma di salari, rendite, profitti e interessi, fluisce dalle imprese agli individui.

Giova ripetere che il diagramma di flusso circolare, appena descritto, è un modello semplice dell'economia di mercato che non tiene conto di alcuni aspetti significativi. Un modello più realistico, infatti, avrebbe dovuto includere lo stato e il commercio internazionale. Ad ogni modo la loro esclusione non inficia la validità del modello che, grazie alla sua semplicità, è particolarmente utile per descrivere le relazioni tra le varie componenti del sistema capitalistico e comprendere meglio, più avanti, il significato di un importante indicatore economico ovvero il **PIL (Prodotto Interno Lordo)**.

A questo punto ci restano da esaminare le leggi che regolano il funzionamento di ogni singolo mercato. Come ben sappiamo dall'esperienza quotidiana, in ogni mercato ci sono sempre una domanda e un'offerta dal cui incontro scaturisce il **prezzo di scambio o di equilibrio** (più avanti vediamo perché si chiama "di equilibrio"). L'analisi che stiamo facendo vale sia per i mercati dei beni finali (generi alimentari, elettrodomestici, ecc.) che per quelli dei fattori produttivi (lavoro, capitale, ecc.). In questa sede ci riferiremo ad un mercato di un generico bene finale, ma le stesse conclusioni potrebbero essere estese anche ad un mercato di un particolare fattore della produzione.

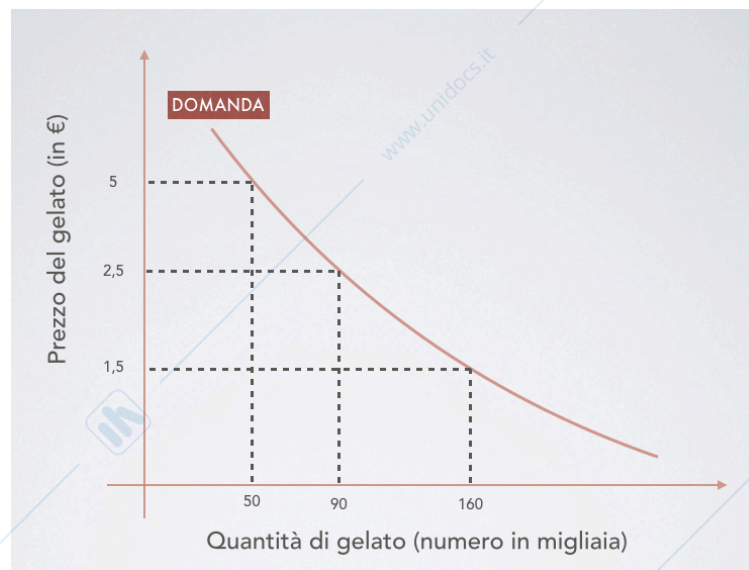
Domanda ed offerta sono due termini usati molto spesso nel linguaggio corrente, ma generalmente si tende ad attribuire loro un significato diverso da quello utilizzato dagli economisti. Iniziamo col chiarire il concetto di **domanda**. Per la gente comune, domanda vuol dire "un certo volume di spesa", così, ad esempio, se la domanda di computer è diminuita verrebbe da pensare che ci si riferisca ad una minore spesa fatta dai consumatori per l'acquisto di computer e si ragionerebbe al contrario in caso di un suo aumento. Tuttavia, questa concezione di domanda non è esattamente quella che ha in mente l'economista. Quest'ultima, infatti, non equivale alla somma di denaro che i consumatori stanno spendendo per l'acquisto di un determinato bene o servizio, ma quanto i consumatori stanno spendendo per quel bene **datone il prezzo** e quanto essi spenderebbero **qualora quel prezzo dovesse cambiare**. Inoltre, gli economisti fanno anche un'importante generalizzazione circa il comportamento dei consumatori al variare dei prezzi, perché ritengono, in perfetta linea con il comune pensare, che essi tendano ad acquistare di meno quando i prezzi salgono e a comprare di più quando invece scendono. Se i prezzi diminuissero, infatti, i consumatori sarebbero disposti ad acquistare maggiori quantità del bene considerato, perché il suo prezzo, sceso di livello, lo renderebbe sicuramente più appetibile rispetto agli altri beni<sup>15</sup>.

Gli economisti sono soliti rappresentare graficamente il comportamento delle famiglie costruendo la **curva di domanda**. Quest'ultima non è altro che una rappresentazione grafica con la quale si mostrano quali sono le quantità di un determinato bene che i consumatori sarebbero disposti ad acquistare ai diversi possibili livelli di prezzo del bene stesso. Dato che, come abbiamo detto, la quantità domandata di un bene aumenta se il prezzo diminuisce, e diminuisce se il prezzo aumenta, la relativa curva, riportata su un piano di assi cartesiani dove sull'ordinate (asse delle y) si ha il prezzo e sulle ascisse (asse delle x) le quantità del

<sup>15</sup> Per una dettagliata trattazione matematico-analitica del comportamento del consumatore si rimanda al corso di Istituzioni di Economia Politica.

bene, avrà un **andamento decrescente** (si veda il grafico 1). Immaginiamo, ad esempio, di avere a che fare con la domanda di gelati presente in un grande centro urbano. Se il prezzo dei gelati fosse pari a 5 €, i consumatori di questa città sarebbero disposti a comprare complessivamente 50.000 gelati. In altre parole, questa quantità (50.000 gelati) non rappresenta altro che la somma delle domande individuali di tutti quei compratori che sono disposti a comprare il bene (gelato) ad un determinato livello di prezzo (5 €). Se il prezzo si dimezzasse, i consumatori sarebbero disposti a comprare ancora più gelati ovvero 90.000 (perché, ad esempio, si aggiungono altri compratori oppure perché si tende a comprarne di più da parte dei precedenti acquirenti). La quantità di gelato acquistabile da parte degli acquirenti aumenterebbe a 160.000 se il prezzo scendesse ulteriormente a 1,5 €.

**Grafico 1 – La curva di domanda di mercato**

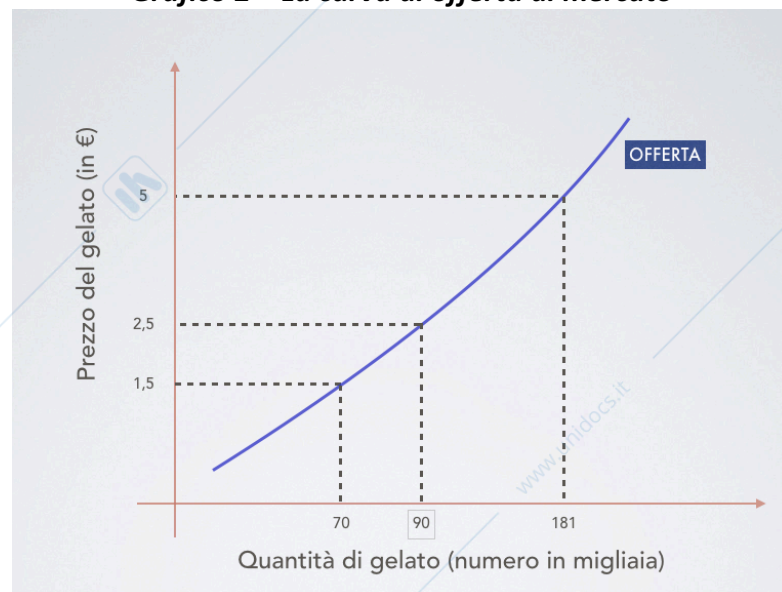


La curva di offerta rappresenta invece le quantità di beni che le imprese sono disposte a vendere ai diversi livelli di prezzo. Dati i propri costi di produzione, le quantità di beni che le imprese sono disponibili ad offrire sul mercato sono esattamente quelle che consentono loro di massimizzare i profitti ai diversi livelli di prezzo del bene. Anche le imprese, come i consumatori, reagiscono alle variazioni dei prezzi. Tuttavia, da un punto di vista intuitivo ci si attende un comportamento completamente opposto rispetto ai compratori. In linea generale, quando il prezzo di un determinato bene è elevato, vendere il prodotto in questione diventa più profittevole, quindi la quantità offerta di quel bene aumenterà sul mercato: le imprese faranno maggiori sforzi acquistando più macchine per produrlo e assumendo più lavoratori. Se, invece, al contrario, il prezzo del bene è basso, vendere quel determinato bene è meno redditizio e le imprese ne producono meno<sup>16</sup>. Poiché questo comportamento è comune a tutte le imprese, ne consegue che l'offerta complessiva del bene sarà rappresentata da una **curva crescente**: più alto è il prezzo, maggiori sono le quantità del bene che tutte le imprese sono in grado e vogliono immettere sul mercato. Il contrario, invece, avviene per i prezzi più bassi (si veda il grafico 2).

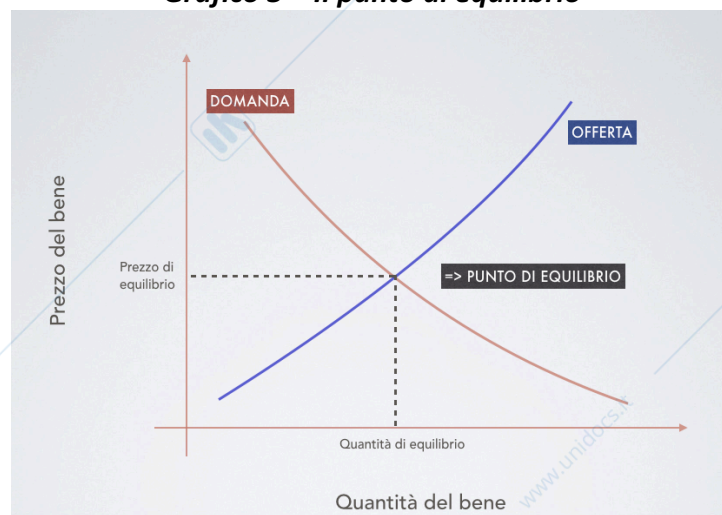
<sup>16</sup> Come per il comportamento dei consumatori, anche per la costruzione della curva di offerta delle imprese si rimanda alla trattazione dettagliata svolta al corso di Istituzioni di Economia Politica. In questo corso di Storia economica, come si è più volte sottolineato, ci interessa capire i concetti economici solo da un punto di vista intuitivo.

A questo punto si hanno tutti gli elementi per capire come funziona la legge di mercato. Il fatto che la domanda e l'offerta abbiano comportamenti diversi e opposti fa sì che alla fine il mercato si indirizzerà verso quel livello di prezzo in corrispondenza del quale le famiglie acquistano esattamente la quantità del bene che le imprese sono disposte a vendere. Dal punto di vista grafico (si veda grafico 3), questo livello di prezzo corrisponde al punto nel quale le curve di domanda e di offerta si intersecano. Il punto di intersezione delle due curve è chiamato **punto di equilibrio**. Perché gli economisti lo chiamano in questo modo? Perché è il punto nel quale le forze della domanda e dell'offerta di un bene si bilanciano. Il prezzo corrispondente a questo punto di intersezione è il **prezzo di mercato** (quello effettivamente pagato dai consumatori e effettivamente riscosso dalle imprese) che è anche chiamato **prezzo di equilibrio**. La quantità corrispondente al prezzo di equilibrio (ovvero quella effettivamente scambiata) è chiamata **quantità di equilibrio**. Riepilogando, al prezzo di equilibrio, la quantità del bene che i compratori vogliono e possono acquistare è equivalente alla quantità del bene che i venditori vogliono e possono vendere. Di conseguenza in corrispondenza del prezzo di equilibrio (o di mercato) tutti i soggetti attivi sul mercato sono soddisfatti: le famiglie compratrici possono acquistare tutto ciò che vogliono e le imprese vendono esattamente il quantitativo di bene che vogliono vendere.

**Grafico 2 – La curva di offerta di mercato**



**Grafico 3 – Il punto di equilibrio**



## 6. Efficienza ed equità nello scambio di mercato

Nel precedente paragrafo abbiamo visto che il risultato a cui perviene il mercato è una situazione di equilibrio. Come è stato sottolineato da alcuni economisti tra il XIX e il XX secolo, come Léon Walras e Francis Ysidro Edgeworth, la posizione di equilibrio del mercato è anche una situazione di **efficienza**. Da un punto di vista economico, l'efficienza è una nozione ben precisa ed è accettata da tutti gli economisti. In pratica, efficienza significa che **la posizione di ogni soggetto è tale che non possa essere migliorata senza il peggioramento della posizione di un altro soggetto**. Detto in altri termini, se nella società fosse possibile, attraverso lo scambio, migliorare la posizione di un soggetto senza peggiorare la posizione di un altro soggetto, la situazione di partenza non sarebbe una posizione di efficienza. Ma il mercato, per come lo abbiamo descritto finora, conduce necessariamente all'efficienza nella situazione di equilibrio finale. Per capire il senso di quanto abbiamo testé detto, ricorriamo ad un esempio. Supponiamo di avere due individui, Marta e Marco, appassionati di musica classica, con una certa dotazione iniziale di CD e dischi in vinile (descritta dalla tabella a sinistra della tavola 3). Ipotizziamo, inoltre, che la dotazione desiderata di CD e dischi sia diversa da quella iniziale (tabella a destra della tavola 3), per cui l'unico modo per aumentare il proprio benessere per entrambi gli individui è uno scambio di beni. In questo caso particolare, se Marta è disposta a dare 5 CD in cambio di 4 dischi e Marco è disposto a ricevere 5 CD in cambio di 4 dischi, lo scambio di 5 CD contro 4 dischi tra Marta e Marco è efficiente perché porta entrambi i soggetti alla situazione ottima. Uno scambio differente sarebbe stato inefficiente (tavola 4). Ad esempio, se avessimo dato un CD in più a Marco, sicuramente avremmo migliorato la sua posizione, ma avremmo peggiorato la situazione di Marta che, anziché trovarsi con la quantità desiderata di 5 CD, ne avrebbe avuti solo 4. Per questa ragione lo scambio di 6 CD contro 4 dischi non sarebbe mai avvenuto tra i due soggetti perché non efficiente.

**Tavola 3 – Lo scambio efficiente**

DOTAZIONE INIZIALE DEI BENI			DOTAZIONE OTTIMALE (DESIDERATA) DEI BENI		
Soggetti	CD	DISCHI	Soggetti	CD	DISCHI
Marta	10	2	Marta	5	6
Marco	3	9	Marco	8	5

**Tavola 4 – Lo scambio inefficiente**

DOTAZIONE INIZIALE DEI BENI			DOTAZIONE DIVERSA DA QUELLA OTTIMALE DI BENI		
Soggetti	CD	DISCHI	Soggetti	CD	DISCHI
Marta	10	2	Marta	4	6
Marco	3	9	Marco	8+1=9	5

Ipotizziamo adesso che la disponibilità dei beni in questione sia tutta concentrata nelle mani di un solo soggetto (descritta dalla tavola 5). Qual è lo scambio efficiente con questa dotazione iniziale di beni?

**Tavola 5 – Iniqua dotazione iniziale di beni**

DOTAZIONE INIZIALE DEI BENI		
Soggetti	CD	DISCHI
Marta	13	11
Marco	0	0

➔ ?

Se questa fosse la situazione iniziale, non vi sarebbe alcuno scambio perché la dotazione dei beni sarebbe già un equilibrio efficiente. Infatti, per migliorare la posizione di Marco che non ha nulla, bisognerebbe in qualche misura, anche piccolissima, peggiorare la posizione di Marta che invece ha tutto. Da questo semplice esempio si evince chiaramente che la situazione di equilibrio e di efficienza del mercato dipendono dalle posizioni iniziali dei soggetti ovvero dalle loro dotazioni iniziali di beni, di conseguenza la nozione di efficienza è ben distinta dalla nozione di equa distribuzione dei beni (il mercato potrebbe trovarsi in una situazione di equilibrio ed efficiente, ma resta il fatto che chi non ha nulla da scambiare, alla fine non scambia nulla). Il pensiero economico dei primi del Novecento ha ritenuto che si dovesse fare una riflessione anche sulle dotazioni iniziali dei soggetti ovvero sulla distribuzione iniziale dei soggetti. In altre parole, si è ritenuto che l'efficienza non fosse l'unico criterio per misurare la bontà di una situazione sociale ed economica. In particolare, una branca della disciplina economica degli anni Venti, nota come **economia del benessere**, ha sottolineato l'importanza dell'**equità** intesa come molto vicina al concetto di giustizia distributiva. Da questa prospettiva, l'equità è un giudizio di valore con cui interpretare gli equilibri efficienti a cui giunge un sistema capitalistico e attraverso il quale giustificare un eventuale intervento pubblico a carattere redistributivo.

## 7. I fallimenti di mercato

L'idea che il mercato alla fine raggiunga un equilibrio e che tale equilibrio sia efficiente nel senso che abbiamo visto, è un risultato che la teoria economica ha acquisito, rivisto e sviluppato grazie al contributo di due premi Nobel, Kenneth Arrow e Gérard Bebreu, a metà degli anni Cinquanta del Novecento. In particolare, questi due economisti hanno dimostrato, attraverso il modello matematico-economico che porta il loro nome (**modello di Arrow-Bebreu**), che la grande virtù del mercato di condurre ad un equilibrio efficiente si può ottenere solo in un mercato perfetto o, meglio, in un mercato teorico. Infatti, secondo il loro modello, affinché il mercato possa garantire l'equilibrio e l'efficienza occorrono alcune condizioni necessarie che, tuttavia, non sono mai rispettate nella realtà. Ad esempio, una di queste assunzioni è che vi sia perfetta informazione (a costo zero) sulla qualità e sul prezzo dei beni da parte di tutti i soggetti che partecipano al gioco del mercato, sia dal lato della domanda che dal lato dell'offerta. Nella realtà, come si sa, non è così perché tutte le volte che si deve comprare un bene, ad esempio un elettrodomestico, prima di decidere quale

comprare, spesso si visitano più negozi per avere un'idea precisa sui prezzi e sulle caratteristiche tecniche dei prodotti. Nella realtà non siamo mai dunque perfettamente informati e se non c'è perfetta informazione non si raggiunge l'equilibrio né tanto meno l'efficienza. Un'altra ipotesi di fondo del modello è che non vi siano monopoli<sup>17</sup>, ma si abbiano invece tante piccole imprese, ciascuna libera di entrare ed uscire dal mercato a costo zero, in "perfetta" concorrenza tra loro. Di nuovo abbiamo a che fare con una società fittizia perché nella realtà sono numerosi i mercati caratterizzati dalla presenza di una o poche imprese che detengono un forte potere di mercato. Un'altra condizione che deve essere soddisfatta è che non vi siano esternalità<sup>18</sup> ovvero situazioni, che comportano costi (o benefici) a svantaggio (o a vantaggio) degli operatori economici, a loro volta non "catturate" dal mercato (per queste situazioni il mercato non funziona come strumento regolatore della redistribuzione della dotazione iniziale delle risorse). Le esternalità sono invece molto diffuse nel mondo reale.

In definitiva, se il mercato non è perfetto, perché non sono soddisfatte alcune ipotesi fondamentali (di cui sopra si è fatto qualche esempio), il mercato stesso non può garantire l'equilibrio efficiente e, quindi, ci sono dei limiti al funzionamento del mercato. Questi limiti sono chiamati dagli economisti **fallimenti**. Cosa vuol dire allora fallimento del mercato? Significa che il mercato non porta alla situazione di equilibrio che abbiamo spiegato in precedenza e, se anche portasse all'equilibrio, non è necessariamente detto che sia efficiente. Se questa è la situazione reale, allora è necessario che vi sia un ente esterno al mercato che sopperisca alle sue manchevolezze come, ad esempio, il governo centrale, le amministrazioni pubbliche locali, le associazioni o i club, in modo tale avvicinare quanto più possibile il mercato alla situazione ottimale (equilibrio + efficienza).

## 8. Il commercio influenza positivamente lo sviluppo economico?

L'ultimo argomento che ci resta da affrontare in merito al mercato come categoria logica, riguarda il rapporto tra commercio e sviluppo economico. Abbiamo già parlato del commercio, dobbiamo vedere allora che cosa s'intende per crescita economica. Si tratta di una definizione che ha a che fare con un importante indicatore economico, molto utilizzato, non solo dagli economisti, ma anche da studiosi di altre discipline sociali (sociologia, politologia, ecc.) e addetti ai lavori come politici, amministratori pubblici, uffici studi, ecc.. Si tratta del **PIL** ovvero del **Prodotto Interno Lordo**.

Una prima definizione di PIL consiste nella misurazione statistica (effettuata in Italia dall'Istituto centrale di statistica, l'ISTAT) della produzione nazionale finale di un determinato sistema economico. In altre parole, il PIL non è altro che il valore complessivo dei beni e servizi prodotti all'interno di una data area geografica (paese, regione, provincia, ecc.) in un certo intervallo di tempo (anno, semestre, ecc.) e destinati ad usi finali (consumi finali, investimenti, esportazioni nette). Da un punto di vista matematico, il PIL coincide con

<sup>17</sup> I monopoli (dal greco termine composto di *mónos* 'solo' e *-pōlion* '-polio' ovvero vendita) sono quei mercati in cui, a fronte di una domanda di un bene (o di un servizio) frammentata in un numero indefinito di compratori, l'intera offerta è invece concentrata nelle mani di un solo venditore che, di conseguenza, può influenzare il prezzo di mercato, manovrando direttamente la quantità che mette in vendita.

<sup>18</sup> Le esternalità possono essere negative o positive. Sono negative quando il soggetto, che è responsabile di impatti negativi, non paga al danneggiato un prezzo pari al danno o costo subito (ad esempio, un'impresa chimica di coloranti situata sulla cima di una collina e in prossimità di un fiume, non paga i costi di depurazione dell'acqua che sostiene invece un'impresa che produce birra la quale si trova lungo lo stesso corso del fiume ma più a valle). Sono positive quando i soggetti beneficiari di impatti positivi, prodotti da un altro soggetto, non pagano un prezzo corrispondente ai benefici ricevuti (ad esempio, il proprietario di un frutteto non paga nessun prezzo all'adiacente allevatore di api che, grazie alla sua attività, favorisce il processo d'impollinazione delle proprie piante da frutto).

la somma dei prodotti dei prezzi dei beni (e dei servizi) finali moltiplicati per le rispettive quantità vendute sul mercato dei beni e sul mercato dei fattori<sup>19</sup>.

Il PIL, oltre a misurare il valore della produzione nazionale finale, ha anche un altro significato. Vediamo che cosa succede nel diagramma di flusso circolare dell'economia di mercato, prima esaminato, quando viene speso un euro in più. Esaminiamone il suo percorso. Si supponga che inizialmente la moneta in questione (un euro) ci appartenga e stia nel nostro portamonete. Se volessimo un caffè, entriamo in un mercato di beni e servizi, per esempio il bar, la "Baracchina Rossa", con la nostra moneta. Nel momento in cui la moneta passa da noi alla cassa della "Baracchina Rossa", diventa un ricavo per quell'impresa. Quindi il PIL, inteso come valore complessivo dei beni finali, aumenta di un euro. Ma questa moneta non rimane a lungo nella cassa della "Baracchina Rossa", perché lo stesso bar la utilizza per pagare i fattori della produzione che acquista. Ad esempio, la nostra moneta può essere usata per pagare l'affitto del fondo commerciale che ospita il bar oppure per pagare lo stipendio di uno dei dipendenti. Comunque sia la nostra moneta entra a far parte del reddito di un altro individuo (proprietario del fondo commerciale o dipendente) e finisce nel suo portamonete. Questo semplice esempio ci mostra dunque come l'incremento del PIL di un euro, provocato dalla nostra spesa, si traduca anche in un aumento del reddito (sempre di un euro) per qualche altro individuo. In altri termini, il flusso di spesa generato dalle famiglie per l'acquisto di beni<sup>20</sup> risulta essere equivalente al flusso di reddito (salari, rendite, profitti) generato dalle imprese per l'acquisto dei fattori della produzione. Ecco perché il PIL può essere definito anche come la somma di tutti i compensi (redditi) erogata dal sistema delle imprese agli individui offerenti il servizio dei fattori produttivi.

Se a questo punto dovrebbero essere chiari i metodi di calcolo del PIL, resta ancora da far luce sull'importanza del suo significato. Perché questo indicatore è al centro delle preoccupazioni di governi, economisti, manager d'impresa e compagnia cantante? Di solito la crescita economica di un'area geografica (provincia, regione, nazione o continente) viene identificata dagli economisti con l'incremento del PIL<sup>21</sup>. Da un punto di vista logico, l'aumento del PIL è senz'altro un dato positivo per una data economia perché quando il volume della produzione finale cresce è più probabile che ci siano più lavoratori occupati e sicuramente, come si è visto prima, aumenta il livello complessivo del reddito da distribuire tra i detentori dei fattori produttivi. C'è dunque una certa correlazione positiva tra la grandezza del PIL e il livello d'occupazione e dei redditi. Questo indicatore, inoltre, serve anche come misura generale delle quantità di beni e servizi finali che possono essere acquistati dalle famiglie. Ecco perché i nostri governanti salutano con soddisfazione le stime degli istituti centrali di statistica (come Eurostat, Istat) quando riportano il PIL in crescita. Si è però veramente sicuri che questo indicatore economico sia una misura accurata del volume complessivo dei beni e servizi prodotti? Si deve osservare che il PIL viene espresso in moneta corrente (per esempio in euro correnti o dollari correnti) e non in termini di unità fisiche (o di quantità). Il PIL, in quanto misura del totale di spesa per tutti i beni e servizi di

<sup>19</sup> È importante sottolineare che gli statistici considerano unicamente per il suo calcolo i beni finali e non quelli intermedi ovvero quelli che hanno bisogno di subire un'ulteriore trasformazione prima di essere venduti come prodotti finiti. È evidente che nella somma che misura il PIL, gli organi centrali di statistica non registrano il valore di ogni bene prodotto ogni volta che viene venduto all'interno della stessa filiera altrimenti si avrebbero duplicazioni di valore.

<sup>20</sup> È evidente che si dovrebbero considerare per completezza anche gli acquisti che le imprese fanno per i beni d'investimento (macchinari, automezzi, ecc.) la cui utilizzazione finale si esaurisce all'interno delle stesse aziende.

<sup>21</sup> A tale proposito si identificano due tipologie di crescita: 1) la crescita estensiva si ha quando la produzione e la popolazione di una determinata area geografica crescono allo stesso ritmo (di conseguenza il PIL pro-capite rimane costante; 2) la crescita intensiva si ha quando il ritmo di crescita della produzione eccede quello della popolazione (il PIL pro-capite cresce).

una data economia, può aumentare, ad esempio, da un anno all'altro, perché è aumentata la produzione di beni e servizi oppure perché sono aumentati i prezzi. Per verificare se è aumentata su base annuale la quantità di beni e servizi prodotti dall'intero sistema economico è necessario depurare il PIL espresso in moneta corrente (**PIL nominale espresso in euro correnti**) dagli effetti dell'aumento dei prezzi (**inflazione**) ottenendo così il **PIL reale**. In pratica il calcolo del PIL reale risponde alla seguente ipotetica domanda: quale sarebbe il valore dei beni e servizi prodotti quest'anno se li valutassimo ai prezzi vigenti in un determinato anno passato? Se stimassimo il valore della produzione attuale a prezzi fissi (ovvero quelli vigenti in un determinato anno passato), il PIL reale mostrerebbe quanto la produzione totale di beni e servizi dell'economia sarebbe effettivamente cambiata nel tempo.

Facciamo un esempio numerico per capire meglio. Ipotizziamo che vi sia un sistema economico dove si producono e si scambiano soltanto due beni: pizze e panini. Nella tabella 1 abbiamo riportato le quantità e i prezzi di mercato dei due beni prodotti nel 2015, 2016 e 2017.

**Tabella 1 – Esempio: prezzi di mercato e quantità scambiate di pizze e panini**

Anno	Prezzo delle pizze	Quantità di pizze	Prezzo dei panini	Quantità dei panini
2015	1	100	2	50
2016	2	150	3	100
2017	3	200	4	150

Nella tabella 2 abbiamo riportato, per ciascun anno, il PIL totale nominale ottenuto dalla somma dei valori dei panini e delle pizze ai prezzi correnti, mentre nella tabella 3 abbiamo stimato il PIL totale reale ottenuto dalla somma dei valori dei due beni valutati a prezzi costanti ovvero riferiti ad un anno base preso come riferimento (nell'esempio il 2015).

**Tabella 2 – Esempio: PIL nominale (pizze e panini)**

Anno	PIL nominale pizze	PIL nominale panini	Totale PIL nominale
2015	$1 \cdot 100 = 100$	$2 \cdot 50 = 100$	200
2016	$2 \cdot 150 = 300$	$3 \cdot 100 = 300$	600
2017	$3 \cdot 200 = 600$	$4 \cdot 150 = 600$	1.200

**Tabella 3 – Esempio: PIL reale (pizze e panini)**

Anno	PIL reale pizze	PIL reale panini	Totale PIL reale
2015	$1 \cdot 100 = 100$	$2 \cdot 50 = 100$	200
2016	$1 \cdot 150 = 150$	$2 \cdot 100 = 200$	350
2017	$1 \cdot 200 = 200$	$2 \cdot 150 = 300$	500

Nel caso del PIL reale siamo certi che le sue variazioni siano attribuibili esclusivamente a variazioni di produzione dal momento che i prezzi sono tenuti costanti, quindi, come misura della produzione effettivamente realizzata dal sistema in grado di soddisfare i bisogni materiali degli individui, esso è sicuramente, rispetto al PIL nominale, un indicatore migliore del benessere economico collettivo. Si noti che se avessimo voluto in questo esempio calcolare la variazione dei prezzi tra un anno e i successivi, sarebbe bastato dividere il PIL

nominale (che dipende dalla quantità scambiate e dai prezzi) per il PIL reale (che dipende dalla sola variazione delle quantità). L'indice ottenuto in questo modo misura la sola variazione dei prezzi e prende il nome di **deflatore del PIL** (tabella 4). A differenza dell'esempio qui riportato, nella pratica si pone sempre il problema di calcolare, come variabile incognita, il PIL reale che può essere ottenuto facendo il rapporto tra PIL nominale e il suo deflatore (entrambi periodicamente resi noti dall'Istituto centrale di statistica).

**Tabella 4 – Esempio: deflatore del PIL (variazione dei prezzi)**

Anno	Deflatore del PIL= PIL nominale/PIL reale
2015	200/200=1
2016	600/350=1,71
2017	1200/500=2,40

Ritornando al tema della crescita da cui eravamo partiti, possiamo definire lo **sviluppo economico** come l'incremento del PIL reale in un determinato arco temporale (di solito l'anno). In altre parole la crescita economica può essere definita come l'incremento del valore della produzione dei beni (depurato dalle variazioni dei prezzi) a disposizione della popolazione di una certa area geografica o dei **redditi reali**<sup>22</sup> (anche questi depurati dalle variazioni di prezzi) con cui vengono remunerati i fattori produttivi impiegati in una determinata area geografica. Inoltre, la crescita può essere di due tipologie: 1) è estensiva quando la produzione e la popolazione di una determinata area geografica crescono allo stesso ritmo (di conseguenza il PIL pro-capite rimane costante; 2) è intensiva quando il ritmo di crescita della produzione eccede quello della popolazione (il PIL pro-capite cresce).

Una volta definita la crescita economica, resta da definire la sua relazione con il commercio. Intuitivamente potremmo dire che il commercio o lo scambio di mercato svolge un ruolo positivo per lo sviluppo economico perché permette di stimolare di più e meglio l'attività produttiva e consente dunque di raggiungere un volume maggiore di produzione (o di reddito collegato a tale produzione). Ma perché avviene questo fenomeno?

Per comprenderne la ragione dobbiamo introdurre il concetto di **efficienza nella produzione**. Un **processo produttivo** si definisce **efficiente** quando non ne esiste un altro alternativo in grado di produrre un output maggiore a parità di input impiegati oppure di non ottenere la stessa quantità di output con un minore impiego di input. Il concetto di efficienza nella produzione è analogo a quello che abbiamo esaminato per lo scambio. Infatti, come nello scambio efficiente non si può migliorare la situazione di un soggetto senza peggiorare la situazione di un altro individuo, così nel processo produttivo efficiente la situazione di massima produzione non può essere migliorata se non aumentando la quantità degli input utilizzati (causando dunque un peggioramento consistente in un aggravio di costo dovuto ad un maggior impiego di uno o più fattori produttivi).

<sup>22</sup> I redditi reali non misurano altro che il potere d'acquisto delle remunerazioni riconosciute alle famiglie in cambio delle prestazioni dei servizi dei fattori produttivi. Infatti, come si è argomentato prima a proposito del PIL reale, ogni forma di reddito espressa su base reale si calcola eliminando l'inflazione dal reddito nominale ovvero dividendo il reddito nominale per l'indice che misura la variazione dei prezzi (deflatore), di conseguenza se i prezzi ( $P$  nella formula sotto riportata) diminuiscono a parità di reddito nominale ( $Y_n$ ), il reddito reale ( $Y_r$ ) (il potere d'acquisto) aumenta:

$$Y_r = \frac{Y_n}{P}$$

Come si raggiunge una maggiore efficienza dal lato della produzione? Tale risultato si può conseguire attraverso una maggiore **specializzazione produttiva** degli operatori economici (nel modello esemplificato visto in precedenza si tratta delle imprese) e la **concorrenza**. Iniziamo dalla specializzazione produttiva. Ancora una volta ad occuparsi del tema fu ancora il padre fondatore della teoria economica, Adam Smith. Secondo il filosofo scozzese, prima ancora che gli uomini si riunissero in società organizzate, ogni individuo produceva da solo tutto ciò di cui aveva bisogno ovvero creava sia i propri beni di consumo sia quelli strumentali necessari a produrre i primi. In altre parole, tutti si comportavano come produttori totali. Tuttavia, data la notevole varietà dei lavori compiuti da un unico soggetto (falegname, agricoltore, fabbro, ecc.), si avevano inevitabilmente ricadute negative sulla qualità e quantità dei beni da egli stesso creati. Per ovviare a questo problema, Smith ci ricorda che i produttori, che erano stati fino ad allora totali ed indipendenti, decisero di riunirsi ed organizzarsi in una data società, ognuno specializzandosi in un particolare settore della produzione, diventando ciascuno un produttore parziale. Suddividendo la produzione della società in singoli compiti e favorendo così la specializzazione dei lavoratori in ciascuno di essi, si otteneva un incremento dell'efficienza di tutti. I guadagni di efficienza derivavano dalle maggiori capacità acquisite con la ripetizione e la pratica (le cosiddette **economie di pratica** che non sono trasmissibili perché incorporate in ciascun individuo; *learning by doing*) nonché dall'apprendimento mediante l'esperienza (le cosiddette **economie di apprendimento** che sono trasmissibili di generazione in generazione).

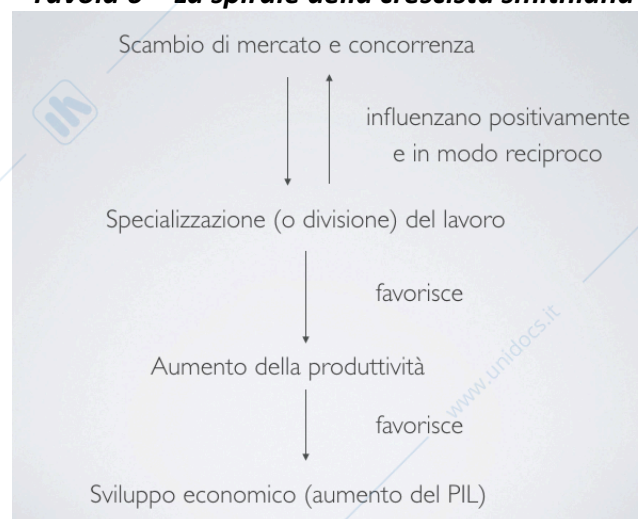
Facciamo un esempio di specializzazione. Ipotizziamo che vi sia un villaggio con tre famiglie: una si specializza nel confezionamento di abiti (famiglia Tessitori), un'altra nella produzione di alimenti (famiglia Fattori) e un'altra ancora nella costruzione di abitazioni (famiglia Costruttori). Poiché le famiglie migliorano le proprie capacità nelle attività nelle quali si specializzano, esse stesse acquisiscono un vantaggio in termini di produttività del lavoro. Ciò implica che la famiglia Tessitori (che confeziona abiti) sarà più produttiva evitando di dedicarsi alla produzione di alimenti o all'attività edilizia; analogamente la famiglia Fattori che produce alimenti, otterrà un maggiore prodotto concentrandosi nell'attività che saprà fare meglio, escludendo il confezionamento di abiti o la costruzione delle case. Analoghe considerazioni valgono per la famiglia Costruttori che costruisce case. Il risultato della specializzazione produttiva delle tre famiglie consiste dunque in **una maggiore produzione per l'intero villaggio** di vestiario, cibo e case, perché ognuna potrà ottenere la produzione massima possibile grazie alla propria esperienza lavorativa e alla propria capacità pratica. La maggiore produzione si tradurrà, a sua volta, in **un maggiore benessere materiale** per i membri di quella comunità.

Secondo Adam Smith il processo di specializzazione produttiva poteva realizzarsi solo se lo scambio di mercato si affermava come base stessa della vita associata sfruttando la naturale tendenza degli individui a scambiare merci tra loro (come abbiamo visto in precedenza). Se prima, infatti, ognuno produceva ciò di cui aveva bisogno (beni di consumo e beni strumentali) da solo, bastando in qualche modo a sé stesso, ora invece si affermava la necessità di scambiare ciò che si era prodotto con altri beni d'uso. Per l'economista scozzese la specializzazione produttiva è dunque strettamente connessa allo scambio di mercato perché quest'ultimo permette a ciascuno individuo di offrire ciò che ha deciso di produrre in base alle proprie inclinazioni personali. Se, per assurdo, non esistesse il mercato, tutti gli individui tornerebbero di nuovo ad essere produttori totali (ma il ragionamento è per assurdo perché gli uomini cercano relazioni con i propri simili perché sono animali sociali).

Il mercato, tuttavia, è qualcosa di più del semplice scambio. In esso entra in gioco, tra l'altro, **la concorrenza**. Se due produttori, ad esempio, producono entrambi aratri, il contadino che li usa sarà incline a comprare il bene strumentale da colui che produce gli aratri migliori, in grado di favorire maggiormente il suo lavoro, inducendolo a specializzarsi sempre più nell'attività agricola. In definitiva, sempre per Adam Smith, anche la concorrenza tra produttori è alla base dell'efficienza produttiva della società. Solo se in ogni ramo della produzione e del lavoro i migliori operatori (coloro che lavorano meglio, alla prova dei fatti) possono affermarsi a scapito dei peggiori, si potrà ottenere il massimo vantaggio (la massima produzione) per la comunità intera.

È proprio nell'ambito della visione smithiana della società e dell'economia che si innesta la spirale della crescita economica. Se infatti, come abbiamo visto, lo scambio di mercato e la concorrenza favoriscono la specializzazione del lavoro<sup>23</sup>, quest'ultima, a sua volta, stimola l'aumento della produttività (per l'operare delle economie di apprendimento e di pratica) e conseguentemente lo sviluppo economico (perché a parità di input impiegati, aumenta la capacità degli stessi fattori di aumentare l'output prodotto). Inoltre, tale spirale subisce un'ulteriore accelerazione perché lo scambio di mercato e la concorrenza sono, a loro volta, influenzati positivamente dalla specializzazione produttiva. Quest'ultima, infatti, aumenta i redditi, crea domande di nuovi beni, generando ulteriori spazi per lo scambio commerciale e la concorrenza. Lo schema di questa spirale è riepilogato nella tavola 6.

**Tavola 6 – La spirale della crescita smithiana**



## 9. Il mercato durante l'età pre-industriale

Esaminate le principali caratteristiche del mercato come categoria logica, dobbiamo passare all'analisi del mercato come categoria storica. In particolare, il nostro obiettivo è capire quale è stato il ruolo avuto dal mercato in Europa durante l'età pre-industriale. Tuttavia, prima di definire lo spazio occupato dal mercato, è necessario precisare le condizioni di fondo che hanno caratterizzato l'economia europea durante questa epoca storica.

L'aggettivo pre-industriale è entrato in uso tra gli storici a partire dagli anni Cinquanta del Novecento e si riferisce all'insieme delle economie europee che partirono dai secoli finali del Medioevo (metà del 1300) e arrivarono alla Prima Rivoluzione Industriale Inglese. Si tratta dunque di un lungo periodo storico di almeno 400 anni.

<sup>23</sup> Adam Smith, per la verità, non parla di specializzazione del lavoro ma di "divisione del lavoro", ma concettualmente il significato è identico a quello che abbiamo inizialmente definito.

Un primo carattere fondamentale di tali economie era rappresentato dal rilievo rivestito dal **settore primario** (agricoltura, caccia e pesca) la cui produzione era rivolta principalmente verso l'**autoconsumo**<sup>24</sup> delle famiglie contadine sparse nelle campagne. Il settore industriale (**secondario**) era invece scarsamente rilevante fatta eccezione per alcune forme proto-industriali<sup>25</sup> affermatesi più avanti, tra il XVI e il XVII secolo, mentre per il settore **terziario** si assisteva ad un suo graduale sviluppo con la crescita di alcuni importanti servizi come i trasporti, le assicurazioni, il credito e il commercio. La popolazione attiva<sup>26</sup> europea era dunque largamente impiegata nell'agricoltura, mentre quella non attiva era rappresentata prevalentemente (90%) dai fanciulli (aventi un'età compresa tra 0 e 14 anni) a testimonianza di una **speranza di vita** (vita media) molto bassa (35 anni). L'economia europea era caratterizzata anche da una forte polarizzazione nella **distribuzione della ricchezza** e del reddito. Gli storici stimano che il 10% della popolazione più ricca detenesse più del 70% della ricchezza complessiva<sup>27</sup>. Inoltre, alcuni studiosi ritengono che più del 20% della popolazione urbana visse in condizioni di indigenza. Infine, l'economia europea era caratterizzata da una bassa **produttività** dei propri fattori della produzione.

Che cos'è la produttività? Nella teoria economica, la produttività è un indicatore che esprime l'attitudine a conseguire un risultato superiore ai mezzi impiegati. Nella sua formulazione più generale, la produttività può essere definita come il rapporto tra la quantità di output e le quantità di uno o più input richiesti per la sua produzione. Se  $Q$  è la quantità prodotta di un bene e gli input sono il capitale ( $K$ ) e il lavoro ( $L$ ), allora la produttività del lavoro  $Pr_L$  è data da:

$$Pr_L = \frac{Q}{L}$$

mentre la produttività del capitale  $Pr_K$  è data da:

$$Pr_K = \frac{Q}{K}$$

Si può calcolare anche la produttività totale del processo produttivo  $Pr_T$  dove  $a$  e  $b$  rappresentano il peso relativo di ciascun fattore all'interno dell'impresa:

$$Pr_T = \frac{Q}{(a * L + b * K)}$$

<sup>24</sup> L'autoconsumo è l'utilizzazione di una parte o della totalità della produzione di un particolare bene (ad esempio di un genere alimentare) da parte degli stessi produttori.

<sup>25</sup> La proto-industria era una forma di organizzazione industriale che ha preceduto la Prima rivoluzione industriale inglese del XVIII secolo ed era particolarmente diffusa nel settore tessile. Alcuni mercanti-imprenditori, di fronte agli ostacoli e alle limitazioni posti dai regolamenti corporativi delle città, ricorrevano all'industria a domicilio nelle campagne. In altre parole, l'imprenditore che possedeva materie prime (in particolare lino e canapa) e i telai, affidava i processi di lavorazione alle famiglie dei contadini che così potevano vantaggiosamente integrare il lavoro dei campi con quello al telaio. Questo tipo di organizzazione era vantaggioso anche per i mercanti-imprenditori che potevano approfittare di un basso costo della manodopera.

<sup>26</sup> La popolazione attiva è quella parte di popolazione (di età non inferiore ai 15 anni) che è in grado di svolgere la propria attività lavorativa.

<sup>27</sup> È da notare come la situazione distributiva non sia cambiata nel corso dei secoli successivi. Stime delle Nazioni Unite ci dicono che ancora oggi la detenzione di ricchezza è fortemente polarizzata: circa il 2% della popolazione adulta del mondo possiede oltre la metà di tutta la ricchezza mondiale. La situazione, ovviamente, cambia da paese a paese. Ad esempio, il 10% più ricco della popolazione adulta possiede in Cina il 40% della ricchezza nazionale, mentre negli Stati Uniti arriva al 70%. In Italia tale percentuale ammonta al 46%. È da sottolineare, inoltre, che in tempi di crisi economiche la forbice fra ricchi e poveri tende ad allargarsi.

Stando così le cose, si capisce che la produzione di un'impresa o di un intero comparto produttivo può aumentare o perché si aumenta la quantità impiegata degli input oppure perché si aumenta la produttività dei fattori produttivi impiegati (input). Perché allora nelle economie pre-industriali i livelli di produttività aumentavano di poco? Si possono individuare tre ragioni. Il primo motivo è da ricercare nel **modesto progresso tecnologico** che era raggiunto nel settore primario (allora, come abbiamo già sottolineato, prevalente). Questo non significa che non fossero raggiunti progressi tecnici nell'agricoltura (ad esempio, miglioramenti dell'aratro), ma la loro portata non era così eccezionale da provocare un brusco incremento della produzione agricola. La seconda ragione va ricercata nell'**insufficiente disponibilità** (qualitativa e quantitativa) **del fattore capitale** sempre in campo agricolo. In altri termini, si faceva quasi sempre uso di mezzi strumentali rudimentali (come la zappa, il piccone, falce, ecc.) e non sempre l'energia animale era sempre disponibile (pochi se la potevano permettere). Infine, la bassa produttività era causata da bassissimi livelli d'istruzione e scarse qualifiche professionali da parte della massa lavoratrice (in pratica da un basso **capitale umano**)<sup>28</sup>.

Tornando al nostro interrogativo iniziale riguardante il ruolo del mercato nell'età pre-industriale, abbiamo già accennato al fatto che non sempre sono state presenti nella storia le condizioni capitalistiche di base sulle quali si fonda il mercato. Anche nell'età pre-industriale quasi mai era legalmente sancito un diritto di proprietà per tutte le persone facenti parte di una determinata comunità (si pensi, ad esempio, alle condizioni dei contadini nella società feudale). Anche la libera iniziativa economica era spesso assente (si pensi allo stato di semi-schiavitù dei servi della gleba). Inoltre, l'arricchimento non era eticamente accettato, in particolare dall'aristocrazia e dalla chiesa. Infine, gli scambi commerciali non sempre erano regolati attraverso il semplice meccanismo della concorrenza (che invece abbiamo visto essere, nella logica smithiana, un importante elemento di stimolo alla specializzazione produttiva), avendo situazioni di monopoli che limitavano la libera formazione dei prezzi (si pensi al controllo della produzione e della vendita di certi manufatti artigianali svolto dalle corporazioni cittadine).

Le considerazioni appena esposte ci fanno capire dunque che gli scambi mercato non potevano essere l'unica forma di circolazione dei beni nell'età pre-industriale. Come ci ricorda Paolo Malanima nel suo saggio (a cui si rimanda), ancora nel tardo Medioevo gli scambi di mercato non occupavano uno spazio centrale come conosciamo oggi, essendo affiancati da altre forme di circolazione non di mercato ben più importanti quali l'autoconsumo, la redistribuzione e la reciprocità. Il mercato riguardava solo i prodotti ad alto valore aggiunto come, ad esempio i tessuti di valore o le spezie, richiesti da una clientela ricca ma numericamente limitata, in genere rappresentata dall'aristocrazia.

Oltre alla mancanza delle condizioni di base del capitalismo, vi era anche un'altra ragione per cui il mercato rivestiva un ruolo marginale nella fase iniziale dell'età pre-industriale. Se gli scambi di mercato erano poco diffusi in quella fase storica era perché vi era una limitata specializzazione produttiva che, come diceva Adam Smith, dipendeva, a sua volta, da un basso livello della domanda aggregata (corrispondente alla somma di tutte le domande individuali). Facciamo un esempio per chiarire quest'ultimo concetto. Tornando al caso del villaggio in cui operano solo tre famiglie (Tessitori, Costruttori e Fattori), ciascuna di esse

---

<sup>28</sup> Come si vede più avanti, la produttività subì una forte accelerazione nelle società industrializzate. Questo fenomeno è dipeso da una serie di fattori quali: 1) un aumento della divisione del lavoro nei processi produttivi; 2) la produzione di massa e standardizzata (che permette di conseguire le cosiddette "economie di scala"); 3) un più intenso sviluppo tecnologico (innovazioni della rivoluzione industriale) e un più elevato livello di istruzione (maggiore capitale umano).

deve avere degli stimoli adeguati per specializzarsi. Ad esempio, la famiglia Tessitori potrebbe avere una particolare vocazione per il confezionamento degli abiti, tuttavia, fintanto che non vi è una domanda sufficientemente estesa per il vestiario tale da giustificare l'impegno a tempo pieno di tale famiglia nel settore tessile, essa dedicherà parte del proprio tempo anche in altre attività (ad esempio all'agricoltura e alla costruzione di case). È evidente che la domanda di vestiario (come del resto di case o di beni primari) si espande solo con l'aumento del reddito aggregato, ovvero della somma dei redditi di tutte le famiglie, che, a sua volta, dipende dall'incremento della popolazione e dall'aumento del reddito pro-capite. Solo se il villaggio si espande con l'arrivo di nuove famiglie allora la domanda di vestiario aumenterà e con essa si intensificherà la specializzazione del lavoro da parte della famiglia Tessitori (così accadrà per le altre due famiglie che sopperiranno, a loro volta, un incremento della domanda aggregata verso i propri prodotti).

Lo stesso tipo di processo è avvenuto anche dal punto di vista storico. Solo attraverso la graduale crescita della domanda aggregata è stato possibile nell'Europa del tardo Medioevo allargare gli spazi della specializzazione produttiva stimolando ulteriormente gli scambi di mercato. È, infatti, dalla fine del XIV secolo che, entrando in crisi l'economia delle corti feudali<sup>29</sup>, si assistette alla fine dell'isolamento dei centri rurali che erano stati per lungo tempo soggiogati alle esigenze produttive del signore. Questo fenomeno, accompagnato dall'incremento demografico delle città e dal graduale miglioramento nel sistema dei trasporti (di mare, fiume e terra), incrementò la domanda aggregata estendendo così progressivamente il volume dei beni e servizi scambiati.

---

<sup>29</sup> Tale economia, era, generalmente, di sussistenza, e tendeva a produrre il più possibile all'interno di un feudo nell'ottica dell'autoconsumo.

## Appendice 1 - Rivoluzioni industriali ed economie di scala

La **prima rivoluzione industriale** fu un processo di cambiamenti economici, tecnologici e sociali che trasformarono l'Inghilterra, tra il 1760 e la seconda metà dell'Ottocento, da una società prevalentemente agricola ad una dominata dallo sviluppo delle industrie manifatturiere. I caratteri fondamentali di questa trasformazione possono essere riepilogati nei seguenti punti:

- 1) le **innovazioni tecnologiche** di questa fase storica, in particolare la "macchina a vapore", riguardarono prevalentemente settori come il minerario, il tessile, la metallurgia e la meccanica;
- 2) fino alla metà dell'Ottocento, anche se non mancarono casi di collaborazione tra mondo scientifico ed iniziative imprenditoriali, lo sviluppo tecnologico si mosse in maniera pressoché indipendente dalle scoperte scientifiche. In questa fase storica contarono di più, nei processi di innovazione industriale, i procedimenti di carattere pionieristico di tipo **trial and error** ("prova e sbaglia");
- 3) grazie ai progressi tecnologici realizzati nel settore secondario, gli imprenditori industriali poterono ottenere un maggior controllo dei processi produttivi e realizzare così una più efficiente e razionale **divisione del lavoro** che permise loro di incrementare la produttività dei fattori produttivi impiegati;
- 4) la rivoluzione industriale ebbe importanti **ripercussioni economico-sociali** come la costante crescita del PIL pro-capite nei paesi di volta in volta coinvolti da questo cambiamento (in primis l'Inghilterra, poi il Belgio, quindi la Francia, la Germania, ecc.), accompagnato dal progressivo processo di urbanizzazione.

La **seconda rivoluzione industriale**, che abbracciò la seconda metà dell'Ottocento e la prima metà del Novecento, riguardò ancora una volta il settore secondario ma ebbe caratteri completamente differenti dalla prima perché fece perno su nuovi settori produttivi ed ebbe differenti protagonisti nazionali. In estrema sintesi, gli elementi principalmente caratterizzanti possono essere così riassunti:

- 1) l'**Inghilterra**, pur restando una potenza politica di tutto rispetto a livello mondiale, conobbe un **progressivo declino** sul piano **economico** pur continuando a crescere e ad approfondire la sua trasformazione strutturale (il peso del settore agricolo si riduceva sempre più a favore dell'industria e dei servizi). I tassi di crescita dell'economia inglese furono, infatti, complessivamente inferiori a quelli dei nuovi paesi emergenti, in particolare Stati Uniti e Germania che, già a partire dagli anni Settanta dell'Ottocento, iniziarono a far registrare incrementi del reddito pro-capite ben più alti di quello inglese;
- 2) il ruolo della **scienza** divenne sempre più importante nella creazione delle innovazioni tecnologiche che furono sfruttate nei **nuovi settori industriali** rappresentati dall'acciaio, dall'elettricità e dalla chimica;
- 3) in questi ultimi settori assunsero un'enorme importanza alcuni elementi nella selezione delle tecnologie, in particolare ebbero una notevole importanza le cosiddette **economie di scala**.

Per capire la rilevanza delle **economie di scala** da un punto di vista storico, diamone dapprima una definizione ricorrendo ad un semplice esempio numerico. Questa appendice si conclude poi con alcune considerazioni di carattere storico-economico sulle economie di scala.

Per economie di scala s'intende la diminuzione del costo totale medio di produzione (ad esempio di un'impresa o di un determinato settore produttivo), dati i costi dei fattori della produzione (macchinari, lavoro ed altri input), all'aumentare della dimensione dell'impianto

o della quantità prodotta. Raggiunta una certa dimensione, i costi possono smettere di diminuire e cominciare ad aumentare ed allora, in tal caso, si afferma che si hanno **diseconomie di scala**.

Facciamo il seguente esempio. Poniamo di avere un'impresa che produca un bene generico e impieghi due soli fattori della produzione: il lavoro ( $L$ ) e il capitale ( $K$ ). Ipotizziamo, inoltre, che il lavoro (ad esempio, numero dei dipendenti impiegati) sia il fattore che può essere variato nel breve periodo per incrementare la produzione, mentre il capitale sia il fattore che, entro certi limiti, possa essere impiegato in quantità costante qualunque sia la quantità prodotta (ad esempio, viene usato un solo macchinario per produrre le unità del bene in questione). Nella tabella A1.1 abbiamo riportato il numero delle unità del bene ( $Q$  nella seconda colonna) che è possibile ottenere ai differenti livelli di occupazione dell'impresa ( $L$  nella prima colonna). Ad esempio, se l'impresa impiega un lavoratore, essa otterrà 10 unità di prodotto, se ne impiega 2, ne potrà ottenere 30, con 3 ne potrà produrre 60 e così via. Con questi dati è possibile calcolare il prodotto medio dell'impresa ( $PME$ ) che si ottiene dividendo la quantità prodotta per il numero dei lavoratori impiegati (riportato nella terza colonna della tabella A1.1):

$$PME = \frac{Q}{L}$$

**Tabella A1.1 – Prodotto medio ( $PME$ ) dell'impresa**

<b>L</b>	<b>Q</b>	<b>PME</b>
1	10	10,0
2	30	15,0
3	60	20,0
4	80	20,0
5	90	18,0
6	95	15,8

Inoltre, l'impresa si troverà a sostenere due tipologie di costi. Da una parte, vi sono i **costi fissi** ( $CF$ ) che possono essere definiti come i costi che non variano al variare della quantità prodotta. Nel nostro esempio essi sono rappresentati dal costo dell'unico macchinario impiegato (poniamo che il costo dell'impianto sia di 10.000 €). Dall'altra, vi sono i **costi variabili** ( $CV$ ) ovvero i costi che variano in funzione della quantità prodotta dei beni. Nel nostro caso essi sono rappresentati dal costo complessivo dei lavoratori assunti dall'impresa. La somma dei costi fissi ( $CF$ ) e dei costi variabili ( $CV$ ) dell'impresa equivarrà al **costo totale** ( $CT$ ) sostenuto dall'impresa per produrre il bene in questione:

$$CT = CF + CV$$

Nella tabella A1.2, abbiamo riportato i valori dei costi fissi e variabili, nonché del costo totale dell'impresa facendo l'ipotesi che ogni lavoratore le costi 1.000 €. Date queste premesse, possiamo allora ricavare anche il costo medio fisso ( $CFME$ ) e il costo medio variabile ( $CVME$ ) ottenuti dividendo rispettivamente i costi fissi e i costi variabili per le unità prodotte:

$$CFME = \frac{CF}{Q}$$

$$CVME = \frac{CV}{Q}$$

Con semplici passaggi matematici (sotto riportati) si osserva che il costo medio totale ( $CTME$ ) non è altro che la somma di  $CFME$  e  $CVME$ :

$$CTME = \frac{CT}{Q} = \frac{(CF + CV)}{Q} = \frac{CF}{Q} + \frac{CV}{Q} = CFME + CVME$$

**Tabella A2.2 – Costo totale medio ( $CTME$ ) dell'impresa**

L	Q	CF	CV	CT	CFME	CVME	CTME
1	10	10.000	1.000	11.000	1.000	100,0	1.100,0
2	30	10.000	2.000	12.000	333,3	66,7	400,0
3	60	10.000	3.000	13.000	166,7	50,0	216,7
4	80	10.000	4.000	14.000	125,0	50,0	175,0
5	90	10.000	5.000	15.000	111,1	55,5	166,6
6	95	10.000	6.000	16.000	105,3	63,2	168,5

Ritornando alla precedente definizione che abbiamo dato delle economie di scala ovvero la riduzione del costo totale medio all'aumentare dell'output prodotto, è facile verificare dalla tabella A1.2 che questa impresa riesce a conseguire economie di scala fino all'impiego di 5 lavoratori per passare poi alla situazione opposta (diseconomie di scala) dal sesto addetto in poi. Per quale ragione avviene questo cambiamento?

Se ritorniamo alla scomposizione del costo totale medio  $CTME$  notiamo che è dato dalla somma di un costo fisso medio ( $CFME$ ) sempre decrescente (perché i costi fissi sono sempre gli stessi qualunque sia la quantità prodotta) e di un costo variabile medio ( $CVME$ ) inizialmente decrescente e poi crescente. Perché il costo variabile medio ha apparentemente questo strano andamento? Proviamo a scomporlo sapendo che il costo variabile ( $CV$ ) è dato dal salario di ciascun addetto (ovvero  $W$  che è uguale a 1.000 €) moltiplicato il numero di lavoratori impiegati. Come possiamo vedere dalle relazioni matematiche sotto riportate, il costo variabile medio può essere agevolmente riscritto in funzione inversa del prodotto medio ( $PME$ ) che abbiamo calcolato nella tabella A1.1.

$$CVME = \frac{CV}{Q} = \frac{W * L}{Q} = W * \frac{1}{\left(\frac{Q}{L}\right)} = W * \frac{1}{PME}$$

In altre parole, fintanto che la produttività dei lavoratori, rappresentata, per come l'abbiamo sempre definita in queste dispense, da  $PME$ , aumenta, il costo medio variabile medio ( $CVME$ ) non può che diminuire e dunque nell'impresa si avranno sempre economie di scala. Quando invece la produttività del fattore variabile (nel nostro esempio, il lavoro) inizia a diminuire allora si creano le condizioni di un aumento del costo variabile medio che, se non

compensato dalla riduzione del sempre decrescente costo fisso medio, si tradurrà in un aumento del costo totale medio. La conclusione che possiamo trarre da questo semplice esempio è che esiste sempre una quantità ottimale di fattori variabili (nell'esempio un certo numero lavoratori) che, per una data quantità di fattori fissi (nell'esempio si trattava soltanto un macchinario), corrisponde alla massima produttività realizzabile da parte dell'impresa. Oltre quella quantità ottimale, la produttività dei fattori variabili diminuisce e conseguentemente i costi medi variabili aumentano.

È facilmente intuibile che quanto più i processi produttivi fanno uso di fattori fissi (in genere rappresentati dal fattore capitale) e meno di fattori variabili (ricollegabili al lavoro), tanto più risulta essere rilevante il fenomeno delle economie di scala. Tali processi si chiamano *capital intensive*. Ciò avvenne durante la seconda rivoluzione industriale quando si avvertì la necessità di costituire grandi imprese per i settori della chimica, dell'energia elettrica e della metallurgia, che mediamente nascevano già di più grande dimensione rispetto a quelle della prima rivoluzione industriale. Fu così che in certi ambienti favorevoli a tali sviluppi, in particolare negli Stati Uniti, ma anche in Germania, si affermò la **grande impresa**.

## **Appendice 2 - La teoria dei vantaggi comparati**

Quando ci svegliamo la mattina, ci prepariamo una bella spremuta con le arance coltivate in Sicilia oppure ci beviamo un buon caffè con una miscela di chicchi provenienti dal Brasile. Accendiamo la nostra televisione di marca giapponese o tedesca ed ascoltiamo il telegiornale trasmesso dagli studi Rai di Roma. Poi ci vestiamo e, tra i nostri indumenti, abbiamo una camicia confezionata in Italia con cotone coltivato in India e un paio di pantaloni jeans prodotti in Cina. Quindi, prendiamo la nostra auto, costruita con pezzi provenienti da una decina di paesi diversi, e andiamo all'università dove seguiamo una lezione tenuta da un insegnante di lingua straniera. Qual è la morale della nostra storiella giornaliera? Ogni giorno la nostra vita dipende da persone sparse per il mondo, che nella maggior parte dei casi neanche conosciamo, ma che ci forniscono i beni e i servizi di cui abbiamo bisogno. Questa interdipendenza è possibile grazie alla presenza di scambi sui mercati che collegano le regioni di uno stesso paese o paesi differenti. Le persone che ci forniscono questi beni e servizi, non lo fanno per pura generosità o perché sono preoccupate del nostro benessere, ma più semplicemente offrono quello che producono perché ottengono qualcosa in cambio. Esse sono consapevoli del fatto che, specializzandosi in una determinata produzione di un bene o di un servizio, potranno sempre trovare nel mercato interno del paese o all'estero compratori in grado di assorbire l'output della propria attività e, una volta ottenuto in cambio un certo reddito, potranno acquistare i beni e servizi loro necessari per sopravvivere o vivere meglio. In pratica, come abbiamo già ripetuto più volte, viviamo in un mondo di tantissimi **produttori parziali** che, specializzandosi in una particolare attività produttiva, hanno poi bisogno delle produzioni altrui per acquisire, attraverso gli scambi su mercati interni o internazionali, l'insieme di beni e servizi che ritengono più adeguati al loro modo di vivere compatibilmente alle proprie disponibilità monetarie. In definitiva, tutti gli individui, appartenenti alle specie umana, si comportano come "animali sociali" (nel senso che trattengono relazioni con i propri simili) traendo beneficio dalla **specializzazione produttiva** e dal **commercio**.

Come i residenti di un dato paese beneficiano degli scambi sui mercati interni, così anche i residenti di nazioni diverse possono fare altrettanto sui mercati internazionali. Così, come abbiamo detto all'inizio di questa appendice, molti dei beni che i cittadini italiani consumano sono prodotti all'estero, ma anche molti dei beni prodotti in Italia vengono venduti all'estero. Gli acquisti di beni prodotti all'estero e venduti nel nostro paese sono denominati

**importazioni**, mentre le vendite dei beni prodotti internamente e venduti all'estero si chiamano **esportazioni**. La contabilità delle importazioni e delle esportazioni di ciascun paese viene riepilogata in un conto economico che prende il nome di **bilancia commerciale**. Per analizzare come due ipotetici paesi decidano di specializzarsi in una determinata produzione e riescano a trarre un reciproco beneficio dal commercio internazionale, riprendiamo un esempio formulato due secoli fa (1817) dall'economista inglese David Ricardo nell'ambito di una sua teoria nota nella letteratura economica come **teoria dei vantaggi comparati**. Ipotizziamo di avere due paesi, Inghilterra e Portogallo, e due sole possibili produzioni, vestiti e vino. Nella tabella A2.1 è riportato il numero delle ore di lavoro necessario a realizzare la medesima quantità, espressa in chilogrammi (ad esempio 10 Kg.), dei due beni nei due diversi paesi.

**Tabella A2.1 – Numero di ore di lavoro nelle produzioni di vino e tessuti in Inghilterra e Portogallo**

PRODOTTI PAESI	VESTITI (ORE LAVORO PER 10 Kg.)	VINO (ORE LAVORO PER 10 Kg.)	TOTALE (ORE LAVORO)
INGHILTERRA	100	120	220
PORTOGALLO	90	80	170

Come si può vedere da questa tabella per produrre la stessa quantità di ciascun bene, le due nazioni impiegano un diverso ammontare di lavoro. Se misuriamo il costo di produzione dei due beni con il numero delle ore di lavoro necessario a produrli, notiamo che i due paesi hanno costi completamente diversi. Infatti, per produrre 10 Kg. di vino e tessuto, l'Inghilterra sostiene costi maggiori perché impiega complessivamente 220 ore di lavoro mentre in Portogallo ne occorrono solo 170 (si veda l'ultima colonna della tabella dove sono riportati le ore lavorative totali). La prima osservazione che viene da fare è che il Portogallo è più efficiente in senso assoluto rispetto all'Inghilterra perché impiega quantità di lavoro inferiori in entrambe le produzioni. In questo caso si dice che il Portogallo gode di un **vantaggio assoluto** verso l'Inghilterra perché ha una produttività maggiore nella realizzazione dei due beni in quanto impegna quantità inferiori di lavoro nelle rispettive produzioni. La seconda osservazione riguarda la situazione dei due singoli paesi. Partiamo dall'Inghilterra. Anche se tale paese è meno efficiente in entrambe le produzioni, la sua inefficienza è relativamente minore nella produzione dei vestiti perché l'impiego di lavoro è minore rispetto alla produzione di vino dove occorrono 20 ore lavorative in più. Il Portogallo, invece, si trova nella situazione inversa, perché è più efficiente nella produzione di vino rispetto alla produzione dei vestiti, impiegando 10 ore lavorative in meno. In termini relativi o comparati, possiamo dire che il **vantaggio di produttività** o il **vantaggio comparato** del Portogallo è maggiore nella produzione del vino e allo stesso modo che l'Inghilterra ha un **vantaggio relativo o comparato** nella produzione dei vestiti. Ricardo dimostrò che in questa situazione entrambi i paesi possono trarre vantaggio dalla specializzazione produttiva, dedicandosi, in particolare, alla produzione del bene in cui godono del più elevato vantaggio comparato. In questo caso per l'Inghilterra è più conveniente specializzarsi nella produzione dei vestiti che, in parte, consumerà al suo interno e, in parte, esporterà in Portogallo, così come per quest'ultimo paese è più conveniente specializzarsi nella produzione di vino che, in parte, consumerà al suo interno e, in parte, esporterà in Inghilterra. Infatti, l'Inghilterra, producendo, ad esempio, 20 Kg. di tessuti (10 dei quali consuma al suo interno e 10 li esporta in Portogallo) ha un risparmio pari a 40 ore di lavoro, mentre il Portogallo, dal canto suo,

specializzandosi nella produzione di vino, può produrre 20 Kg. di vino (10 dei quali consuma al suo interno e 10 li esporta in Inghilterra) con un risparmio complessivo di 20 ore di lavoro. Globalmente l'ammontare complessivo di due beni a disposizione dei due paesi è lo stesso (20 Kg. di vestiti e 20 Kg. di vino) ma, attraverso la specializzazione e lo scambio, i due paesi realizzano un risparmio di lavoro complessivamente pari a 60 ore lavorative che potranno essere utilizzate per produrre quantità ulteriori dei due beni. In conclusione, dunque, perché i due paesi possano trarre dei vantaggi dal commercio internazionale, non è necessario che un paese goda di un vantaggio assoluto rispetto ad un altro nella produzione di un determinato bene ma è, invece, sufficiente che il vantaggio di costo sia comparato ovvero che il paese sia relativamente più efficiente in una data attività rispetto ad altre produzioni alternative. La teoria dei vantaggi comparati rappresenta l'architettura del **teorema di Eli Heckscher e Bertil Ohlin** (due economisti svedesi del Novecento) per la cui trattazione si rimanda al saggio di G. Federico.

### **Appendice 3 - Le crisi economiche**

#### **La grande depressione del 1873**

Con questa espressione viene indicato quel periodo di prolungata recessione dell'economia mondiale che può essere approssimativamente esteso dal 1873 al 1896. Questa fase economica fu caratterizzata da una fase di accentuata caduta dei prezzi e, quindi, da fenomeni di crisi economica, caratterizzata da un calo della produzione industriale e da un aumento della disoccupazione.

In linea generale le principali cause di questo periodo di recessione economica possono essere individuate: 1) nella caduta della produzione aurifera, che in un regime di *gold standard* (il sistema monetario internazionale allora prevalente) non era più in grado di fornire una copertura per tutta la moneta necessaria agli scambi internazionali; 2) nello sviluppo delle ferrovie e delle navi a vapore che consentì una maggiore integrazione nel mercato mondiale dei beni industriali attraverso una brusca riduzione dei costi di trasporto; 3) nella forte concorrenza internazionale che subì il settore primario europeo dalla produzione agricola di alcuni paesi dell'America Latina, della Nuova Zelanda, dell'Australia e degli Stati Uniti.

Di fronte alla caduta generalizzata dei prezzi e all'inasprirsi della concorrenza sia nel settore primario che in quello secondario, l'immediata ed istintiva risposta dei governi europei fu l'adozione di politiche protezionistiche al fine di annullare o limitare l'afflusso di merci estere. La grande depressione del XIX secolo dette avvio anche ad importanti processi di trasformazione dell'assetto economico mondiale. In primo luogo, si ebbe una ridefinizione dei rapporti di forza tra le varie nazioni occidentali: all'ascesa di nuove potenze industriali come gli Stati Uniti e la Germania si contrapponeva il declino dell'Inghilterra che era stato il leader economico mondiale dall'inizio della prima rivoluzione industriale. In secondo luogo, si ebbe il declino di alcuni settori trainanti del precedente periodo di sviluppo industriale (tessile, metallurgico) e l'affermarsi di nuovi settori (chimico, elettrico, acciaio) che caratterizzavano la cosiddetta seconda rivoluzione industriale.

#### **La grande depressione del 1929**

Tradizionalmente la grande crisi del 1929 viene fatta iniziare dalla caduta della borsa di New York con una serie di giornate nere a partire dal 24 ottobre 1929. Avvisaglie di andamenti negativi vi erano state però negli Stati Uniti anche precedentemente nel corso del '29, mentre la Germania, che fu il secondo polo della crisi, era già entrata in forti difficoltà un anno prima, a partire dalla fine del 1928. La situazione economica di molti paesi precipitò

senza ripresa fino al 1932, con particolare contrazione del settore industriale e del commercio internazionale che collassò ad un terzo in valore e a tre quarti in volume. I due paesi più colpiti furono la Germania e gli Stati Uniti (ovvero i paesi *leader* della seconda rivoluzione industriale) e poiché la crisi tedesca iniziò prima, si può dire che ci fu un bipolarismo della crisi, con un focolaio in Europa e uno negli Stati Uniti, anche se quest'ultimo è stato studiato di più da storici ed economisti.

Gli effetti sociali di questa crisi in un contesto dove il *welfare state* (stato sociale) forniva reti di protezione modeste furono dirompenti, con lunghe code di disoccupati che cercavano un piatto di minestra o un aiuto per acquistare casa.

Una crisi di proporzioni così vaste fu caratterizzata dalla presenza dei seguenti fattori: 1) i mutamenti strutturali che avevano avuto luogo nel settore industriale degli anni Venti (in particolare nel settore meccanico, come quello automobilistico e del suo indotto) avevano reso sia il mercato dei prodotti (aumento del grado di monopolio) sia quello dei fattori produttivi (specialmente il fattore lavoro) meno flessibili di prima, rendendo più arduo ristabilire automaticamente l'equilibrio di mercato (uguaglianza tra domanda globale ed offerta globale) dopo uno *shock* di tale portata; 2) la crisi di sovrapproduzione, che ne derivava, determinava una situazione in cui produzione, reddito, investimenti e prezzi iniziavano a declinare: questo fenomeno, come accennato, avvenne prima in Germania e poi si manifestò negli Stati Uniti ancor prima della caduta della borsa di New York (24 ottobre 1929). È da ritenere che il crack borsistico sia stato eccessivamente enfatizzato come motivo scatenante della crisi. A riprova di ciò si può ricordare che si ebbero crisi di borsa, sia prima sia dopo quella del 1929, di maggiori proporzioni senza conseguenze di crisi così gravi; 3) ciò che rese la crisi subito così seria fu una politica monetaria statunitense, ma anche tedesca, molto restrittiva (i tassi di interesse non furono abbassati dalle banche centrali) che produsse panico finanziario, fallimenti a catena di imprese e deflazione; 4) la trasmissione della crisi dai paesi che la generarono agli altri avvenne attraverso i meccanismi della caduta dei prezzi, di una mal interpretata ortodossia fiscale (si continuò a credere nei bilanci pubblici in pareggio, anche quando la diminuzione delle entrate spingeva i governi a tagliare la spesa pubblica e aumentare le tasse nel bel mezzo della crisi) e di un crescente protezionismo (nel 1931 tutti i paesi, nessuno escluso, aumentarono sostanzialmente i livelli di protezione delle proprie produzioni).

Era evidente che in una situazione di protezionismo generalizzato si aggravavano ancor di più le conseguenze della crisi economica. Se un paese inaspriva il livello di protezione del proprio *output*, con lo scopo di importare meno ed esportare di più, di fatto provocava la stessa reazione anche da parte degli altri paesi. La conseguenza era che tutti i paesi inaspravano contemporaneamente il protezionismo, determinando una contrazione delle importazioni di tutti i paesi che, a sua volta, determinava una diminuzione delle esportazioni di tutti i paesi, dato che a livello aggregato (mondiale) importazioni ed esportazioni dovevano equivalersi. La diminuzione delle esportazioni, a sua volta, faceva diminuire il reddito nazionale di ogni singolo paese e alimentando così una spirale negativa.