

Economia politica

Breve corso introduttivo

Non c'è buon vento
per il marinaio che
non sa dove andare.
Seneca

Per una comunicazione efficace è necessario che le parti condividano almeno la lingua (o un capace e affidabile traduttore). Ci si può intendere anche gesticolando ma in questo caso la comunicazione è funzionale alla semplice sopravvivenza immediata. In questo modo non è possibile spiegare a qualcuno la funzione derivata di un integrale e nemmeno la struttura interna del corpo umano. In entrambi i casi mancherebbero i segni per distinguere gli elementi necessari alla spiegazione. Per rendere semplice un concetto è necessario disporre delle parole adatte per descriverlo. Se vogliamo discutere insieme di economia è necessario che condividiamo e comprendiamo bene le parole che saranno utilizzate per descriverla. Una buona riflessione sull'economia contemporanea ci costringe a partire da qui. Ciò vi costringerà ad interrompermi continuamente per costringermi ad essere chiaro e preciso. Mi aspetto che lo facciate. Non fatevi intimidire: l'insieme delle cose che non sapete è ampio quanto il mio.

L'economia è una scienza che deve lavorare su modelli, non si può portare in laboratorio un paese, una banca o una petroliera in navigazione; perciò, si deve sottoporre la realtà a successive osservazioni, cercando le leggi che governano il comportamento economico dei soggetti. Si capisce che per i puristi del metodo scientifico tale procedura è giudicata una schifezza. Tuttavia, con tutti i limiti del caso, essa riesce a spiegare molte situazioni, anche se utilizza modelli teorici che non sono uguali alla realtà che descrivono. L'economia politica assume come modello il mercato a libera concorrenza nel quale ogni soggetto, consumatore o produttore, è sempre troppo piccolo per modificare, solo con il suo comportamento, le regole di mercato. Spesso le cose non stanno così: i mercati sono monopolisti o oligopolisti e a volte assumono forme miste. Anche la scienza più nobile utilizza questo strumento, con raffinatissimi modelli (vedi le ipotesi della materia oscura in fisica, le teorie matematiche sul caos, ecc.) e ottiene buoni risultati ma prende anche delle notevoli cantonate. Proprio come l'economia.

È opportuno, dal punto di vista del metodo, ricordare che l'economia s'avvale di tre strumenti principali al fine di presentare e dimostrare i propri risultati. Il primo consiste negli enunciati ovvero dimostrazioni logiche di relazioni economiche, il secondo consiste in un notevole apparato matematico nel quale si formalizzano tali relazioni sottoforma di equazioni o altro, il terzo consiste in rappresentazioni grafiche sugli assi cartesiani delle equazioni enunciate e formalizzate matematicamente. Tutti questi strumenti tendono a dimostrare l'esistenza di relazioni economiche e di leggi che le governano, standardizzabili e rappresentabili.

Vi metto in guardia: è facile, in economia ma non solo, scambiare tali rappresentazioni con la realtà si vorrebbe descrivere. Non fatevi ingannare troppo facilmente e ricordate sempre il problema dei modelli e della loro rappresentazione. Il disegno di una farfalla, una sua fotografia o un video, per quanto ben fatti, non sono mai la farfalla ma solo sue immagini. Se avete dei dubbi, in caso di forte appetito, provate a mangiarvi la foto di un pollo arrosto. Poi ne riparliamo.

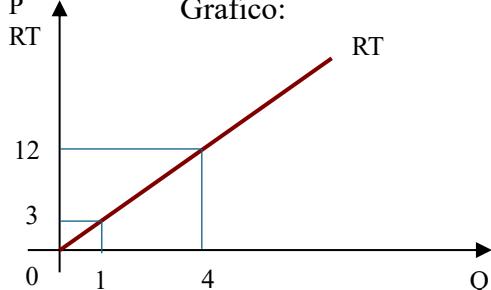
Enunciato:

Il prezzo moltiplicato per la quantità di merce venduta è il ricavo di un'impresa.

Formula:

$$P \times Q = RT$$

Grafico:



Nella nostra sintesi utilizzeremo soprattutto gli enunciati, ridurrò il minimo indispensabile l'apparato analitico matematico e utilizzerò solo laddove serve la rappresentazione grafica degli eventi.

I problemi dell'economia:

- 1 Cosa, come, quanto e per chi produrre?
- 2 La scarsità impone scelte tra possibili usi dei fattori di produzione che limitate.
- 3 Non tutti gli usi sono altrettanto efficienti e non lo sono, allo stesso modo, in diversi contesti.
- 4 I rendimenti decrescenti.
- 5 I rendimenti costanti.
- 6 L'utilità e la produttività marginale.
- 7 I fattori di produzione si possono usare bene o male: il problema dell'efficienza economica.

Affronterò tutti i problemi dell'economia partendo dal presupposto che i soggetti implicati nell'azione economica agiscano economicamente in modo razionale, ricercando in ogni loro azione il massimo vantaggio nel caso del consumatore e il massimo profitto nel caso dell'impresa.

In teoria nessun altro obbiettivo giustifica l'agire economico.

Le forze che muovono il comportamento umano sono sostanzialmente due: la necessità (*ἀνάγκη* ananke)¹ e il desiderio (*έρως* eros)².

L'economia può essere definita come l'insieme degli strumenti e dei comportamenti utili a fuggire dalla necessità e a soddisfare i desideri.

L'etimologia di economia deriva dalla parola greca *οἰκονομία*, "oikonomia", composta da *οἶκος* oikos casa, e da *νομία*, nomia amministrazione quindi, amministrazione della casa.

¹ Il termine ananke deriva dal greco antico: *ἀνάγκη?*, anánkē, (ionico *ἀναγκαίη*, anankāīē), con il significato di necessità, inevitabilità, costrizione. Omero lo utilizza come sinonimo di necessità (in greco antico: *ἀναγκαίη πολεμίζειν?*, anankāīē polemízein, "è necessario combattere") o forza (in greco antico: *ἔξ ἀνάγκης?*, ex anánkēs, "per forza"). Toca.

Nella letteratura tale parola è utilizzata anche col significato di Fato o Destino (*ἀνάγκη δαιμόνων* anankāīē daimónōn, "fato dovuto a demoni o déi"), quindi, per estensione, costrizione o punizione dovuta a un ente superiore. In poesia il termine è spesso utilizzato come per le personificazioni, come usa Simonide: "neanche gli déi combattono contro ananke". Nell'uso filosofico, il termine significa necessità logica o leggi della natura.

² Il greco ha molte parole per dire desiderio. Le più importanti sono *epithumia*, *orexis*, *hormé*. Hanno connotazioni diverse, e danno un'idea della complessità del desiderare. L'*epithumia* sembra connotarsi come desiderio in quanto passione; ha la radice nel *thymos*, *concupiscentia*. Per gli Stoici è una delle quattro passioni cardinali e nel suo articolarsi in sette sotto-passioni comprende sia amore (*eros*), sia odio (*misos*), sia – con un capovolgimento dell'etimologia di partenza – l'ira (*thymos*) ed il risentì-mento (*menis*). Nell'universo sentimentale stoico, quindi, il desiderio è passione fondamentale che dà origine e impulso alle passioni più importanti. «il desiderio (*orexis*) comprende al tempo stesso l'appetito (*epithumia*), l'impulso (*thymos*), la volontà (*boulesis*)».

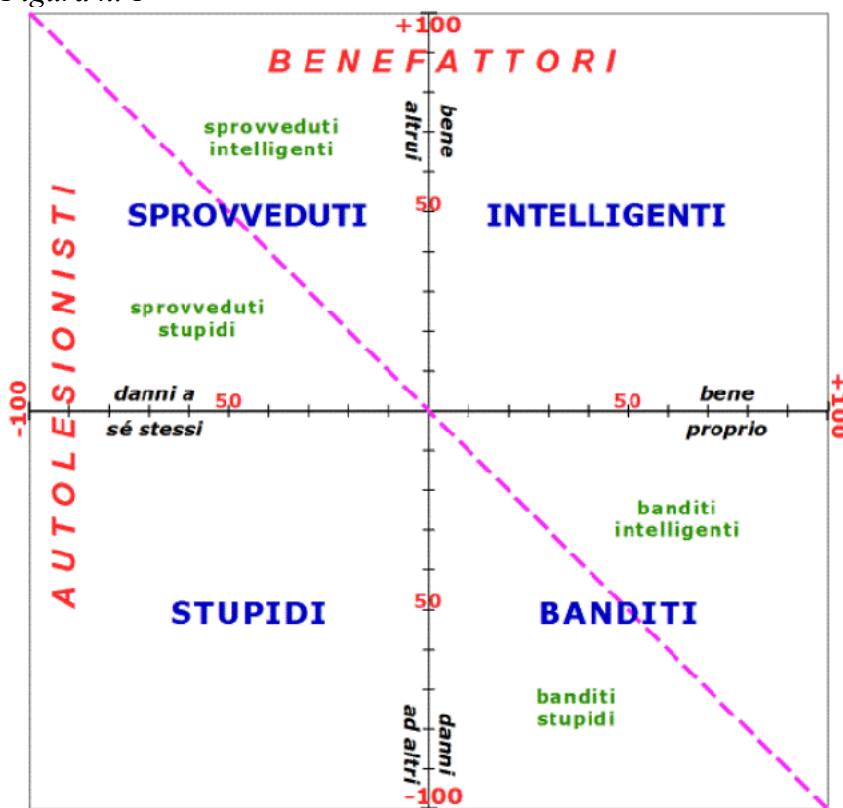
L'economia politica è invece la scienza della produzione, della distribuzione, del consumo e del risparmio della ricchezza.

Il pensiero scientifico esige un metodo che è basato sulla logica e quindi esige intelligenza. Questo non significa che i comportamenti di chi agisce economicamente siano sempre logici. Tutt'altro. Le passioni e la dura necessità spingono ad agire in modo impulsivo e violento. Spesso a proprio danno.

Un economista molto intelligente e razionale ha scritto un formidabile libretto³ sulle leggi fondamentali della stupidità umana:

1. Sempre e inevitabilmente ognuno di noi sottovaluta il numero di individui stupidi in circolazione.
2. La probabilità che una certa persona sia stupida è indipendente da qualsiasi altra caratteristica della stessa persona.
3. Una persona stupida causa un danno ad un'altra persona o gruppo di persone senza realizzare alcun vantaggio per sé od addirittura subendo una perdita.
4. Le persone non stupide sottovalutano sempre il potenziale nocivo delle persone stupide. In particolare, i non stupidi dimenticano costantemente che in qualsiasi momento e luogo, ed in qualunque circostanza, trattare e/o associarsi con individui stupidi è infallibilmente un costosissimo errore.

Figura n. 1



L'economia si basa moltissimo sulla stupidità e molto meno sul rigoroso metodo di analisi economica. Quindi non sottovalutatela.

Proverò a ragionare con voi di economia cercando di evitare di fare o dire cose stupide ma, purtroppo, sono certo che non manterò questa mia promessa.

³ Carlo M. Cipolla, *Le leggi fondamentali della stupidità umana*, Società Editrice Il Mulino, 2011-2015.)

Per ridurre al minimo il rischio definiamo i principi o orizzonti di senso che guidano questa riflessione economica. Il territorio economico che vi racconterò avviene in un campo nel quale **dovrebbero essere rispettati** i seguenti principi:

Primo Principio, il principio di legittimità. L'esercizio del potere, almeno nel lungo termine, è possibile solamente quando coloro che ne subiscono gli effetti lo ritengono legittimo. La legittimità riflette il sentimento generale di essere ben governati.

Secondo principio, democrazia e cittadinanza. La democrazia non è un regime politico, ma un sentimento condiviso per cui ogni cittadino sente di disporre di una frazione del controllo sul destino collettivo. È un sistema imperfetto e spesso inefficiente ma è il migliore che abbiamo.

Terzo principio, la ricerca di processi, procedure, attori ed istituzioni realmente adeguati rispetto ai problemi da risolvere. Per fare la semplice neanche nel migliore dei mondi possibili si pianta un chiodo con una mozzarella.

Quarto principio, la coproduzione del bene pubblico. I problemi complessi come quelli economici si risolvono solamente cooperando. L'umano esiste solo se è sociale, senza relazioni o con pessime relazioni con gli altri homo sapiens è inumano.

Quinto principio, l'articolazione dei livelli di governance. Il bisogno di strutture stabili è, nelle società in rapida evoluzione, in conflitto con un'altra esigenza, ovvero quella di adattare la governance alle nuove sfide. I sistemi di pensiero e i grandi sistemi istituzionali evolvono più lentamente delle realtà che hanno la pretesa di spiegare e gestire.

I soggetti che agiscono economicamente considerano questi principi degli inutili ostacoli.

I fondamenti dell'economia politica sono stati posti tra il '600 e la fine del '700 quando la realtà produttiva era decisamente diversa da quella attuale. Malgrado ciò, continuiamo oggi ad applicare quelle stesse identiche regole. Un'ideologia è precisamente il fatto di presentarsi come eterna e fondata su caratteri immutabili della natura umana, benché essa sia sempre frutto di un'evoluzione storica.

Quando si parla di “ferree leggi economiche immutabili” fate attenzione, esse sono sempre frutto di scelte e spesso sono scelte imposte con la forza e la prepotenza del potere. Altrettanto spesso non sono affatto il modo più efficiente per risolvere un problema, spesso sono il modo migliore per arricchire pochi a spese di molti.

I fondamenti dell'economia sono due modelli di comportamento presunti:

1. Si presume che il consumatore sia razionale (desidera merci che sono beni o un'attività umane il cui valore è misurata con il denaro) e punti ad ottenere la massima quantità di quella merce al prezzo più basso possibile. Con questo si assume che i consumatori, se potessero, svuoterebbero un supermercato senza pagare nulla. In effetti talvolta questo accade, nelle razzie, nei furti e nelle rapine. Non è una legge inesorabile perché si può avere un desiderio moderato e desiderare solo ciò che ci serve e lasciare il resto ad altri. La sobrietà esiste.
2. Si presume che il produttore (chi trasforma una merce in un'altra merce) punti ad ottenere il massimo profitto o guadagno da questa trasformazione ovvero desideri vendere il proprio prodotto al prezzo più elevato possibile. Con questo si assume che i produttori vorrebbero vendere una scatola vuota a due milioni di euro. In effetti talvolta questo accade, con le truffe, le estorsioni, i ricatti. Nemmeno questa è una legge inesorabile, i produttori spesso aspirano a un profitto moderato, sufficiente a coprire i costi di produzione e garantirgli un reddito elevato ma finito.

Benché i due modelli sommariamente descritti siano imperfetti, sono ugualmente utili per spiegare alcuni comportamenti economici in modo abbastanza soddisfacente purché non si trasformi questo modello in un idolo e li si utilizzi finché è pragmaticamente efficace per raggiungere lo scopo desiderato.

Prima di proseguire, cercando di chiarire in che modo si comportano i consumatori e i produttori reali, è opportuno ricordare che l'economia politica affronta il problema da almeno due punti di vista diversi, anche se ben legati tra loro.

1. Quando si valuta il comportamento di un consumatore in relazione a un produttore (oppure ci si riferisce a mercati relativi a una singola merce con pochi produttori in concorrenza tra loro e pochi consumatori) siamo nel campo della **microeconomia**.
2. Quando si valuta il comportamento su mercati in cui si produce e si consumano molti tipi di merci prodotte (a volte in concorrenza tra i produttori a volte in accordo tra i produttori e a volte ancora quando c'è un unico produttore), si studiano i comportamenti di altri attori economici (banche, assicurazioni, sistemi finanziari, stati sovrani e mercati esteri) siamo nel campo della **macroeconomia**.

È necessario sapere che, in merito a queste due questioni, ci sono state e ci saranno diverse teorie che tendono a offrire soluzioni ed interpretazioni del funzionamento del mercato economico. In questi tre incontri non intendo infastidirvi con la storia delle teorie economiche, voglio solo che sappiate che l'attuale teoria economica non è altro che il frutto del sovrapporsi (a volte integrandosi a volte escludendosi) di diverse teorie elaborate nel corso del tempo. In questo non c'è nulla di strano, è il puro e semplice procedimento scientifico applicato ai processi economici.

Adesso, che vi ho messo in guardia, posso dirvi qual è la seconda definizione di economia:

L'economia è una scienza sociale, che studia le scelte e le modalità di scelta della società, nonché i processi di produzione e consumo delle merci vendute o da vendere.

I miti ci raccontano che c'è stata un'età dell'oro, in quei lontani tempi il pianeta terra offriva ai suoi pochi abitanti tutto ciò che serviva loro per vivere una vita felice. Non c'era la necessità di faticare per ottenere un reddito, per poterlo spendere acquistando ciò che serviva. Ovviamente ciò funzionava finché non si presentò Eros a rompere i disegni degli dèi. Appena si manifesta il desiderio che consiste nella volontà di ottenere **ciò che non abbiamo o che non c'è** questo aureo tempo finì, semmai c'è stato.

Il mito contiene sempre in sé un elemento di verità e questo ci dice che, sul pianeta che occupiamo, le risorse disponibili per garantirci la sopravvivenza, ovvero il bene supremo della vita, sono limitate. Gli economisti preferiscono usare il termine "scarse" per spiegare perché alcuni beni e alcune attività umane diventano delle merci.

Microeconomia

1 Analisi della domanda di mercato

L'economia è una scienza sociale triste, ci costringe a fare i conti con il limite, con il termine, oltre il quale non si può andare. Tuttavia, è un potente motore di trasformazione della realtà perché stimola la ricerca scientifica, la tecnica e la tecnologia affidando loro il compito di spostare i limiti, i termini e i confini del potere umano sulle cose.

Le merci **scarse** tendono ad acquisire valore economico diventando un oggetto di appropriazione e di scambio tra gli uomini. Nel caso delle **risorse naturali** il concetto di **scarsità** si complica poiché molte **risorse** in natura sono non appropriabili e sono dette anche beni liberi o **beni comuni**.

Ogni sistema sociale deve risolvere il problema di come usare le proprie risorse scarse per il raggiungimento di determinati obiettivi. La ragione per cui esiste un sistema economico è che si ottengono benefici dallo scambio delle risorse: oggi quasi nessuno è costretto alla autosufficienza. La gran parte degli umani se dovesse essere autosufficiente morirebbe in un paio di settimane.

Anche le persone (non solo le società) devono fare i conti con la scarsità. Immaginate di avere intasca 10 euro e desiderate per cena del pane e del salame. Il prezzo del pane è 2 euro a panino, quello del salame è di 1 € a fetta. Potreste acquistare 5 panini senza salame o 10 fette di salame senza pane. Ma voi volete pane e salame. Probabilmente la vostra scelta sarà due panini (4 €) con tre fette di salame in ognuno (6 €). Se volete tre panini (6 €) avrete solo una fetta e mezza di salame per panino (4 €). Non potrete avere tre panini con tre fette di salame ciascuno perché vi mancano 5 €. Questa si chiama la “**frontiera**” delle possibilità economiche.

Figura 1

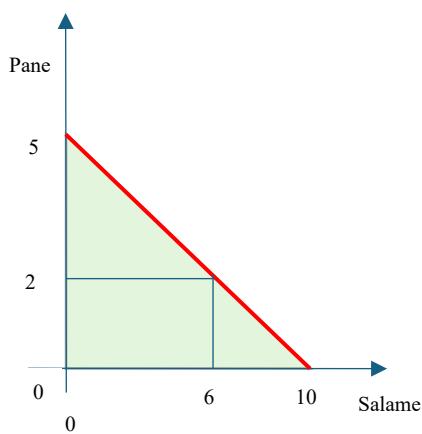
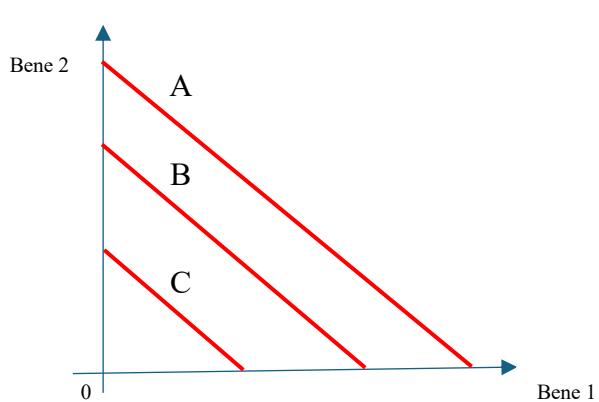


Figura 2



Potrete fare tutte le scelte che vorrete se stanno al di sotto della frontiera ovvero entro l'area verde (Fig. 1), ad esempio potrete decidere di acquistare un solo panino con due fette di salame spendendo 4 € e potrete mettere da parte i restanti 6 € per acquistare altro in un momento successivo (questo è l'essenza del significato di **risparmio**). Potrete anche decidere di non acquistare nulla, in questo modo sparirete dai radar dell'economia: se non consumerete nulla non sarete nulla.

Ciò che non potrete sicuramente fare è acquistare una quantità di merce il cui prezzo totale supera il denaro di cui disponete. Potreste farvi vendere pane e salame a **credito**, sapendo però che lo dovete pagare in un momento successivo. Potete permettervi questo acquisto a credito solo riducendo le risorse disponibili del venditore. Se fosse un amico potrebbe anche farvi credito senza chiedervi il prezzo della rinuncia a cui lo costringete. Nel mondo dell'economia gli amici non fanno credito a nessuno. Chi pratica il credito vi farà pagare il prezzo del credito: l'**interesse**. Se prendete a credito un panino con tre fette di salame (una fame bestia...) userete 5 € del venditore e l'entità dell'interesse è proporzionale al tasso (10%) e al tempo (10 gg). In questo caso siamo di fronte a uno strozzino, pagherete il vostro panino imbottito (che aveva un prezzo originario di 5 €) $5 \text{ €} + 0,5 \times 10 = 10 \text{ €}$. In Italia il tasso medio di interesse sui prestiti non può superare il 16,25% annuo, se lo supera si tratta di **usura** (art. 644 Codice penale⁴).

⁴ Chiunque, fuori dei casi previsti dall'articolo 643, si fa dare o promettere, sotto qualsiasi forma, per sé o per altri, in corrispettivo di una prestazione di denaro o di altra utilità, interessi o altri vantaggi usurari, è punito con la reclusione da due a dieci anni e con la multa da euro 5.000 a euro 30.000.

La frontiera delle possibilità riguarda ognuno di noi, ma non nello stesso modo. Ci riguarda tutti perché se spendiamo il denaro per acquistare una vacanza non lo possiamo più utilizzare per altri scopi. Si capisce che questo vincolo, pur essendo generale, è molto più stretto per coloro che hanno poco reddito rispetto a coloro che ne hanno molto. Nella figura 2 si vede come il soggetto A può permettersi di spendere di più di B e di C. È come avere orti di estensione diversa: è chiaro che chi ha l'orto più grande può mangiare più verdura. Questa semplice considerazione, ai limiti del banale, è la fonte della teoria della **domanda** e dell'**utilità** e di tutti gli studi sulla diseguaglianza economica e, di conseguenza, sociale. Se analizziamo il mercato di una qualsiasi merce e sommiamo le scelte di tutti i consumatori che si recano sul mercato chiamiamo l'insieme della merce acquistata (o della quale abbiamo prenotato l'acquisto) **domanda di mercato**.

Si definisce **utilità** di una merce la sua attitudine a soddisfare bisogni economici dettati dalla necessità o dal desiderio. L'utilità non è un concetto fisico, è un concetto astratto. Serve a "misurare" il piacere o la soddisfazione che prova il consumatore nel momento in cui si appropria di una merce. È in parte legato a fattori non razionali e non misurabili, poiché c'è chi è disposto a spendere 200 € per un una merce per la quale un altro non scucirebbe un centesimo. Questo aspetto meramente individuale è studiato dalla psicologia del consumo e l'economia se ne disinteressa, anche se utilizza tutti i modi possibili per indurre le persone ad acquistare cose che non servono loro. In questa apparente semplicità si cela un meccanismo che è importantissimo conoscere per comprendere il funzionamento dei mercati economici. Partiamo da un'esperienza che ci accomuna, immaginate di acquistare in una giornata molto calda un gelato. Questo primo gelato che gustiamo ci dà un piacere che potremmo misurare in via teorica con un valore pari a quattro. Il nostro desiderio di gelato era molto elevato poiché desideravamo mangiare qualcosa di fresco che ci ristorasse dall'afa. Ora immaginate che vi resti un po' di questo desiderio e che decidiate di acquistare un secondo gelato. Ovviamente pagherete questo secondo gelato tanto quanto il primo, al venditore non importa niente se lo desiderate molto o poco, purché lo paghiate. Tuttavia, avendo già mangiato un gelato prima, il desiderio che vi è rimasto sarà sicuramente inferiore, poniamo sia pari a tre. Naturalmente questa unità di misura dell'utilità non esiste, tuttavia è un fatto facilmente sperimentabile. Se siete saliti senza acqua su un treno e avete una grande sete, siete disposti a pagare l'acqua anche 5 € al litro. Cosa che non fareste mai se ne aveste già bevuto un litro cinque minuti prima. Questo spiega perché in aeroporto i panini al prosciutto ve li fanno pagare anche 6 € e a bordo dell'aereo anche 10 €. In paesi non interamente capitalisti si mantiene ancora la tradizione dell'acquisto contrattato: se andate in Iran e acquistate un tappeto al prezzo esposto vi considereranno un turista da spennare e vi spenneranno.

Figura 3 Utilità totale

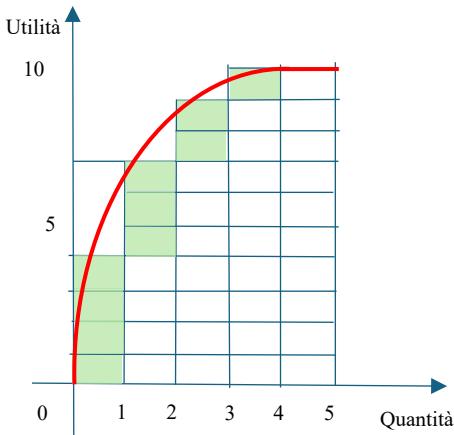
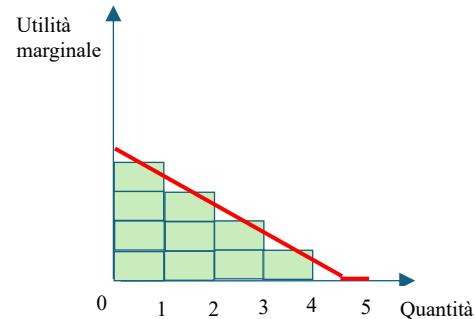


Figura 4 Utilità marginale

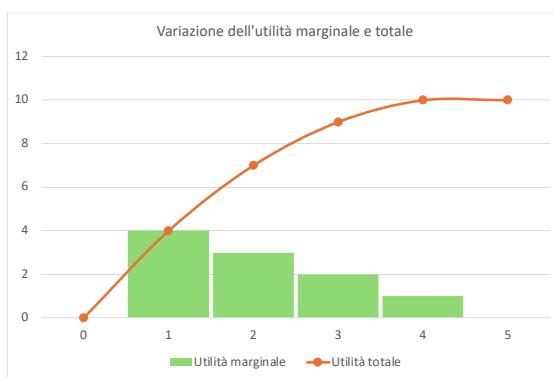


Se vi sedete e usate mezz'ora del vostro tempo per tirare sul prezzo otterrete sicuramente uno sconto e il rispetto del venditore. Se vi mettete a contrattare al supermercato chiamano la sicurezza e vi buttano fuori. Questi semplici esempi ci permettono di definire l'**utilità totale** e l'**utilità marginale**, due strumenti indispensabili per comprendere l'economia capitalista.

Ogni decisione che prevede il consumo di una dose di merce è giustificata da un'utilità aggiuntiva che, quindi, fa crescere l'utilità totale. L'utilità aggiunta è, via via, sempre inferiore e, nel momento in cui l'utilità aggiunta o **marginale** diventa zero, la propensione al consumo finisce. Se il consumatore ha ancora risorse da spendere volgerà i suoi interessi verso un'altra merce disponibile che ai propri occhi appare più utile di quella che ha appena cessato di acquistare.

Tabella e grafico n. I

1	2	3
Quantità di bene consumata	Utilità totale	Utilità marginale
0	0	
		4
1	4	
		3
2	7	
		2
3	9	
		1
4	10	
		0
5	10	



Questa duplice spiegazione del concetto di utilità ci permette di comprendere meglio il comportamento dei consumatori prima di introdurre il concetto di **prezzo**, che modifica il comportamento descritto. Tutto questo è vero a una condizione: dobbiamo supporre che ogni consumatore agisca in modo razionale avendo come obiettivo quello di ottenere la massima utilità. Non è una condizione frequente ma, se comprendiamo l'agire di un consumatore razionale, possiamo ottenere gli strumenti per capire come agisce il consumatore reale. Abbiamo raggiunto un'importante risultato che è quello di conoscere la **legge dell'utilità marginale decrescente**:

la quantità di utilità addizionale o marginale diminuisce quando si consumano quantità via via crescenti di un bene.

Questa legge ci spiega bene perché un consumatore razionale desidera una merce: egli la desidera finché ritiene di incrementare l'utilità totale che ottiene, ben sapendo che a ogni dose aggiunta ottiene un grado di soddisfazione via via sempre inferiore, fino a zero.

Per utilizzare al meglio questa conoscenza è necessario chiederci come funziona l'utilità marginale quando entrano in gioco i prezzi delle merci che desideriamo. La prima cosa da capire è che anche il denaro che abbiamo a disposizione ha una utilità marginale decrescente.

Se una persona ha 10 € e vuole soddisfare molti bisogni e desideri, deve fare molta attenzione su come usa questo denaro. Può rinunciare all'utilità dei suoi 10 € solo se ottiene in cambio una merce di utilità superiore. Se potessimo misurare l'utilità in euro (cosa che non si può fare perché l'utilità è un giudizio individuale mentre il prezzo è un valore stabilito dal mercato) possiamo dire che il consumatore intelligente cede 10 € se in cambio ottiene un'utilità uguale o superiore a 10 €. Se fai il contrario è uno stupido oppure è una persona talmente ricca che l'utilità marginale di 10 € è (per lui) pari a zero. Può buttare via quel denaro perché questo non riduce la soddisfazione che ottiene dalle merci che può acquistare. Dal che si può dedurre che le persone molto ricche in economia sono piuttosto stupide. Ciò conferma il fatto che chi si arricchisce non è necessariamente né migliore né più intelligente di chi non lo fa.

Questo rapporto tra utilità e prezzo descrive in che modo il consumatore razionale decide di utilizzare il suo denaro. In breve, se il distribuisco il mio consumo in modo che ogni singolo bene mi prosci una utilità marginale proporzionale al suo prezzo, allora sono sicuro che sto ricavando la massima soddisfazione e utilità dai miei acquisti.

$UM \text{ bene } 1 / P_1 = UM \text{ bene } 2 / P_2 = UM \text{ bene } 3 / P_3 = UM \text{ bene } 4 / P_4 = \dots$ UM uguale per ogni € di reddito

Introdurre il prezzo in questa teoria dell'utilità marginale ci costringe a definire cos'è un prezzo ma non lo possiamo fare ora quindi utilizzate pure l'idea di prezzo che avete in testa (che è sicuramente sbagliata) perché qualsiasi essa sia, in questa fase del nostro ragionamento, va bene comunque.

Ciò che "determina" il prezzo è l'utilità dell'ultima dose che il consumatore desidera: l'utilità marginale. Se il consumatore assegna a un bicchiere d'acqua un'utilità marginale di 1 € non sarà mai disponibile a pagarlo di più, perciò il prezzo tenderà a posizionarsi intorno a questo valore.

Solo così si capisce perché un diamante ha un elevato valore e un elevato prezzo, mentre l'acqua normalmente ha un prezzo molto basso. Il fatto è abbastanza strano, senza acqua non si vive e senza diamanti si può stare benissimo. Sembra che il mondo dell'economia sia costruito alla rovescia. Invece non è così: i diamanti sono molto scarsi e quindi la loro utilità marginale rimane sempre molto elevata e di conseguenza anche il loro prezzo.

L'acqua invece è normalmente più diffusa (dei diamanti di sicuro) e quindi l'utilità marginale dell'acqua, per qualsiasi consumatore, è più bassa poiché ha già avuto modo di dissetarsi e, di conseguenza, il suo prezzo si riduce. Il che spiega perché un litro d'acqua nelle vicinanze delle cascate del Niagara costa molto meno che a Timbuctu.

Non c'è solo questo che rende la teoria dell'utilità marginale decrescente molto importante per l'economia politica contemporanea. C'è anche fatto che spesso il prezzo di mercato è inferiore all'utilità di alcune dosi della merce che desideriamo.

Grafico n. 2
Rendita del consumatore
per un singolo individuo.

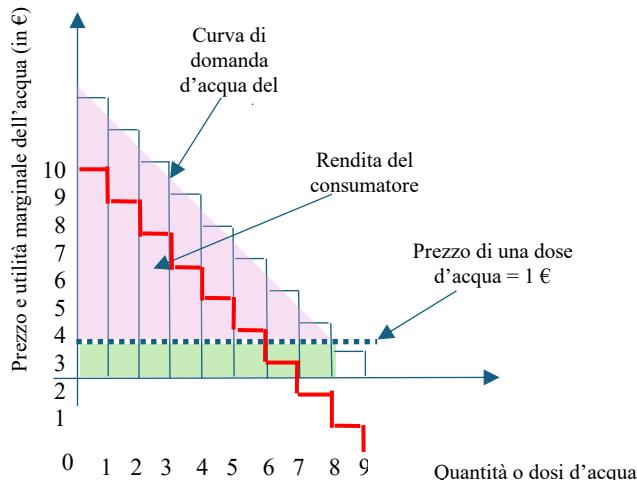
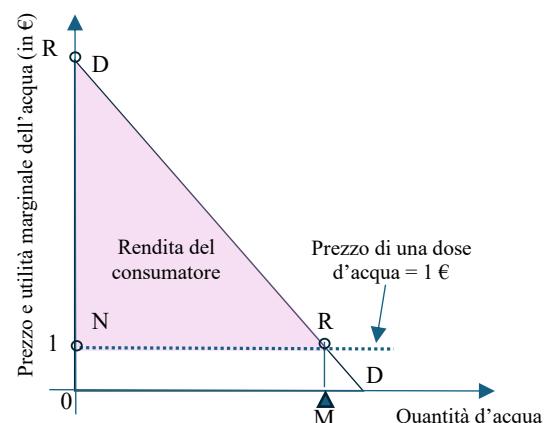


Grafico n. 3
Rendita del consumatore in
un mercato (DNR)



Sarà capitato anche a voi di desiderare un paio di pantaloni nuovo e siete disposti in linea teorica a pagare questo paio di pantaloni 70 € perché questa è l'utilità marginale che essi hanno per voi. Se

trovate i pantaloni in vendita a 40 € avete l'impressione di averne risparmiati 30. Questo meccanismo molto sfruttato nelle pratiche di marketing i chiama rendita del consumatore.

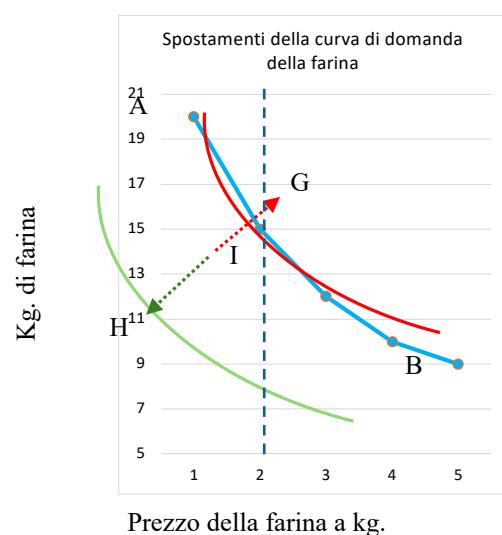
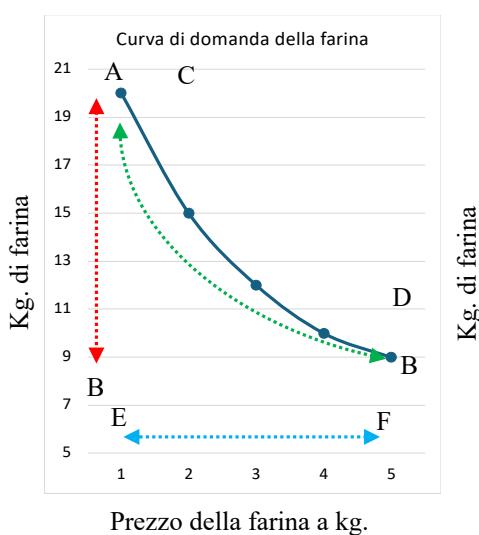
La teoria del valore economico è facile da capire se si ricorda che in economia è la coda che muove il cane; è la coda dell'utilità marginale che muove il cane dei prezzi e delle quantità acquistate. Successivi sviluppi della teoria economica hanno portato a definire con grande efficacia la teoria più generale delle curve di domanda di una singola merce su un mercato ad essa dedicato.

Nel primo grafico si vede che lo spostamento avviene **sulla** curva di domanda (da C a D) e la quantità acquistata cambia da 20 a 9 (da A a B) man mano che il prezzo cresce da 1 a 5 € (da E a F).

Nel secondo grafico abbiamo le curve di domanda che si spostano interamente quindi non rappresentano una reazione dei consumatori a una variazione di prezzo ma rappresentano la domanda dei consumatori quando cambia la loro situazione e il prezzo rimane quello di prima.

Tabella n. 2 grafici n. 4 e 5

Prezzo	Quantità
1	20
2	15
3	12
4	10
5	9



Perché la curva di domanda AB si sposta verso sinistra in basso fino alla posizione H? Ci possono essere diversi motivi ma il più importante è sicuramente la riduzione del reddito del consumatore. Se poniamo il prezzo di vendita pari a 3 €, in origine quando la curva della domanda era AB i consumatori avrebbero acquistato 12 dosi di farina. Allo stesso prezzo, se il loro reddito diminuisce ridurranno i loro consumi e acquisteranno poco più di 7 dosi. Ci possono anche essere altre ragioni per le quali una curva di domanda dei consumatori si sposta verso il basso, ad esempio, può accadere che un bene concorrenziale della farina diminuisca di prezzo e, quindi, i consumatori riducono il consumo di farina sostituendola, in parte, con un prodotto alternativo.

Per quale motivo la curva di domanda AB si sposta verso destra e in alto fino alla posizione G? Anche in questo caso ci sono diversi motivi ma più importante di tutti è la crescita del reddito dei consumatori. Se cresce, al prezzo di 3 € possono ritenere vantaggioso acquistare una quantità di farina superiore pari a 16 dosi invece che limitarsi alle 12 che avrebbero acquistato con un reddito inferiore.

Siamo arrivati a conclusioni che ci saranno molto utili:

1 I consumatori decideranno di acquistare una merce solo se il suo prezzo di mercato sarà uguale o inferiore al valore che essi assegnano all'utilità marginale dell'ultima dose che desiderano acquistare.

Il criterio definito serve anche per scegliere tra due tipi di merci da acquistare:

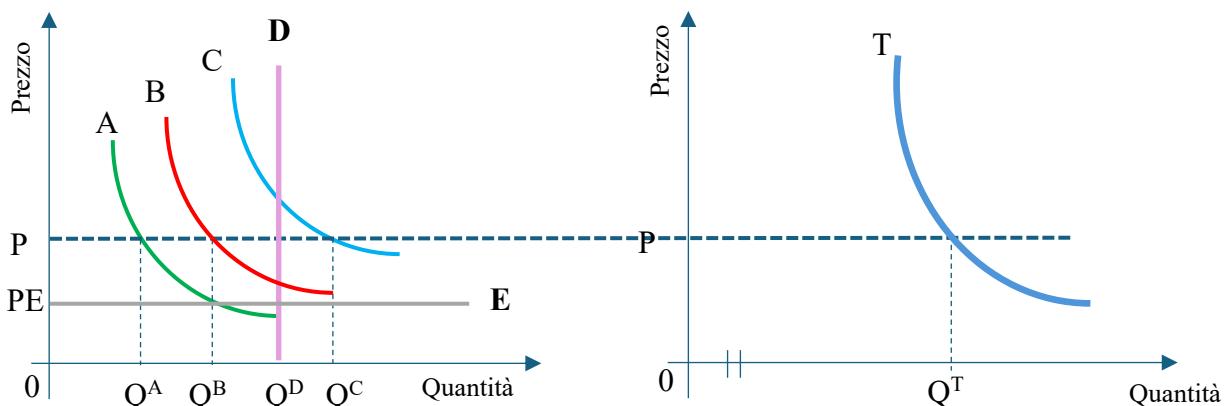
2 I consumatori, a parità di prezzo tra due merci, sceglieranno sempre di acquistare quella che permetterà loro di acquisire l'utilità marginale più elevata.

Questo ci permette di definire un altro aspetto importante:

3 Se il mercato è libero e perfettamente concorrenziale i consumatori acquisteranno merci distribuendo le loro risorse in modo tale di ottenere da ognuna delle ultime dosi delle merci desiderate un'utilità marginale uguale.

Ora sappiamo che esiste una relazione definita tra il prezzo di mercato di un bene come la farina e la quantità domandata di quel bene. Questa relazione tra prezzo e quantità acquistata che riflette i progetti di domanda dei consumatori si chiama curva di domanda di mercato. Questa curva di domanda di mercato non è altro che la somma delle domande relative alla stessa merce con lo stesso prezzo espressa da tutti i consumatori che sul mercato.

Grafici n. 6 e 7



Supponiamo che su un certo mercato vi siano cinque consumatori (A, B, C, D, E), quando la merce in vendita ha un prezzo uguale a P il consumatore A acquisterà la quantità Q^A , il consumatore B acquisterà la quantità Q^B , il consumatore C la quantità Q^C . C'è poi il consumatore D, la cui curva della domanda è perfettamente verticale, si tratta di una domanda totalmente **elastica** che acquisterà la quantità Q^D qualsiasi sia il prezzo. (il caso riguarda beni dei quali in consumatore non può fare a meno come un farmaco salvavita). C'è anche un'altra curva di domanda del consumatore E, la cui curva della domanda è perfettamente orizzontale, si tratta di una domanda totalmente **inelastica** (o rigida) che acquisterà tutta la quantità di merce disponibile solo se il prezzo è PE , qualsiasi variazione di questo prezzo in più o in meno determina l'automatica uscita dal mercato di questo consumatore E, (si tratta di un caso molto raro ma si verifica quando c'è un solo compratore **monopsonio** oppure quando un consumatore vuole acquistare tutta la merce che c'è sul mercato e propone il prezzo a quale è disponibile all'acquisto rifiutando qualsiasi negoziazione. Nel nostro caso il consumatore non acquista nemmeno una dose di bene ($Q^E = 0$).

Nel grafico n. 7 posto a destra si rappresenta la curva di domanda che deriva dalla somma delle domande individuali dei nostri 5 consumatori $Q^T = Q^A + Q^B + Q^C + Q^D + Q^E$ quando il prezzo è P . La scala grafica non consente la somma corretta dei segmenti $0Q^A + 0Q^B + 0Q^C + 0Q^D$ perché il totale risulta esterno al margine destro del foglio.

2 Analisi dell'offerta di mercato

Se i consumatori trovano su un mercato le merci che desiderano è evidente che c'è qualcuno che quelle merci su quel mercato le porta (questo lavoro di solito lo fanno i commercianti all'ingrosso e al dettaglio). Siccome non esiste un luogo in cui si trovino le merci confezionate da portare sul mercato è altrettanto evidente che ci deve essere qualcuno che le produce (questo lavoro di solito lo fanno gli imprenditori che acquistano delle merci per poi trasformarle in altre merci).

Per questo motivo l'analisi dell'offerta di mercato è un pochino più complicata e lunga da affrontare dell'analisi della domanda. In fin dei conti un consumatore deve solamente decidere in base al denaro che ha in tasca cosa gli conviene acquistare non deve fare nulla più di questo.

Per comodità chiameremo i produttori imprese. Ci sono imprese di diverso tipo e almeno un cenno per capire la differenza tra loro è necessario.

La prima più rilevante distinzione è quella tra imprese commerciali, artigianali, cooperative e sociali.

La seconda è quella che distingue le imprese a seconda dell'attività economica esercitata, in questo caso le distinzioni sono molte, definite dal codice Ateco ma ciò che ci basta è la distinzione tra imprese agricole (primario) manifatturiere (secondario) e di servizio (terziario).

La terza è quella che distingue le imprese commerciali a seconda della loro forma giuridica: ci sono due tipi di imprese, quelle individuali e quelle collettive. Le prime fanno riferimento a una persona fisica responsabile dell'impresa che risponde con tutto il suo patrimonio per i debiti assunti.

Le seconde fanno riferimento a una persona giuridica, si chiamano **società** e sono di due tipi: le società di capitale (la S.p.A. società per azioni, la S.a.p.a. società in accomandita per azioni, la S.r.l. società a responsabilità limitata, la S.r.l.s. la società a responsabilità limitata semplificata) e le società di persone (società semplici (S.s.); le società in nome collettivo (S.n.c.); le società in accomandita semplice (S.a.s.)). In questo secondo caso la responsabilità per i debiti assunti dalle società non è di una persona fisica ma è riferita all'impresa che risponde dei debiti nei limiti del proprio capitale sociale. Si comprende bene che questo secondo tipo di impresa offre agli imprenditori il vantaggio della limitazione della responsabilità. Sono amministrate da un consiglio di amministrazione, che agisce in nome per conto dell'assemblea dei soci ed è spesso sottoposto al controllo amministrativo e contabile di un collegio sindacale. In ogni impresa specialmente se è una società si diventa soci solo sottoscrivendo una quota del capitale sociale.

È imprenditore chi esercita professionalmente una attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi. (art. 2082 del c.c.). Ne consegne che l'impresa è l'attività economica organizzata, esercitata professionalmente dall'imprenditore, diretta alla produzione e allo scambio di beni e servizi.

Un'impresa è tale se organizza i **fattori di produzione** in modo professionale (esperto e finalizzato al profitto) per produrre e vendere merci (beni e servizi).

Per produrre qualsiasi tipo di merce è necessario utilizzare altre merci che sono definite fattori di produzione.

Terra.

Ad esempio, un panettiere per produrre il pane avrà bisogno di acquistare acqua, farina, sale, lievito, zucchero. Un'impresa edile dovrà acquistare acqua, mattoni, cemento, travi in legno o in metallo. Queste merci possono essere risorse naturali originali (come il frumento e il ferro) Oppure risorse naturali semilavorate (come la farina e le travi metalliche) in economia politica questo tipo di beni sono definiti “**terra**” **T** Si tratta di tutte le risorse che si trovano naturalmente sul nostro pianeta. Esse per diventare un fattore di produzione devono essere estratte, talvolta raffinate e in altri casi possono subire dei processi originari di trasformazione. Un esempio classico è un giacimento di petrolio che per diventare un fattore di produzione esige l'estrazione, la raffinazione in diversi prodotti come il gasolio, la benzina, il gas naturale, il catrame, il bitume. Essere risorse di questo tipo è impossibile produrre delle merci che siano dei **beni** ovvero degli oggetti materiali idonei a soddisfare un bisogno o un desiderio che per diventare tali devono essere costruiti mediante un'attività di impresa.

Lavoro

Se il panettiere ha tutti gli ingredienti e si limita a guardarli difficilmente esse diventeranno pane. Affinché questo accada sarà necessario mescolarli ed impastarli. Allo stesso modo pur avendo tutti gli elementi per costruire una casa questa non si edificherà da sola sarà necessario che l'impresa assuma dei muratori e dei manovali che utilizzandoli la edifichi. Questa attività umana orientata all'utilizzo dei fattori di produzione terra per trasformarlo in altre merci, attraverso la loro combinazione, in economia si chiama “**lavoro**” **L**.

Capitale

Per produrre il pane, dopo aver mescolato e impastato gli elementi sarà necessario, riscaldare un forno (utilizzando la legna, il gas o l'energia elettrica), inserire la pasta di pane finché essa giunge a cottura. Allo stesso modo i manovali e i muratori di un'impresa edile utilizzeranno delle attrezzature per svolgere il loro lavoro (pale, cazzuole, ruspe, gru, ecc.). Questo fattore di produzione in economia si chiama “**capitale**” **C** e ha a che fare con gli **investimenti** iniziali ai quali un'impresa è costretta per poter iniziare a produrre un qualsiasi tipo di merce. Così risulta chiaro che gli investimenti sono delle spese da affrontare ancor prima di produrre.

Organizzazione

Ora, immaginate di avere la giusta quantità di terra, di lavoro e di capitale per produrre il pane o per edificare una casa ma non disponete della ricetta o di un progetto che indichi il modo, le procedure, il metodo da seguire per produrre un buon pane e per edificare un edificio che stia in piedi e risponda alle esigenze dei vostri clienti. In Generale per esercitare un'attività di impresa bisogna avere le conoscenze e le competenze necessarie per poter utilizzare al meglio i fattori di produzione capitale, terra e lavoro. In lingua inglese si parlerebbe di know how. Questo fattore di produzione in economia si chiama “**organizzazione**” **O**.

1. Una prima abilità che deve avere l'imprenditore, di persona, oppure acquisita per mezzo dei propri collaboratori, è la capacità tecnica e logistica di mettere insieme i fattori di produzione, utilizzandone il meno possibile, in modo da produrre la maggiore quantità di merce da vendere. Questo aspetto tecnico e tecnologico ci permette di comprendere perché le imprese tendono a modificare la struttura e l'organizzazione dei propri fattori di produzione per ottenere il massimo della produttività. Questo è il motore principale dell'innovazione che, per avvenire, ha bisogno di sviluppo della ricerca scientifica, evoluzione della tecnologia e miglioramento delle tecniche produttive.

2. Una seconda abilità che deve avere l'imprenditore consiste nella capacità di intuire quali sono i desideri e le necessità dei consumatori ancora prima che essi le manifestino e le riconoscano.

3. Una terza abilità che deve avere l'imprenditore è la capacità di raggiungere i mercati in cui vendere le merci che produce. Questa abilità in passato era meno rilevante poiché erano i consumatori che raggiungevano l'impresa identificata da una **ditta**, presso **l'azienda**, segnalata da un' **insegna**, al fine di acquistare ciò che serviva loro. Nelle società contemporanee tutto questo è rimasto ma è stato in gran parte sostituito dalla evoluzione della rete distributiva che porta le merci in prossimità dei consumatori e spesso a casa loro.

4. La quarta abilità che l'imprenditore deve avere consiste nella capacità di tenere sotto controllo i **costi di produzione e i ricavi delle vendite**. In questo caso si tratta di avere una buona e corretta gestione contabile e un'altrettanto efficiente capacità manageriale.

Infine, come per qualsiasi attività umana anche l'impresa ha bisogno di una quantità rilevante di fortuna oppure, se preferite, di una serie di contingenze e di fattori esterni al suo controllo che siano favorevoli alla sua attività. Insomma, un po' di culo.

Partiamo dalla quarta abilità il controllo dei costi di produzione e dei ricavi delle vendite. Per poter discutere di questo bisogna chiarire il concetto di **prezzo**.

Si definisce prezzo il valore di scambio di un bene ovvero l'equivalente in unità monetarie di una merce (di un bene o di un oggetto, di un servizio o di una prestazione).

Ogni merce ha un prezzo, se non ha prezzo è un oggetto o una prestazione gratuita e, quindi, non è più una merce ma un dono, una forma di assistenza, un'elemosina.

Si dice propriamente **prezzo** il valore monetario di una merce veduta ad un consumatore finale, qualora la merce sia venduta ad un intermediario o ad un imprenditore che la rivendono o la trasformano in altra merce, si parla di **costi** e di **investimenti**.

Costi e investimenti aziendali possono essere percepiti come sinonimi, ma non è proprio così. Un costo è il prezzo qualsiasi bene, servizio, o persona che ha un'utilità finita nel tempo ad esempio la farina, l'acqua, il petrolio. Un investimento è il prezzo di qualsiasi bene, servizio o persona che ha un'utilità ripetuta nel tempo. Ad esempio, una gru, l'attività di un commercialista, l'assunzione di un ingegnere.

Conoscere bene la dinamica dei costi è cruciale per il successo e la sopravvivenza delle imprese. I costi **totali CT** (in un certo periodo di tempo) sono definiti da due componenti: i **costi fissi CF** e i **costi variabili CV**.

$$CT = CF + CV$$

I **costi fissi CF** sono spese che l'impresa deve pagare anche se la sua produzione è nulla ($= 0$). Le imprese devono acquisire un certo numero di fattori di produzione prima di iniziare l'attività produttiva molti di questi costi riguardano beni che l'impresa utilizzerà nel corso della propria attività, nel caso di un panettiere l'acquisto del forno servirà a produrre pane non solo nel primo mese di lavoro o nel primo anno ma per un certo numero di anni. Tanto che le imprese "spalmano" il costo iniziale del forno (che di solito è abbastanza elevato) su un certo numero di anni, ad esempio 10. Le rate che le imprese pagheranno nel corso dei dieci anni sono chiamate **ammortamenti** dell'investimento iniziale. Servono a far "morire" il debito! Si capisce che questo costo assunto, pur distribuito in dieci anni, sarà essere pagato in ogni caso, anche se l'impresa non produrrà niente con quel forno questo debito dovrà essere estinto. Ovvero questo costo è fisso, non cambia con la quantità di merci prodotte e vendute. Come vedrete nella rappresentazione grafica questo costo sarà un valore costante x al crescere della produzione: un costo fisso.

I **costi variabili CT**, invece, dipendono dalla quantità prodotta. Se l'impresa non produce nulla non sopporterà alcun costo variabile. C'è da dire che le imprese non acquistano le merci i cui prezzi definiscono i costi variabili in stretta relazione con la merce prodotta. Mi spiego meglio il nostro fornaio se pensa nella giornata di oggi di produrre 50 chili di pane non acquisterà questa mattina i 30 chili di farina necessari e tutti gli altri ingredienti.

Molto probabilmente avrà acquistato 20 quintali di farina, due quintali di zucchero, 70 chili di lievito la settimana scorsa è questa dotazione di ingredienti gli servirà per produrre il pane per un paio di settimane poi rinnoverà l'acquisto di queste scorte per poter procedere nella produzione. Questo fatto pratico però non elimina la stretta relazione tra la quantità di merci che intendi produrre e che produrrà e l'acquisto di questi beni necessari per farlo.

Non sfuggirà a nessuno che quanto più si produce tanto più elevati saranno i costi variabili. Come vedrete nelle rappresentazioni grafiche successive questo costo sarà un valore crescente al crescere della produzione: un costo variabile.

Nella seguente tabella propongo un esempio di calcolo dei costi unitari ovvero per unità di prodotto per mostrare in che modo gli economisti studiano la variazione dei costi al crescere della quantità prodotta al fine di individuare i modi migliori per ridurre al minimo i costi di produzione e di conseguenza per elevare al massimo grado i profitti realizzabili.

Tabella n. 3

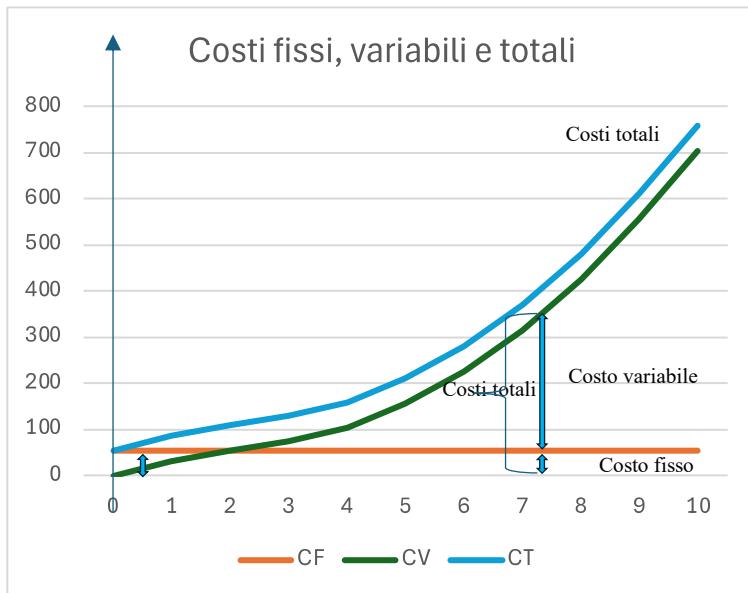
Quantità	Costo fisso	Costo variabile	Costo totale	Costo marginale	Costo medio unitario	Costo fisso medio unitario	Costo variabile medio unitario
q	CF	CV	CT	CM	CU=CT/q	CFU=CF/Q	CVU=CV/Q
0	55	0	55	30	infinito	infinito	non definito
1	55	30	85	25	85,0	55,0	30,0
2	55	55	110	20	55,0	27,5	27,5
3	55	75	130	30	43,3	18,3	25,0
4	55	105	160	50	40,0	13,8	26,3
5	55	155	210	70	42,0	11,0	31,0
6	55	225	280	90	46,7	9,2	37,5
7	55	315	370	110	52,9	7,9	45,0
8	55	425	480	130	60,0	6,9	53,1
9	55	555	610	150	67,8	6,1	61,7
10	55	705	760		76,0	5,5	70,5

Nel guardare i grafici seguenti, che sono la trasposizione fedele dei dati di questa tabella, potrete verificare direttamente quanto sia potente la capacità di rappresentare visivamente un fenomeno come la variazione o la stabilità di un valore economico al variare della quantità prodotta.

Questa capacità visionaria i numeri da soli non ce l'hanno.

Tranne per coloro che hanno un talento matematico e sono capaci di vedere in una formula il fenomeno che essa rappresenta.

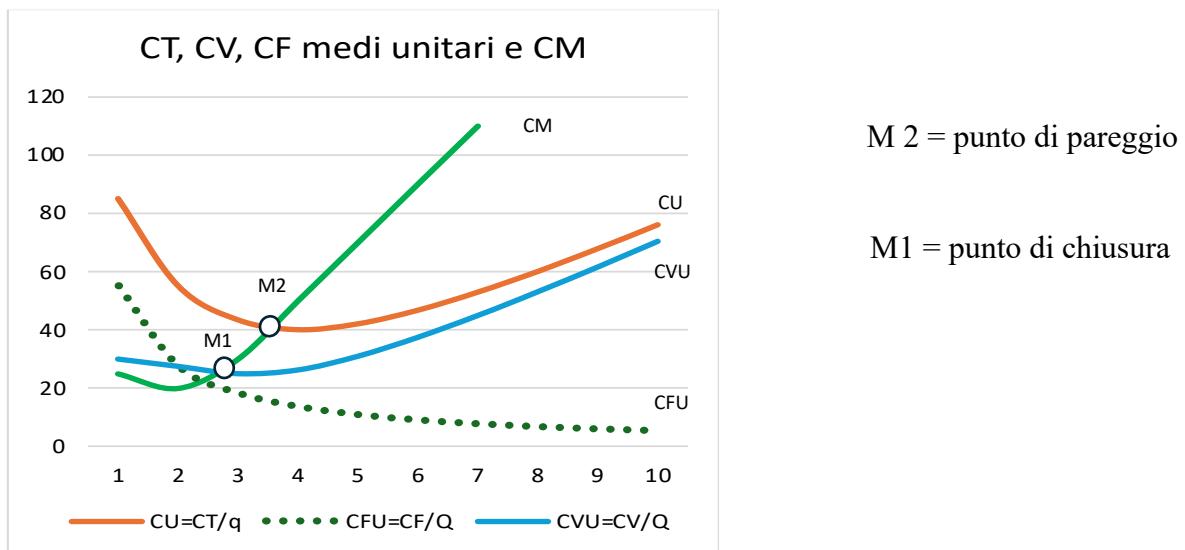
Grafico n. 8 Costo fisso, costo variabile e costi totali ($CT = CF + CV$)



La rappresentazione grafica dei costi fissi che non può che essere una linea parallela all'asse orizzontale (o delle ascisse) la cui distanza dalle stesse rimane costante, pari a 55 €. Indica che questi costi non variano al variare della quantità prodotta. La rappresentazione grafica dei costi variabili disegna l'andamento crescente ricavata dalla tabella numero tre di questi costi che invece, come è evidente, crescono al crescere della produzione.

La curva dei costi totali è data dalla semplice somma grafica dei costi fissi più i costi variabili. È evidente che la differenza tra il costo variabile e quello totale è in ogni punto uguale al costo fisso e quindi questa differenza rimane costante per qualsiasi valore della quantità prodotta.

Grafico n. 9 Costo fisso medio, costo variabile medio e costo totale medio ($CU = CFU + CVU$)



Il grafico numero sei ci mostra la variazione dei costi (totali variabili e fissi) nel momento in cui registrano qualcosa che è già accaduto ed ha manifestato i suoi effetti finali. Ovvero, troppo tardi per intervenire qualora il costo fisso sia troppo elevato rispetto al prezzo del mercato al

quale si intende vendere la merce prodotta a quel punto il danno è fatto poiché i costi totali saranno superiori ai ricavi ottenuti e quindi la nostra attività economica ci ha condotto a una perdita irrimediabile del nostro denaro.

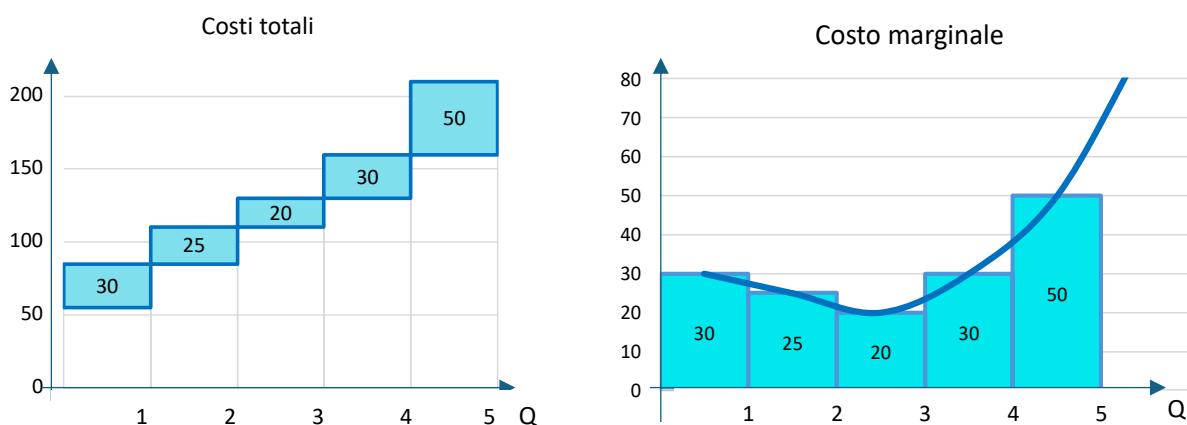
Ed è per questo che gli economisti hanno definito l'andamento dei costi unitari per poterli tenere sotto controllo, man mano che si manifestano nel corso dell'attività produttiva. In questo modo si può intervenire quando i costi iniziano a superare il prezzo di mercato e adottare le necessarie misure per ridurre la crescita del costo variabile o il peso degli ammortamenti dei costi fissi. Come vedremo, un'impresa in un mercato a libera concorrenza può modificare il prezzo di vendita dei suoi prodotti solo in una direzione: riducendolo. Se lo aumenta esce dal mercato e non riesce a vendere più nulla.

Nel grafico numero sette si noti come la curva del costo marginale CM intersechi la curva dei costi unitari CU al suo minimo ovvero nel punto più basso M2. Questa non è una coincidenza, a sinistra di M2 il costo marginale CM è inferiore al costo unitario CU e, quindi, spinge verso il basso il costo medio (se a una media aritmetica aggiungi un numero inferiore alla media, la media scende, ma se a una media aritmetica aggiungi un numero superiore alla media, la media cresce).

A destra di M2 il costo marginale CM è superiore al costo unitario CU e quindi spinge verso l'alto il costo medio. Nel punto di minimo del minimo del costo unitario CU, che corrisponde esattamente al punto M2 il costo marginale è identico al costo unitario e pertanto non ne provoca uno spostamento verso il basso, o verso l'alto, ciò corrisponde a un equilibrio, naturalmente instabile, tra i due costi. Si noti che lo stesso effetto si ha quando il costo marginale interseca la curva del costo variabile unitario, anche in questo caso la interseca al suo valore minimo M1. Questo accade sempre nella relazione tra il costo marginale e i costi medi o unitari totali e variabili. Non accade invece nel caso del costo fisso unitario, il quale tende a zero quando la produzione diventa infinita. Si capisce che se si punta ridurre solo i costi fissi si fallisce sempre. Ciò che bisogna tenere d'occhio non è il costo fisso unitario ma il costo unitario e il costo marginale CM i quali crescono sempre al crescere della produzione.

È intuitivo pensare che aumentando la produzione crescano i costi, (più clienti ha un albergo più spende in acqua, riscaldamento, lavaggio delle lenzuola, dipendenti per le pulizie e le cucine) ma non è altrettanto intuitivo comprendere perché i costi marginali alla crescita della produzione inizialmente calano e poi tendono a crescere in modo sempre più rapido. Spiegare questo aspetto è cruciale perché dai costi marginali dipende il tipo di variazione dei costi variabili e totali unitari o medi. In definitiva, i costi marginali sono il concetto fondamentale per comprendere quanto un'impresa sarà disposta a produrre e vendere ovvero per capire quale sia la curva di offerta di un bene un'impresa e di conseguenza quale sia l'offerta di una merce su un mercato.

Grafico n. 10 e 11 Costo totale e marginale



Il costo marginale rappresenta il costo aggiunto che si deve sostenere per produrre un'altra unità addizionale di prodotto.

I grafici 10 11 che rappresentano i costi totali e i costi marginali derivano dalla tabella seguente.

Tabella n. 4 Costo totale e marginale

Quantità	Costo totale	Costo marginale
0	55	30
1	85	25
2	110	20
3	130	30
4	160	50
5	210	

La prima colonna rappresenta le quantità di dosi prodotte, la seconda il costo totale e la terza il costo marginale. Risulta subito evidente che in relazione alla quantità prodotta zero i costi non sono zero ma hanno un valore pari a 55 € che sono il costo totale ma che in realtà è soltanto il costo fisso iniziale che graverà su tutti i prodotti successivi e che in termini unitari diventerà sempre meno rilevante. Quando si inizia a produrre la prima dose si vede che essa ci costa un costo aggiuntivo o marginale di 30 € che aggiunti agli iniziali 55 € ci dà un costo totale di 85 €. La successione aggiunge al costo della dose precedente il costo marginale per aggiungerne una. Da ciò si deduce che il costo totale è dato dai costi fissi iniziali più i costi marginali che via via si aggiungono.

Il costo marginale in corrispondenza di qualsiasi livello di produzione q e il costo addizionale che si deve sostenere per produrre un'unità in più (o in meno); si ottiene sottraendo i costi totali in euro dalle produzioni adiacenti.

Per quale motivo i costi marginali all'inizio della produzione hanno un andamento decrescente? La spiegazione è abbastanza intuitiva perché all'inizio della produzione il costo per dose aggiunta si riduce per effetto della scadente efficienza della combinazione dei fattori di produzione. Faccio un unico esempio per non complicare una cosa semplice. Poniamo che il nostro panettiere acquisti 50 chili di farina che hanno un costo X, come sappiamo questa è una fonte tipica di costi variabili e quindi marginali. Se il panettiere producesse un unico panino con una parte di questa farina potremmo pensare che il costo dei 50 chili di farina debbano andare a finire dentro questo unico panino, che avrebbe così un costo esorbitante. Se invece produciamo 85 chili di pane ecco che questo costo viene distribuito su una produzione molto più rilevante e quindi pesa molto meno in termini di incremento di costo che è esattamente la sostanza della definizione di costo marginale o aggiuntivo. Sta di fatto che ogni struttura produttiva deve trovare il proprio equilibrio tra costi fissi variabili e marginali sopportati e quantità prodotta. Noi sappiamo già che questo punto di massima efficienza tecnica ed economica si verifica nel momento in cui il costo marginale aggiuntivo è esattamente uguale al costo unitario o medio minimo (come ho cercato di dimostrare al grafico 8).

Per dirla in altre parole all'inizio di qualsiasi produzione il rendimento dei fattori produttivi è crescente ognuno di loro combinato con gli altri realizza il massimo dell'efficienza quando il rapporto tende all'equilibrio.

Se questo principio vi risulta indigesto provate a pensare il costo che ha un cuoco in un albergo, (circa 4.000 € al mese), è del tutto evidente che se questo albergo ha due ospiti a pranzo e a cena il fattore di produzione lavoro costa moltissimo e produce pochissimo in proporzione al fattore di produzione

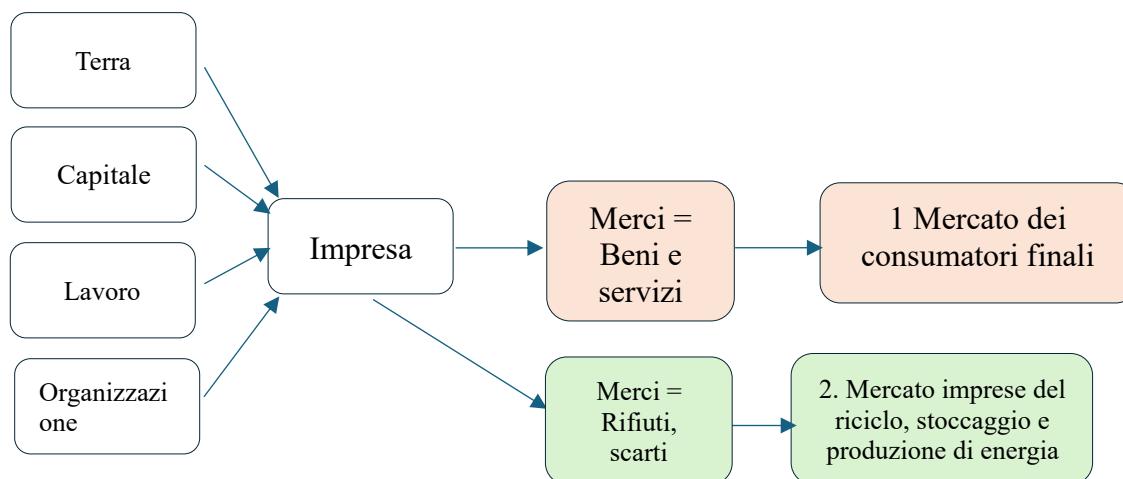
terra (le scorte in cucina), capitale (l'albergo e tutte le attrezzature) e organizzazione (la competenza del personale di cucina). È altrettanto evidente che se gli ospiti dell'albergo rimangono questi per tutto l'anno l'impresa che lo gestisce fallirebbe rapidamente. Se invece nei giorni successivi gli ospiti diventano 20, 40, 70, 100 ecco allora che il costo marginale ha congiuntivo per ogni pasto prodotto è destinato a scendere. Per questo motivo all'inizio della produzione i costi marginali tendono a scendere e determinano un calo, come sappiamo già, del costo variabile unitario e del costo totale unitario finché quest'ultimo giunge al suo minimo. In questo momento l'impresa alberghiera di cui sto parlando ha la migliore efficienza possibile.

Spero non abbiate dimenticato che l'economia lavora su modelli perché altrimenti vi verrebbe in mente immediatamente come può crescere la produzione oltre il punto in cui il costo unitario è minimo se sappiamo già che incrementando la produzione il costo marginale è destinato a crescere.

Il nostro modello suppone che i quattro fattori di produzione siano stabili nel corso dell'attività produttiva. È evidente che quando uno dei quattro diventa insufficiente per garantire l'uso efficiente degli altri tre i costi di produzione aumentino. Immaginate il nostro cuoco da solo in cucina chi deve preparare la cena per 250 ospiti invece che i soliti 50 e magari hai in frigorifero solo un etto di burro e mezzo litro d'olio. La conseguenza sarà che preparerà una cena schifosa e metà degli ospiti non mangerà nulla. Un disastro.

Nella realtà concreta le imprese non sono così stupide da non sapere che man mano che si presenta una carenza di uno dei fattori di produzione (fatto che può essere previsto con un certo anticipo) dovranno incrementare le dosi del fattore carente. Considerando l'esempio del nostro albergo, il direttore sa che in prossimità delle vacanze natalizie, di quelle pasquali e di quelle estive dovrà aumentare le forniture alimentari, il personale in cucina e in sala e così via. In questo modo tende a perpetrare l'efficienza che produce i minimi costi produttivi per unità di prodotto anche quando la quantità prodotta aumenta.

Figura n. 2



La figura due rappresenta in quale modo l'impresa, utilizzando i quattro fattori di produzione, produce delle merci che vende sul mercato al prezzo di mercato e produce anche altri tipi di merci che sono i rifiuti e gli scarti. In passato venivano dispersi nell'ambiente, determinando così un costo sociale, mentre da almeno trent'anni in Unione europea si è costituito un mercato del riciclaggio degli scarti e dei rifiuti di produzione.

L'offerta totale di una merce su un mercato a libera concorrenza è ovviamente formata dalla somma delle offerte di ogni singola impresa. Non è qui necessario ripetere l'esempio grafico che abbiamo proposto per la domanda aggregata perché il procedimento è chiaro.

Chiaro abbiamo già visto che i consumatori tendono a massimizzare la loro utilità marginale e continuano a comprare finché questa diventa pari al prezzo se l'utilità marginale è inferiore al prezzo il singolo consumatore non compra. In questo senso appare chiaro che coloro che hanno una maggiore quantità di moneta, i ricchi, possono acquistare una maggiore quantità di merce poiché godono di una più ampia possibilità di scelta.

Allo stesso modo tutte le imprese tendono a produrre la quantità che permette loro di ridurre i costi e unitari al minimo. Ovviamente ci saranno imprese più efficienti che producono a un costo medio unitario è marginale più basso ed altre meno efficienti che producono un costo medio unitario e marginale più elevato. Nella realtà quest'ultime possono sopravvivere perché i mercati non sono effettivamente alla libera concorrenza. Non è affatto vero che tutti i consumatori possono recarsi dal produttore che vende al prezzo più basso. Questo può essere parzialmente reale se ci fosse una concorrenza perfetta tra produttori online ma non è così perché i siti di vendita online sono oligopolisti e in alcuni casi monopolisti.

In ogni modo le imprese che hanno costi produttivi più alti in un vero mercato teorico a libera concorrenza dovrebbero essere rapidamente sostituite dalle imprese più efficienti. Nonostante la distanza tra la modello teorico della libera concorrenza e la realtà concreta questo è esattamente quello che accade alle imprese tecnicamente ed economicamente inefficienti.

Badate a non confondere l'efficienza tecnica (i miglior utilizzo delle combinazioni di fattori di produzione) con l'efficienza economica (la massima produzione al minor costo medio unitario o marginale). Un esempio per tutti: poniamo che il modo più efficiente per un'impresa edile di produrre la malta che gli serve sia di acquistare una betoniera del costo di 5.000 €, se questa impresa può utilizzare dei lavoratori pagandoli 1 € l'ora gli conviene assumere 5 lavoratori che mescolano la sabbia il cemento e l'acqua a mano benché questo sia in tutta evidenza meno efficiente gli costerà meno.

Quale delle due efficienze sceglierà? Ovviamente la seconda perché l'obiettivo dell'imprenditore non è produrre nel modo tecnicamente avanzato, ma realizzare il massimo profitto possibile. Immaginatevi se potesse utilizzare degli schiavi o dei lavoratori del Bangladesh pagandoli 1 € al giorno che in sostanza è la stessa cosa dello sfruttamento schiavistico. Considerate che questo meccanismo è uno dei fattori che spinge verso la globalizzazione dell'economia liberista.

L'innovazione tecnologica e l'utilizzo di sistemi produttivi tecnicamente avanzati normalmente facilita anche l'efficienza economica ma questa regola generale ha numerose e diffuse eccezioni.

3 L'equilibrio di mercato

Il nostro percorso e ragionamento sull'offerta ha considerato attentamente i tipi di costi ma per definire come si muove l'offerta di merci è necessario considerare non solo il prezzo dei fattori di produzione che è all'origine dei costi ma anche il prezzo a cui si vende le merci prodotte dall'impresa che li utilizza.

Ci sono diverse teorie ma a noi basta l'aspetto intuitivo un'impresa che è in grado di vendere il proprio prodotto a un prezzo più alto, oppure l'impresa che trova un prezzo di mercato elevato e riesce a produrre ha un costo medio unitario o marginale molto più basso del prezzo ha la possibilità di far

crescere la propria offerta finché i suoi costi unitari non raggiungono il prezzo di vendita continua a realizzare **ricavi e profitti**.

Cos'è un ricavo? Il ricavo totale RT di ogni impresa è dato dal prezzo P delle merci che produce moltiplicato per il numero delle dosi Q della merce prodotta e venduta:

Ricavi Totali = P x Q

Cos'è il profitto (o il guadagno)? Il profitto è dato dalla differenza positiva tra i costi totali e i ricavi totali oppure dal fatto che il prezzo di vendita di una dose di merce è uguale o superiore al costo unitario o medio minimo che, come sappiamo, sarà uguale al costo marginale:

$$\text{Profitto} = \text{RT} - \text{CT}$$

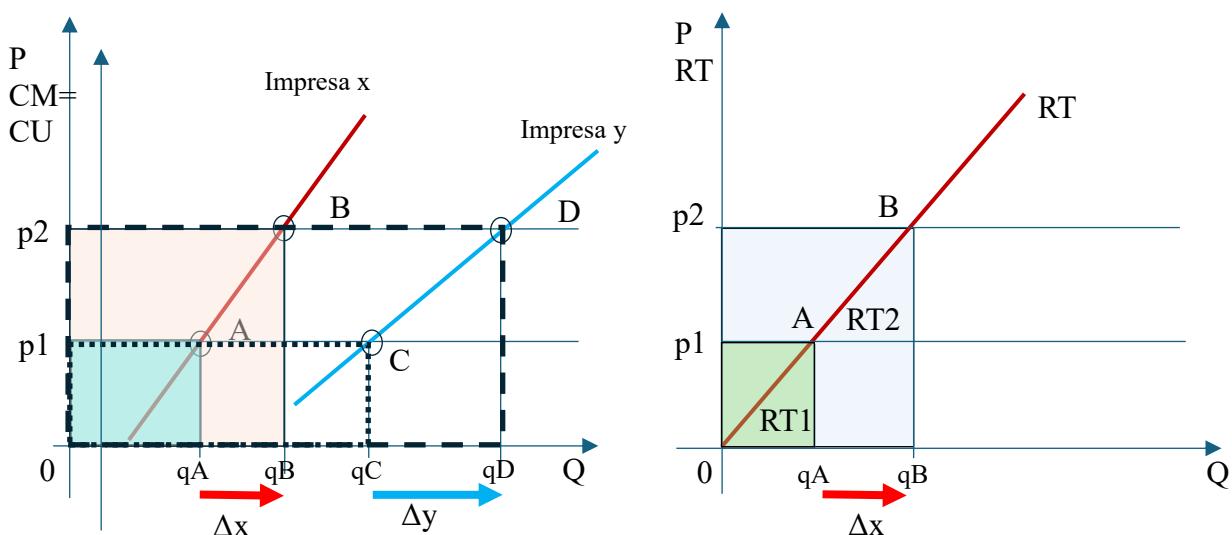
oppure

Profitto = P - CU (o CM)

per farla breve l'impresa realizza un profitto o un guadagno quando produce una dose della merce a un costo inferiore del prezzo di vendita. Questa nozione è una semplificazione ma a noi è tutto ciò che serve.

Ecco due curve di offerta semplificata:

Grafico n. 12 e 13 Equilibrio economico dell'impresa e Ricavi Totali



Nel grafico numero 12 rappresentiamo due imprese X e Y, si vede a prima vista che l'impresa Y è più efficiente tecnicamente ed economicamente della impresa X. L'impresa x, che al prezzo p_1 realizzava il ricavo $= p_1 \times qA$ mentre al prezzo p_2 realizza il ricavo $= p_2 \times qB$. L'impresa Y a parità di prezzo offre una quantità di merce al mercato nettamente superiore al prezzo p_1 $qC > qA$ e al prezzo p_2 $qD > qB$.

Ne deriva automaticamente che il ricavo ottenuto al prezzo p_1 dall'impresa Y è superiore al ricavo ottenuto dall'impresa X. Anche il ricavo totale ottenuto al prezzo p_2 è superiore al ricavo ottenuto

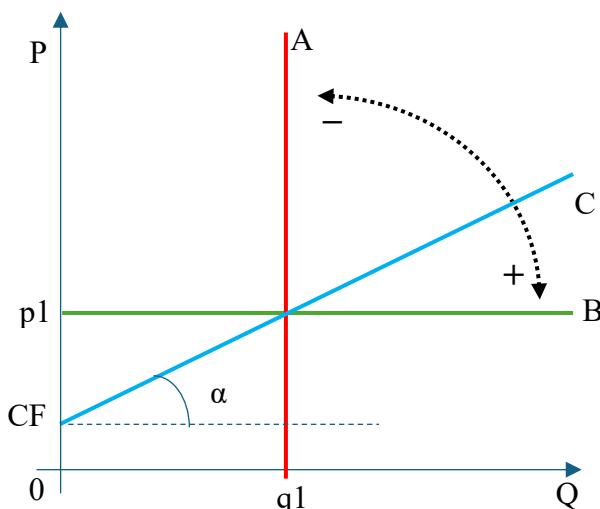
dall'impresa X come puoi facilmente verificare confrontando l'area $0, qA, A, p_1$ (il ricavo dell'impresa X = $p_1 \times qA$) con quella $0, qD, D, p_1$ (il ricavo dell'impresa Y = $p_1 \times qC$) si vede come il profitto dell'impresa Y è il più doppio di quello dell'impresa X.

Si noti anche che l'impresa Y al variare del prezzo da p_1 a p_2 aumenta la quantità offerta in modo più rilevante dell'impresa X ($\Delta x = qA$ a $qB < \Delta y = qC$ a qD). In questo caso si dice che l'offerta dell'impresa y è più elastica dell'offerta dell'impresa x.

Da queste semplici constatazioni si comprende che i Ricavi totali RT in un'impresa su un mercato a libera concorrenza crescono al crescere della quantità di merce venduta. Questa crescita è tanto più rapida quanto più elevato è il prezzo di vendita e quanto più elevata è la quantità che si riesce a vendere in condizioni di equilibrio.

Per chiarire la questione dell'elasticità dell'offerta è opportuno guardare anche il grafico numero 13 nel quale le curve A, B e C rappresentano tre ipotetiche curve di offerta, mentre la curva RT rappresenta l'andamento dei ricavi totali. E intuitivo verificare che per quantità prodotte da zero a q_1 i ricavi totali sono sempre superiori ai costi totali (trascurate il fatto che la curva di offerta C nella realtà non parte mai da zero poiché in relazione a questa quantità i costi immaginali sono sempre uguali a un costo fisso).

Grafico n. 13



La pendenza della retta dei CM = CMU è determinata dall'angolo α .

Per comodità espositiva facciamo solo tre casi estremi.

A Se un'impresa ha una curva di offerta uguale a A significa che ha un'offerta estremamente rigida ovvero è in grado di offrire qualsiasi sia il prezzo sul mercato solo la quantità q_1 . È il caso di un'impresa mineraria che può estrarre dal giacimento solo una certa quantità di materiale ferroso l'anno per limiti esterni all'economia come una prescrizione giuridica.

B Se un'impresa ha una curva di offerta uguale a B significa che ha un'offerta estremamente elastica ovvero al prezzo p_1 può offrire una quantità di merce da zero ad infinito. Ovviamente nella realtà un'impresa di questo genere non esiste però ci sono casi in cui le imprese hanno un magazzino così vasto da poter soddisfare qualsiasi quantità (finita) richiesta dal mercato.

C Nella maggior parte dei casi la curva di offerta di un'impresa non è verticale o orizzontale ma avrà una pendenza variabile da 1° a 89° ed è appunto la sua pendenza, misurata dall'angolo α a definire l'elasticità quanto più elevato è il grado tanto più rigida sarà l'offerta.

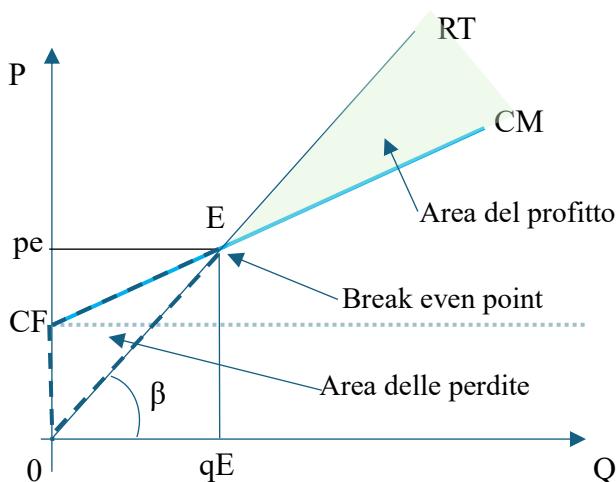
Si definisce elasticità dell'offerta la capacità e rapidità di un'impresa nell'offrire la quantità di merce desiderata dal mercato.

Ora siamo in grado di comprendere come funziona un mercato a libera concorrenza.

1 Sappiamo che i consumatori fanno le loro scelte confrontando l'utilità marginale (l'utilità dell'ultima dose desiderata di una merce) con il prezzo. La conseguenza è che all'aumentare del prezzo P la domanda di mercato DD si riduce.

2 Sappiamo che i produttori (le imprese) fanno le loro scelte guidati da due criteri di efficienza: il primo tecnico (la combinazione ideale dei quattro fattori di produzione), il secondo economico, il costo marginale per produrre una certa quantità di merce deve essere uguale o in prossimità del costo medio unitario. Questi due costi, che tendono ad essere uguali ($CM = CMU$), sono posti costantemente in rapporto al prezzo di mercato. Se il prezzo di mercato sale i ricavi e i profitti crescono pertanto l'impresa cercherà di aumentare la produzione al fine di massimizzare i propri guadagni.

La pendenza della retta dei Ricavi totali è determinata dall'angolo β . La retta dei costi marginali dell'impresa ci dice che sono superiori ai suoi ricavi e solo dopo il punto E alla quantità prodotta q_E i ricavi totali superano i costi determinando un guadagno crescente.



Il punto nel quale le rette del ricavo totale e del costo marginale si intersecano viene denominato break even point. A sinistra di questo punto i costi marginali sono sempre superiori ai ricavi e perciò si definisce un'area di perdita. A destra di questo punto invece si iniziano a realizzare profitti crescenti (che in un periodo più lungo non cresceranno all'infinito).

Ora siamo in grado di mostrare come funzionerebbe un mercato a libera concorrenza perfetta.

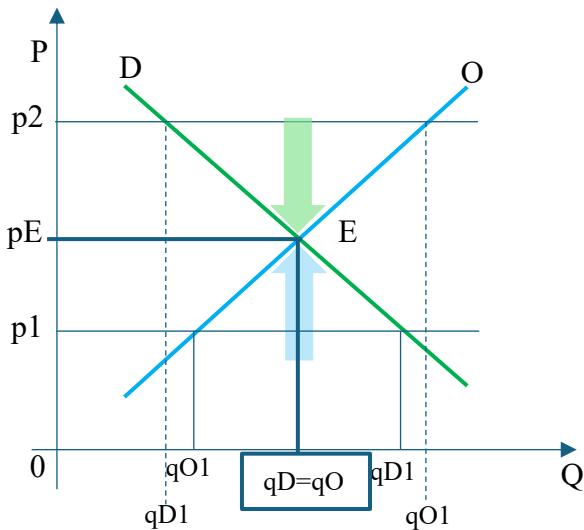
Quello che proponiamo è un modello ideale le cui condizioni iniziali sono ci siano molti produttori e molti consumatori in modo tale che nessun produttore **da solo** può produrre una tale quantità della merce sul mercato da influenzarne il prezzo e nessun consumatore da solo può acquistare una quantità di merce così elevata da influenzare il prezzo di mercato.

Due precisazioni necessarie perché, in caso contrario, saremmo di fronte a dei mercati che vengono definiti **oligopolio** (pochi produttori della stessa merce che si mettono d'accordo nel non farsi concorrenza al fine di far lievitare il prezzo) o **monopolio** (un solo produttore di una stessa merce che gli permette di decidere il prezzo al quale metterla in vendita). Anche in questi due casi il produttore non può elevare troppo i prezzi perché i consumatori possono sempre scegliere altre merci sostitutive se essi diventano troppo elevati.

Ne caso in cui sul mercato ci fosse un solo consumatore si parla di **monopsonio** e si tratta del caso in cui l'acquirente sia un compratore in esclusiva. È il caso che si presenta talvolta per i compratori che vinificano l'uva, il produttore non ha alternative se non quella di buttare la produzione e quindi si adatta ad un prezzo che non remunerà i costi che ha sostenuto nella produzione. Non vendere però significa accollarseli tutti e quindi gli conviene vendere al prezzo stabilito dal compratore perché in questo modo una parte dei costi riesce comunque a recuperarli.

A queste condizioni sappiamo quale sarà la curva della domanda di mercato perché conosciamo il comportamento del singolo consumatore e la domanda di mercato non è altro che la somma delle domande dei singoli; conosciamo anche la curva di offerta del produttore e l'offerta di mercato non è altro che la somma delle offerte di tutti i produttori. Sappiamo che la prima corrisponde alla curva di utilità marginale che è il bene ha per tutti i consumatori e la seconda corrisponde alla curva di costo marginale di tutti i produttori, perciò, sul mercato ci troveremo di fronte all'incontro tra le due curve della domanda e dell'offerta come si può vedere nel grafico successivo.

Grafico n. 14



Come funziona un mercato a libera concorrenza?

C'è una prima ipotesi da valutare, immaginiamo che il prezzo di vendita della merce sia p_1 , in questo caso avremo una quantità offerta pari alla quantità q_{O1} poiché a un prezzo così basso potranno proporre sul mercato la merce solo i produttori costi marginali più bassi del prezzo di mercato ovvero solo le imprese più efficienti.

Naturalmente, vedendo sul mercato un prezzo così basso ci saranno molti consumatori q_{D1} che considereranno tale prezzo più basso dell'utilità marginale che essi assegnano alla dose che desiderano della merce. La merce scarsa i consumatori che assegnano un'utilità marginale più elevata saranno disponibili a pagare un prezzo più elevato pur di avere le dosi della merce desiderata. Il mercato la libera concorrenza è un'asta tacita: chi propone il prezzo maggiore ottiene la merce: chi non può pagare un prezzo superiore a q_1 non avrà la merce desiderata.

L'automatismo della concorrenza determina la tendenza a far crescere il prezzo di mercato quando la domanda della merce è superiore all'offerta.

C'è una seconda ipotesi da valutare, immaginiamo che il prezzo di vendita sia p_2 , a questo prezzo avremo una quantità domandata pari a q_{D1} uno perché essendo il prezzo elevato solo pochi consumatori lo considereranno inferiore alla elevata utilità marginale che si assegnano alla merce che sarà così riservata solo ai consumatori più ricchi (si tratta del caso noto dei beni di lusso). Allo stesso prezzo la quantità offerta sarà q_{O2} poiché molte imprese potranno coprire i loro costi marginali di produzione con un prezzo così elevato, inoltre questo è elevato margine di profitto attirerà altre imprese sul mercato che pur di vendere la merce che hanno prodotto sono disposte ad abbassare il prezzo di vendita poiché anche in questo modo le imprese più efficienti potranno continuare a vendere con profitto.

L'automatismo della concorrenza determina la tendenza a far calare il prezzo di mercato quando la domanda della merce è inferiore all'offerta.

Il mercato per il suo funzionamento autonomo determinato dagli interessi divergenti dei consumatori e dei produttori tenderà a raggiungere il prezzo di equilibrio p_E al quale sarà scambiata la quantità di merce pari q_E .

Il punto di incontro tra la curva dell'offerta e la domanda si chiama punto di equilibrio del mercato

Il mercato e la libera concorrenza i prezzi tendono automaticamente a posizionarsi a un livello intermedio determinato dai costi medi unitari e marginali delle imprese e l'utilità marginale dei consumatori. Questo automatismo è dovuto alla insopprimibile necessità delle imprese di realizzare il massimo profitto e la necessità dei consumatori di realizzare la massima utilità marginale possibile.

In questo modo il prezzo è l'effetto della domanda e dell'offerta della merce e contemporaneamente è l'elemento regolatore dell'una e dell'altra. Una duplice funzione che il prezzo del tutto inconsapevole svolge su tutti i mercati di questo tipo.

Ognuno sa che la realtà è molto più complicata di quanto i modelli economici vogliano farci credere. Anche in questo caso l'adeguamento del prezzo di mercato in relazione alla domanda all'offerta della stessa merce non avviene in modo così perfettamente automatico, ma è il frutto di successivi aggiustamenti. Durante questi adeguamenti ci saranno consumatori che pagheranno la merce più del prezzo di equilibrio e imprenditori che venderanno la merce a un prezzo inferiore a quello di equilibrio, assorbendo le perdite derivanti da questo adattamento che richiede un certo periodo di tempo. Questo accade **sempre** sul mercato delle merci materiali e dei servizi mentre nei mercati di **borsa** (siano essi relativi alle merci materiali, alle monete e ai titoli) soprattutto da quando la contrattazione si è fatta digitale online e globale la variazione del prezzo è il mutare della domanda dell'offerta avviene sostanzialmente quasi immediatamente tranne nei momenti in cui le borse sono chiuse.

Ma nel momento in cui cominciamo a ragionare sul comportamento generale dei consumatori e dei produttori in relazione a tutti i tipi di merci presenti sul mercato non siamo più nell'ambito della microeconomia ma entriamo in quello della macroeconomia.

E questo è un altro discorso.

Macroeconomia

1 Gli operatori economici

Chi sono gli attori del sistema economico? Gli operatori presenti nel sistema economico sono:

- A. la famiglia;
- B. l'impresa;
- C. lo Stato;
- D. le attività non profit;
- E. il resto del mondo;
- F. le banche;
- G. le borse;
- H. le assicurazioni.

A. I consumatori, presenti nel sistema economico, formano l'operatore famiglia. Va chiarito che per «famiglia» non si intende non solo la tipica famiglia ma anche chi è single, ma che, dal punto di vista economico, consuma ed è titolare di fattori di produzione.

Partendo dai bisogni, la famiglia decide quali beni consumare e in quale misura; queste decisioni compongono poi la Domanda di beni e servizi che, a sua volta, orienta l'Offerta delle imprese: la famiglia determina il consumo, costituito dalla spesa per beni e servizi finali.

Per acquistare i beni di consumo, la famiglia deve procurarsi un reddito. La famiglia può ottenere un reddito anche con attività autonome, o col godimento di beni propri.

In Italia circa l'85% del reddito viene destinato al consumo (negli altri Paesi industrializzati il dato è più alto); ne consegue che il restante 15% viene risparmiato:

$$\text{Consumo} = \text{Reddito} - \text{Risparmio}$$

B. L'operatore impresa produce i beni e i servizi, che saranno poi venduti sul mercato, e che formano l'Offerta. L'imprenditore che vuole realizzare un profitto dovrà produrre in modo che i ricavi superino i costi:

$$\text{Ricavi} > \text{Costi} \rightarrow \text{Profitto}$$

Le imprese, per produrre, effettuano degli investimenti (macchinari, impianti), e danno un reddito alle famiglie, in cambio dei fattori di produzione che queste offrono. In ogni sistema produttivo convivono piccole imprese e grandi imprese. Si tratta di una distinzione che si basa su criteri essenzialmente quantitativi: il fatturato, il volume della produzione e delle vendite, l'entità del capitale investito, il numero dei dipendenti, l'estensione geografica e così via.

C. Stato L'operatore Stato fornisce alla collettività i servizi pubblici (sanità, giustizia, istruzione, ordine pubblico), attraverso la Pubblica Amministrazione. Per pagare la spesa pubblica, la Pubblica Amministrazione ricorre soprattutto al prelievo tributario, cioè deve far pagare i tributi (tasse e imposte) sia alle famiglie che alle imprese. La politica economica dello Stato non è mai neutrale, ma ha sempre precisi obiettivi politici; nell'esempio, se il sistema tributario è progressivo (cioè i tributi

gravano maggiormente sui più ricchi) si ha un trasferimento di reddito dalle classi più abbienti a quelle più povere. L'intervento statale nell'economia può essere esteso o ridotto; è proprio la misura di questo intervento a caratterizzare i diversi sistemi economici.

D. Le attività non profit. C'è anche l'operatore economico no-profit, o terzo settore, a cui appartengono quelle imprese che non hanno come fine il profitto, e che operano in difesa delle fasce più deboli. Quali sono le attività del terzo settore? Il mondo del non profit è decisamente ampio: dall'assistenza sociale alla formazione, dal rispetto dell'ambiente alla tutela dei diritti civili. Le imprese del non profit possono fare profitti, non possono però distribuire gli utili, che devono essere reinvestiti.

E. Il resto del mondo e la globalizzazione. Fa parte dell'operatore resto del mondo qualsiasi soggetto straniero, singolo o impresa, che instaura rapporti economici col nostro Paese (scambi di beni e servizi, flussi di lavoratori e di capitali). Trattando del commercio internazionale, ci occuperemo di:

- importazioni, cioè i beni e i servizi che l'Italia acquista dall'estero;
- esportazioni, cioè i beni e i servizi che l'Italia vende all'estero.

Negli ultimi anni, il commercio internazionale si è talmente intensificato, da portare al fenomeno della globalizzazione. Con questo termine si fa riferimento al fatto che oggi che non esistono più i mercati nazionali, perché tutto confluiscce in un unico mercato globale, dominato dai Paesi economicamente più sviluppati.

F. le banche; Nell'ordinamento italiano l'attività bancaria è definita come l'esercizio congiunto dell'attività di raccolta di risparmio tra il pubblico e dell'attività di concessione del credito. La raccolta del risparmio presso il pubblico è prerogativa delle banche e viene definita come acquisizione di fondi con l'obbligo di rimborso, sia sotto forma di depositi sia sotto altra forma. Coerentemente con l'ordinamento europeo, le banche possono esercitare oltre all'attività bancaria ogni altra attività finanziaria, fatte salve le riserve di attività previste dalla legge. Ciò che distingue le banche dagli altri intermediari finanziari è la natura particolare delle loro passività (vale a dire, dei fondi che devono rimborsare a coloro che li hanno depositati): i clienti possono utilizzare le somme depositate sotto forma di conto corrente per effettuare "transazioni" (vale a dire, pagamenti) mediante strumenti di pagamento quali l'assegno, il bonifico o l'utilizzo di carte di debito (ad esempio, nei pagamenti a mezzo bancomat). Poiché i depositi costituiscono una delle componenti quantitativamente più rilevanti della moneta, le banche svolgono un ruolo fondamentale nella trasmissione della politica monetaria dalla banca centrale all'intera economia.

G. le borse; La borsa Valori o borsa Finanziaria, conosciuta semplicemente come "borsa", è un mercato virtuale dove si scambiano strumenti finanziari come azioni, obbligazioni e altri titoli: le persone comprano e vendono virtualmente azioni e obbligazioni di aziende quotate (come le S.p.A.), oltre a risorse come oro o petrolio. Per le aziende presenti sul mercato l'obiettivo principale è fare in modo che i risparmi degli investitori contribuiscano alla loro crescita e alla realizzazione dei loro progetti; invece, agli investitori preme che il valore dei titoli acquistati aumenti nel tempo, portandoli a guadagnare dei soldi. In borsa si distingue tra mercato primario e mercato secondario. Nel mercato primario, denominato spesso anche «mercato di emissione», le aziende emettono titoli. Attraverso l'emissione di azioni od obbligazioni, le imprese si procurano capitale direttamente dagli investitori. Nel mercato secondario le azioni od obbligazioni disponibili vengono negoziate e quindi rivendute tra gli investitori. Diversamente dal mercato primario, dove il capitale degli investitori confluiscce nelle aziende, nel mercato secondario si ha un trasferimento di capitale tra gli investitori. In borsa si comprano e si vendono diversi tipi di titoli finanziari:

Azioni: rappresentano le quote di una società. Se l'azienda cresce, anche il valore delle tue azioni aumenta e viceversa. Obbligazioni: sono prestiti che vengono fatti a un'azienda o al governo che promettono di restituirli maggiorati di un interesse. Materie prime: petrolio, oro, che variano di valore a seconda della richiesta. Valute e criptovalute: come dollaro, euro o bitcoin.

H. le assicurazioni. L'assicurazione è il trasferimento da un soggetto a un altro di un rischio. Il soggetto che trasferisce il rischio è l'assicurato, quello che se lo accolla è l'assicuratore. Un contratto di assicurazione è quindi una garanzia che un soggetto pone contro la possibilità che si verifichi un evento futuro e incerto che recherebbe un danno per il suo patrimonio o per la sua salute. L'esistenza di un contratto di assicurazione è vincolato alla non controllabilità dell'evento, né da parte dell'assicuratore, né da parte dell'assicurato. Questa non controllabilità viene chiamata alea di rischio. Tramite il contratto d'assicurazione si quantifica il danno che l'evento apporterebbe se si verificasse. Dopo questa operazione, la società assicuratrice si assume la gestione finanziaria dell'evento aleatorio, in cambio del versamento di un premio. Nel caso l'evento si verifichi, la compagnia verserà un capitale o una rendita, a seconda degli accordi che sono stati stipulati.

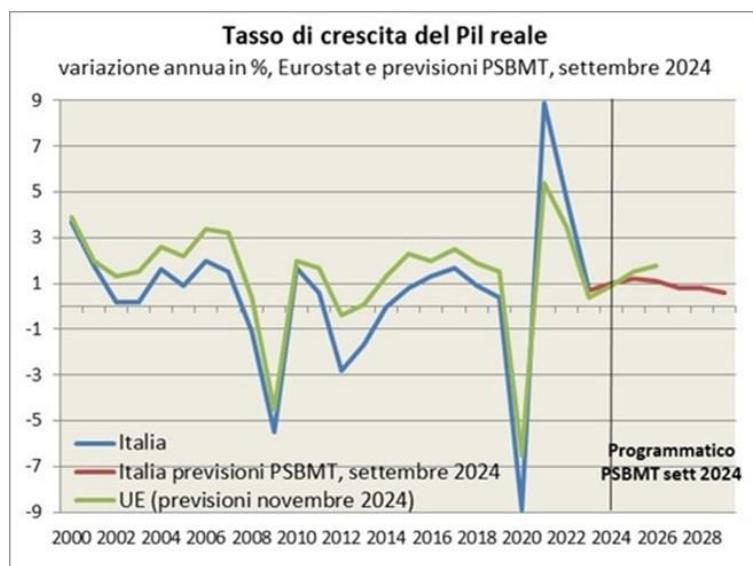
In economia la teoria macroeconomica (o semplicemente macroeconomia) è un ramo dell'economia politica che, diversamente dalla microeconomia, che studia i comportamenti dei singoli operatori economici, studia invece il sistema economico a livello aggregato.

concetti base: natura e funzione della moneta; come si finanzia uno stato; che cos'è il debito pubblico; come si governano i cicli economici; svalutazione; inflazione; potenzialità di uno stato nel sostenere la propria economia (pubblica e privata) e il proprio welfare; importanza del lavoro come motore dell'economia; politiche per la piena occupazione.

È importante capire come sia fondamentale trovare in ogni circostanza le giuste contromisure alle continue variazioni dei cicli economici influenzati sempre di più da fattori esterni in quanto le interconnessioni fra stati crescono esponenzialmente e rendono questa globalizzazione sempre più complessa e difficile da gestire.

In esso, i protagonisti sono le imprese private che, perseguitando i loro obiettivi di profitto e di espansione sui mercati, rappresentano il motore del benessere planetario. Vedremo, in ultimo, come questo modello debba essere ripensato per evitare le innumerevoli conseguenze negative che la storia ci ha consegnato.

1. Il prodotto interno lordo





2 Natura e funzione della moneta

Per Moneta si intende una valuta emessa dallo Stato, a corso forzoso, non convertibile in oro, quindi senza un valore reale sottostante legato all'oro o altro metallo prezioso, e fluttuante sui mercati valutari. La moneta contemporanea è un mezzo di scambio nel senso che poi essere utilizzata per i pagamenti, è un'unità di conto perché permette di attribuire un prezzo ai beni e ai servizi e di confrontare i loro prezzi, è una riserva di valore poiché può essere risparmiata e il suo valore può essere preservato nel tempo.

La moneta è il risultato di un lungo processo di evoluzione dei mezzi di pagamento determinato dalla ricerca di metodi più efficaci per facilitare gli scambi e contenere i costi.

Per secoli, il commercio è stato fondato sul baratto, cioè la cessione di una merce in cambio di un'altra. Il limite di questo sistema era strettamente legato alla difficoltà di incontrare qualcuno in possesso del bene desiderato che accettasse di cederlo in cambio del bene offerto.

È evidente quanto fosse raro il verificarsi di questa reciprocità di esigenze, non a caso chiamata "doppia coincidenza dei desideri". Spesso le parti erano costrette a lunghi viaggi e onerosi trasferimenti delle merci prima di trovare un'opportunità per realizzare il baratto. A volte si riusciva a ottenere il bene desiderato solo ricorrendo al baratto multiplo, cioè ad una serie di scambi di diversi prodotti tra diverse persone.

Non tutte le merci potevano essere trasportate e conservate a lungo.

Le merci deperibili dovevano essere barattate rapidamente e non potevano essere accumulate in attesa di futuri scambi. Costituire riserve di valore e realizzare risparmio in tale contesto non era un obiettivo facilmente raggiungibile.

Un altro grave svantaggio era costituito dall'impossibilità di attribuire un valore oggettivo alle merci; ciò comportava la necessità di difficili negoziati perché l'assenza di un'unità di conto, di un metro comune, impediva di confrontare il valore di merci diverse. L'esigenza di semplificare i rapporti e le operazioni di scambio, anche a seguito dell'incontro tra comunità diverse, rese necessario trovare uno strumento che consentisse di superare tali difficoltà.

La moneta merce

Le prime forme di moneta erano costituite da particolari merci scambiate in specifici contesti sociali ed economici; si trattava di beni, come il sale, il bestiame, l'avorio, i metalli, in particolare quelli preziosi, il cui valore era riconosciuto dalla gran parte degli operatori economici. Queste merci avevano alcune caratteristiche comuni: erano rare ma sufficientemente reperibili, conservavano il loro valore nel tempo ed erano da tutti apprezzate e riconosciute come merci di pregio. Il valore di questa

moneta, definita moneta merce, si basava sul valore intrinseco del bene utilizzato. I metalli preziosi, utilizzati come moneta sotto forma di lingotti, pepite, polvere, si imposero rapidamente perché soddisfacevano i requisisti della moneta merce. Lo scarso ingombro, inoltre, ne rendeva facile il trasporto e la custodia. Anche questo strumento di pagamento comportava, però, alcuni inconvenienti di utilizzo. Chi riceveva in pagamento un lingotto o della polvere preziosa doveva, infatti, accertarne il peso dichiarato, perciò doveva sempre disporre di una bilancia.

C'era inoltre il rischio che il metallo non fosse puro e per verificarne la purezza era necessario che il mercante portasse insieme alla bilancia la "pietra di paragone". Si tratta di una lastra di diaspro nero - metallo a base di silicio - che consente di verificare la purezza dell'oro controllando il colore delle tracce che si formano strofinandovelo sopra. La coniazione di monete di metallo prezioso consentì di superare tali inconvenienti. Lo Stato accentuò su di sé il potere di coniare le monete fatte di metalli preziosi il cui valore era attestato dall'immagine del sovrano impressa su una delle due facce. Lo Stato garantiva il valore della moneta e cioè si impegnava a farla accettare in pagamento dai cittadini e ad accettarla esso stesso, ad esempio in pagamento delle tasse.

Il conio delle monete metalliche

L'uso della moneta in metallo prezioso comportava, però, dei costi. Quando si usava dell'oro per farne moneta, non lo si poteva utilizzare per altri scopi, per esempio per l'oreficeria (costo opportunità). La necessità di custodire adeguatamente grandi quantità di monete in metallo prezioso comportava inevitabilmente dei costi di custodia. L'acquisto di merci in luoghi distanti imponeva oneri per il trasporto del denaro (costi di trasmissione). Infine, un pagamento in monete appartenenti ad un diverso sistema monetario determinava la necessità di accertarne l'effettivo valore (costi di informazione). Accanto a questi inconvenienti di natura pratica anche le fluttuazioni del valore dei metalli, l'ampliamento degli orizzonti commerciali e la continua crescita del volume degli scambi economici, imposero una transizione verso un genere monetario non legato al valore e alla reperibilità dei metalli preziosi.

Le banconote

La cartamoneta nasce per rispondere alle nuove esigenze di praticità ed economicità dettate dallo sviluppo commerciale, esigenze che non potevano essere pienamente soddisfatte dal solo utilizzo della moneta metallica. Alla fine del XIV secolo, orafi e mercanti iniziarono a emettere delle ricevute su carta in cambio del metallo prezioso che i mercanti davano loro in custodia. Si trattava delle cosiddette note del banco, che dichiaravano l'entità dei valori lasciati in deposito e contenevano la promessa della loro restituzione. Depositare il metallo prezioso era quindi conveniente perché gli orafi-banchieri erano esperti nella prevenzione dei furti, nella custodia di valori e nel loro trasferimento. La rete di relazioni d'affari organizzata nel tempo dagli orafi-banchieri e i vari strumenti di credito da essi sviluppati annullavano i rischi e i costi del trasporto del metallo prezioso. Quando si viaggiava, era sufficiente portare con sé i documenti rilasciati dal banchiere e consegnarli al suo corrispondente nel luogo di arrivo per incassare il corrispettivo in metallo prezioso, che era così disponibile, senza trasporto, in un luogo diverso da quello nel quale era stato depositato. Il termine banconota deriva da "nota del banco".

I pregi della banconota

I pregi della banconota furono subito evidenti. Il pagamento si concludeva con il suo semplice passaggio di mano in mano, senza richiedere l'effettivo trasferimento dell'equivalente in monete metalliche. Questo nuovo sistema era efficiente e comodo. La domanda di conversione delle banconote in metallo prezioso diminuì sempre più e la cartamoneta divenne la principale forma di pagamento per il commercio.

Al contrario della moneta in metallo prezioso, le banconote erano e sono tuttora fatte di carta. Non contengono il valore ma lo rappresentano. Inizialmente le banconote erano emesse, a fronte di depositi di monete di metallo prezioso e di prestiti concessi a privati o allo Stato, da una pluralità di banche, alcune delle quali operavano con minor prudenza rispetto ad altre, emettendo volumi di banconote molto superiori ai depositi di moneta metallica detenuti, rischiando di non essere in grado di far fronte alle richieste di conversione.

Per gli operatori economici era difficile valutare l'affidabilità delle banconote emesse da istituti differenti. Le esperienze di crisi bancarie portarono gradualmente, in tutti i paesi, all'affermazione del monopolio dell'emissione delle banconote: questa attività divenne prerogativa esclusiva di una banca particolare, la Banca centrale.

Nacque così, la Banca centrale dello Stato. In passato, la Banca centrale aveva l'obbligo di convertire in metallo prezioso, su richiesta, le banconote. Queste, infatti, erano ancora considerate sostitutive dell'oro. Una traccia storica di questo obbligo di conversione - anche molto tempo dopo la sua abolizione - è rimasta visibile a lungo: fino a tempi recenti le banconote riportavano la dicitura "pagabili a vista al portatore", cioè convertibili dalla Banca centrale a chi presenta il biglietto.

Il potere di estinguere l'obbligo del pagatore nei confronti del creditore è attribuito alle banconote dalla legge. Per questo motivo parliamo di "moneta legale". Il principio è reso concreto ed effettivo dal monopolio dell'emissione concesso alle Banche centrali, che rafforza la fiducia del pubblico nella moneta. La fiducia poggia, da un lato, sulla stabilità del valore della moneta, che le banche centrali perseguono tramite la gestione della politica monetaria; dall'altro, sulle caratteristiche materiali dei biglietti, che devono essere tali da rendere ardua la falsificazione ma agevole il riconoscimento delle banconote autentiche. Lo sviluppo degli scambi e la necessità di non adoperare solo contante fa emergere la "moneta bancaria", basata su registrazioni delle varie operazioni su conti detenuti presso le banche commerciali. Il perfezionamento dei pagamenti tramite questa nuova forma di moneta richiedeva strumenti e procedure che consentissero al titolare del conto di comunicare alla propria banca l'ordine di trasferire moneta al beneficiario del pagamento. Tali strumenti e procedure andarono assumendo varie forme: assegni bancari e circolari, bonifici e giroconti.

Allo stesso tempo, per consentire i pagamenti tra clienti di banche diverse, fu necessario realizzare procedure e sistemi di trasferimento fondi tra banche, che vennero a far perno, in molte realtà, sugli stessi istituti detentori del monopolio di emissione delle banconote, cioè sulle Banche centrali: i pagamenti tra banche commerciali si effettuavano tramite movimenti scritturali sui conti detenuti dalle banche commerciali presso le Banche centrali. L'attribuzione di fiducia alla banconota prima e alla moneta bancaria poi vede sempre l'intervento della Banca centrale, un soggetto la cui nascita è relativamente recente: "... nel 1900 esistevano solo 18 banche centrali. Nel 1950 il loro numero era salito a 59 per giungere a 172 nel 1999 ... oltre il 90 per cento dei paesi membri delle Nazioni Unite è oggi dotato di una propria Banca centrale"

Dalla lira all'euro

Fino al 1° gennaio 2002, la moneta utilizzata in Italia è stata la Lira. L'emissione di banconote e monete era affidata alla Banca d'Italia, la Banca centrale dello Stato italiano, ed era disciplinata da leggi e norme dello Stato che riguardavano le procedure per l'emissione, la produzione delle banconote nonché l'annullamento delle banconote in cattivo stato di conservazione. Altre specifiche leggi riguardavano i tagli delle banconote, mentre le loro caratteristiche e le quantità da mettere in circolazione venivano stabilite per decreto dal Ministero del Tesoro.

La Banca centrale è un istituto di diritto pubblico. Persegue finalità d'interesse generale nel settore monetario e finanziario. La Banca centrale italiana è la Banca d'Italia e fa parte del Sistema europeo di banche centrali (SEBC) e dell'Eurosistema. L'obiettivo principale dell'Eurosistema è il mantenimento della stabilità dei prezzi. Le principali funzioni della Banca d'Italia sono dirette ad assicurare la stabilità monetaria e la stabilità finanziaria, requisiti indispensabili per un duraturo

sviluppo dell'economia. È responsabile della produzione delle banconote in euro e del regolare funzionamento del sistema dei pagamenti. Inoltre, monitora la sana e prudente gestione degli intermediari, la stabilità complessiva e l'efficienza del sistema finanziario.

Un ulteriore stimolo al perseguitamento della moneta unica e dell'UEM derivò dal- l'adozione dell'Atto unico europeo nel 1986, che definì l'instaurazione progressiva del mercato interno nel corso di un periodo che scadeva il 31 dicembre 1992 e riaffermò la necessità di realizzare l'UEM.

Nel 1988 il Consiglio europeo confermò l'obiettivo di creare l'UEM e conferì a un comitato di esperti di politica monetaria, a cui partecipavano in particolare i governatori delle Banche centrali dei paesi della CEE, il mandato di proporre tappe concrete per la sua attuazione.

Il Rapporto Delors (dal nome dell'allora Presidente della Commissione), che fu stilato a conclusione di tale processo, raccomandava di pervenire all'UEM in tre fasi, per le quali occorreva ancora definire il fondamento giuridico. I negoziati avviati in seguito al Rapporto condussero alla firma del Trattato sull'Unione europea (Maastricht, 7 febbraio 1992).

Questo istituì l'Unione europea (UE) e modificò i trattati alla base delle Comunità europee, aggiungendo un nuovo capitolo sulla politica economica e monetaria con il quale si stabilivano i fondamenti dell'UEM nonché una metodologia e un calendario per la sua realizzazione.

Il 1° luglio 1990 ebbe inizio la Prima fase dell'Unione economica e monetaria, che fu principalmente caratterizzata dallo smantellamento di tutte le barriere interne alla libera circolazione di beni, persone, servizi e capitali fra gli Stati membri dell'UE.

La Seconda fase si aprì il 1° gennaio 1994 con la fondazione dell'Istituto monetario europeo (IME), al quale sarebbe succeduta la Banca centrale europea (BCE). Questa fase fu dedicata ai preparativi tecnici per la creazione della moneta unica e al rafforzamento della convergenza delle politiche economiche e monetarie degli Stati membri dell'UE. La BCE fu quindi istituita nel giugno 1998 e fino allo scadere dell'anno poté dare concreta attuazione ai preparativi svolti dall'IME.

La Terza e ultima fase dell'UEM fu avviata il 1° gennaio 1999: i tassi di cambio fra le valute degli 11 Stati membri inizialmente partecipanti furono fissati in modo irrevocabile, l'euro venne introdotto quale moneta comune e il Consiglio direttivo della BCE assunse la competenza per la politica monetaria unica nell'area dell'euro. Nel maggio 1998 il Consiglio dei capi di Stato o di governo dell'UE, aveva confermato che 11 degli allora 15 Stati membri (Belgio, Germania, Irlanda, Spagna, Francia, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Austria, Portogallo e Finlandia) soddisfacevano i criteri per l'adozione della moneta unica. La Grecia entrò, invece, a far parte dell'area dell'euro il 1° gennaio 2001. Le banconote e monete in euro subentrarono a quelle denominate nelle valute nazionali; la prima sostituzione del contante fu compiuta il 1° gennaio 2002.

La Slovenia aderì successivamente quale tredicesimo paese partecipante all'area dell'euro nel gennaio 2007, seguita da Cipro e Malta il 1° gennaio 2008, dalla Slovacchia il 1° gennaio 2009 e dall'Estonia il 1° gennaio 2011. Nel 2011, con l'adozione dell'euro da parte dell'Estonia, i paesi dell'Eurozona 2011 sono diventati 17 (Belgio, Germania, Estonia, Irlanda, Grecia, Spagna, Francia, Italia, Cipro, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Austria, Portogallo, Slovenia, Slovacchia e Finlandia). Questi Stati partecipano quindi a pieno titolo alla Terza fase dell'UEM. Con l'ingresso della Lettonia (gennaio 2014) e della Lituania (gennaio 2015) i paesi dell'Eurozona sono diventati 19.

Il 23 giugno 2016 si è svolto nel Regno Unito il referendum sulla permanenza nell'Unione Europea. I cittadini britannici si sono espressi favorevolmente all'uscita dall'UE.

I vantaggi dell'euro

La moneta comune che abbiamo oggi può essere ritenuta il naturale compimento del mercato unico. I suoi vantaggi sono inequivocabili.

Tassi di interesse contenuti grazie a un'elevata stabilità dei prezzi, il cui mantenimento è il principale obiettivo della BCE. La possibilità di effettuare pagamenti utilizzando la stessa moneta nell'insieme dell'area dell'euro rende più agevole lo spostamento dei cittadini fra i paesi partecipanti per turismo,

studio, lavoro. La trasparenza dei prezzi avvantaggia inoltre i consumatori, che mediante comparazioni dirette possono facilmente individuare il fornitore più conveniente all'interno dell'area. La trasparenza derivante dalla moneta unica aiuta, quindi, l'Eurosistema a mantenere l'inflazione sotto controllo e il rafforzamento della concorrenza favorisce un uso più efficiente delle risorse disponibili, stimolando gli scambi entro i confini dell'area e promuovendo di conseguenza la crescita e l'occupazione. L'introduzione dell'euro ha consentito di realizzare notevoli risparmi eliminando i costi connessi alle operazioni in valuta. Nel nuovo spazio monetario nato con l'introduzione dell'euro le oscillazioni del cambio sono venute meno; le transazioni commerciali e la concorrenza a livello transfrontaliero non sono più ostacolate dai costi e dai rischi associati al cambio di valuta.

La sostituzione del contante

La sostituzione del contante realizzata nel 2002 rappresenta una tappa importante nella storia europea, nonché un notevole successo sul piano tecnico. Il 1° gennaio di quell'anno le banconote e monete in euro sono state immesse in circolazione in dodici paesi, con una popolazione totale di 308 milioni di abitanti. Questa colossale operazione, la più vasta conversione valutaria di tutti i tempi, ha coinvolto il settore bancario, le società di trasporto valori, gli esercizi commerciali al dettaglio, le imprese che producono e gestiscono distributori automatici e naturalmente tutti i cittadini. Dopo un periodo di doppia circolazione durato in alcuni paesi fino a due mesi, in cui i pagamenti in contanti potevano avvenire in euro o nella vecchia valuta nazionale, dal 1° marzo 2002 soltanto le banconote e le monete in euro hanno corso legale all'interno del nuovo spazio monetario. A tale data erano stati ritirati dalla circolazione oltre 6 miliardi di biglietti e quasi 30 miliardi di monete denominati nelle vecchie valute. Possiamo dire che il successo del changeover dell'euro (cioè il passaggio dalle vecchie valute alla nuova) è stato la prima dimostrazione del funzionamento della moneta unica.

Trasparenza dei prezzi

Monete e banconote costituiscono il denaro contante. L'utilizzo del contante nel nostro Paese è superiore alla media dell'Eurozona perché, rispetto agli altri Paesi europei, usiamo meno strumenti alternativi. La banconota da 50 euro è la più diffusa, in base al valore complessivo circolante, perché viene utilizzata più delle altre (banconote) per rifornire gli sportelli per il prelievo automatico (ATM) e perché nelle transazioni commerciali usiamo di meno i tagli superiori.

Il livello generale di utilizzo del contante è strettamente connesso alla diffusione degli strumenti di pagamento alternativi (bonifici, giroconti, SDD, carte di pagamento). Le Banche centrali mettono a disposizione dell'economia banconote di grande qualità e sicurezza. Fanno in modo che i costi della loro circolazione siano limitati ma che, comunque, il contante sia sempre a disposizione e di facile utilizzo. Nello stesso tempo però favoriscono il ricorso a strumenti di pagamento alternativi al contante cercando di renderli sempre più sicuri, pratici e convenienti.

Il denaro ("pecunia") come ci ricorda il proverbio latino "non olet", cioè non ha odore. È uno strumento anonimo e neutrale, generalmente accettato da tutte le persone e quindi di straordinaria comodità e flessibilità. Proprio per queste caratteristiche però il suo utilizzo può dar luogo a problemi di sicurezza sia per la singola persona che detenendone ingenti quantità può essere bersaglio dei ladri, sia per la società nel suo insieme, quando il contante - che non porta segni evidenti della propria provenienza - consente ai criminali di approfittare dei guadagni delle attività illecite.

La domanda di banconote, in particolare di quelle di taglio maggiore, può anche essere dovuta a utilizzi legati all'economia sommersa o al riciclaggio di denaro di provenienza illecita. Il riciclaggio di denaro consiste nell'immissione nel ciclo economico legale di capitali di origine illecita con l'obiettivo di nasconderne la reale provenienza. A differenza degli strumenti di pagamento elettronici, infatti, il contante non lascia traccia della transazione avvenuta, a tutto vantaggio della criminalità e dell'evasione fiscale. Per contrastare tali fenomeni sono stati perciò introdotti dei limiti massimi all'uso del contante; a partire dal 2016 non è consentito pagare o incassare contanti cifre pari o superiori a 3.000 euro. Per ridurre i costi amministrativi e organizzativi, grazie allo sviluppo delle

tecniche informatiche, sono state avviate numerose iniziative per favorire la diffusione di strumenti di pagamento elettronici caratterizzati da un elevato livello di efficienza, praticità e sicurezza. I cittadini e le imprese possono effettuare pagamenti a favore delle Amministrazioni pubbliche con carte di debito, di credito o prepagate e con ogni altro strumento elettronico disponibile.

La moneta bancaria

Banconote e monete non sono l'unico strumento per acquistare beni e servizi. La stessa funzione è svolta anche da un altro tipo di moneta, detta "bancaria" perché si basa su strumenti gestiti e organizzati dalle banche:

- assegni
- bonifici sepa (Single Euro Payments Area)
- addebiti diretti sepa
- le carte di debito (bancomat)
- le carte di credito. La carta di credito permette di comprare beni e servizi anche senza avere sul conto corrente il denaro necessario all'acquisto; la somma spesa, infatti, verrà addebitata sul conto dell'acquirente successivamente. Questo vuol dire che la banca, in un determinato periodo di tempo, generalmente un mese, anticipa i pagamenti per gli acquisti effettuati dal titolare della carta di credito. La restituzione può avvenire secondo due modalità: in un'unica soluzione, di solito nel mese successivo a quello in cui sono stati effettuati gli acquisti nel caso di carte di credito "a saldo"; mediante rateizzazione nel caso di carte di credito "revolving". Attenzione però: in questo caso il titolare dovrà corrispondere degli interessi tanto maggiori quanto più lungo sarà il periodo di rateizzazione.
- le carte prepagate. Lo sviluppo di tali forme di pagamento è reso possibile dalla rete informatica - particolarmente efficiente e sicura - che collega tutte le banche e da una serie di regole e di procedure che consentono la generale accettazione della moneta bancaria per i pagamenti. La moneta bancaria, quindi, svolge un ruolo fondamentale perché agevola le transazioni, rendendole affidabili e veloci.

L'economia moderna è caratterizzata da scambi sempre più frequenti tra le imprese che forniscono beni e servizi e i consumatori che ne fanno richiesta. La moneta bancaria ha visto negli anni aumentare molto la sua diffusione, sia per la crescente necessità di eseguire pagamenti a distanza in maniera rapida, sia grazie ai progressi tecnologici che hanno consentito una gestione sempre più efficace e sicura dei pagamenti.

La maggior parte degli strumenti di pagamento alternativi al contante è associata al conto corrente. Questo è il principale strumento con cui le banche rendono possibile la circolazione della moneta bancaria e il suo utilizzo negli scambi. Anche le Poste, con il conto corrente postale, realizzano un servizio analogo a quello offerto delle banche. Altri intermediari, come gli "istituti di pagamento" e gli "istituti di moneta elettronica", possono offrire, con l'eccezione degli assegni, la stessa gamma di servizi di pagamento basati sulla movimentazione dei fondi versati su "conti di pagamento", simili ai conti correnti ma utilizzabili esclusivamente per effettuare pagamenti.

Lo sviluppo di tali forme di pagamento è reso possibile dalla rete informatica - particolarmente efficiente e sicura - che collega tutte le banche e da una serie di regole e di procedure che consentono la generale accettazione della moneta bancaria per i pagamenti. La moneta bancaria, quindi, svolge un ruolo fondamentale perché agevola le transazioni, rendendole affidabili e veloci.

L'economia moderna è caratterizzata da scambi sempre più frequenti tra le imprese che forniscono beni e servizi e i consumatori che ne fanno richiesta. La moneta bancaria ha visto negli anni aumentare molto la sua diffusione, sia per la crescente necessità di eseguire pagamenti a distanza in maniera rapida, sia grazie ai progressi tecnologici che hanno consentito una gestione sempre più efficace e sicura dei pagamenti.

La maggior parte degli strumenti di pagamento alternativi al contante è associata al conto corrente. Questo è il principale strumento con cui le banche rendono possibile la circolazione della moneta

bancaria e il suo utilizzo negli scambi. Anche le Poste, con il conto corrente postale, realizzano un servizio analogo a quello offerto delle banche. Altri intermediari, come gli “istituti di pagamento” e gli “istituti di moneta elettronica”, possono offrire, con l’eccezione degli assegni, la stessa gamma di servizi di pagamento basati sulla movimentazione dei fondi versati su “conti di pagamento”, simili ai conti correnti ma utilizzabili esclusivamente per effettuare pagamenti.

Negli ultimi tempi si è assistito alla nascita di nuovi soggetti attivi nel settore dei pagamenti e all’invenzione di modalità innovative di trasferimento della moneta.

In primo luogo, all’offerta moneta bancaria si sono affiancati i servizi di pagamento offerti da intermediari diversi dalle banche o dalle Poste: gli Istituti di pagamento-IP (ad esempio, i money transfer o le società che emettono carte di pagamento) e gli Istituti di moneta elettronica-IMEL (società che possono offrire gli stessi servizi degli IP e in più possono emettere moneta elettronica). IP e IMEL sono autorizzati dalla Banca d’Italia.

Gli Istituti di pagamento (IP) possono offrire la stessa gamma di servizi di pagamento offerti dalle banche con l’eccezione degli assegni e delle carte prepagate (moneta elettronica), basando la movimentazione dei fondi della clientela su conti cosiddetti di pagamento, analoghi ai conti correnti ma destinati esclusivamente all’esecuzione di pagamenti.

Una recente modifica normativa ha introdotto una nuova tipologia di Istituto di Pagamento (cd. PISP - Payment Initiation Service Provider) abilitato a offrire servizi di disposizione di ordini di pagamento (cd. PIS) per favorire l’e-commerce e proporre un’alternativa alle carte di pagamento come mezzo per la conclusione delle transazioni. Il PISP - su richiesta del cliente e con le sue credenziali – accede al conto on-line del pagatore, anche se radicato presso un altro intermediario (tipicamente una banca), per disporre un ordine di pagamento verso il merchant.

Gli IMEL offrono la cosiddetta “moneta elettronica”, costituita attualmente, in Italia, prevalentemente dalle carte prepagate. Gli importi di denaro versati sono memorizzati su una carta a microchip o su altri tipi di dispositivo elettronico. Tale strumento, alternativo al contante, è accettato come mezzo di pagamento anche da soggetti diversi dall’emittente. Le somme ricevute dall’emittente a fronte della moneta elettronica emessa non costituiscono un deposito a risparmio e quindi su di esse non sono corrisposti interessi. Il titolare ha diritto al rimborso della parte della somma versata non utilizzata. Il rimborso deve avvenire al valore nominale in moneta legale oppure mediante versamento su un conto bancario, senza applicazione di spese, fatta eccezione per quelle strettamente necessarie per l’operazione. Gli Istituti di pagamento e gli IMEL possono eventualmente abbinare l’offerta dei servizi di pagamento ad altre attività finanziarie o commerciali (cd. IP o IMEL ibridi); ad esempio catene di supermercati, operatori telefonici potrebbero quindi costituire un Istituto di pagamento per offrirne i servizi. I **money transfer** sono prestatori di servizi di pagamento che effettuano il servizio di “rimessa di denaro”, curando il trasferimento di denaro in qualsiasi parte del mondo mediante un circuito alternativo alle banche. Sono utilizzati soprattutto da stranieri residenti nel nostro Paese che inviano in patria parte del loro reddito.

Pagamenti via cellulare

In alcuni paesi molte persone già utilizzano per le proprie spese il telefono cellulare che può essere un semplice canale di accesso a strumenti di pagamento tradizionali (ad esempio carte o conti di pagamento) oppure può consentire di pagare alcune tipologie di beni o servizi (es. suonerie, ticket, donazioni) utilizzando, entro determinati limiti, il credito telefonico.

Con il cellulare è possibile sia fare acquisti “in remoto” sia in presenza avvicinando il telefono, dotato di una particolare tecnologia (NFC- Near Field Communication) a un lettore POS abilitato. Si stanno anche sviluppando sistemi per lo scambio di pagamenti di importo ridotto, tramite il cellulare, utilizzando il numero di telefono del beneficiario (abbinato a uno strumento di pagamento) per il trasferimento del denaro. Lo sviluppo dell’e-commerce ha incrementato la richiesta di servizi di pagamento in internet. Quando si effettua un acquisto on-line i mezzi di pagamento attualmente più accettati sono le carte di pagamento (in genere, di credito o prepagata) e i circuiti specializzati per il pagamento in Internet (es. Paypal), che trasferiscono denaro dal conto del cliente a quello del

merchant, entrambi aperti presso il PSP (Prestatore di Servizi di Pagamento) del circuito. In alcuni casi è possibile pagare anche con un bonifico, che può essere effettuato - tramite Internet banking - sia direttamente dal pagatore, sia da un intermediario autorizzato che accede al conto on-line, con il consenso del cliente, per iniziare un'operazione di bonifico (cd. servizi di disposizione di un ordine di pagamento). Un lungo processo ha condotto alla moneta come la conosciamo oggi.

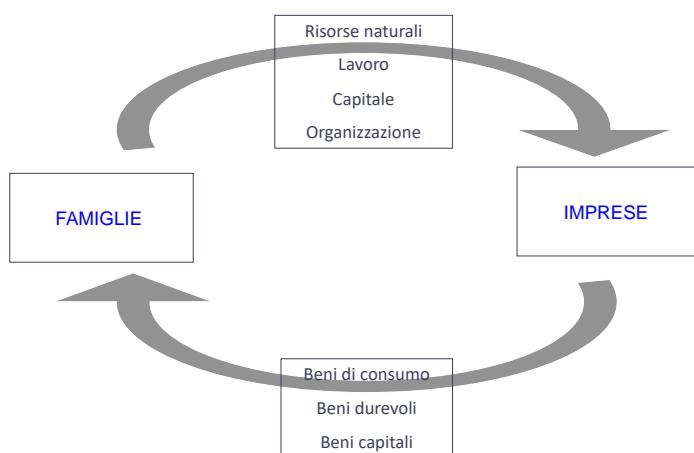
Sotto lo stimolo di un mondo che cambia, gli strumenti di comunicazione e le tecnologie continuano a evolversi per offrire sempre nuove opportunità. La moneta ha perso i suoi connotati fisici per circolare veloce sulla rete e la ricerca si sta spingendo ancora oltre: particolari dispositivi per la lettura delle impronte digitali, degli occhi, della forma del viso o della voce potranno offrirci nuovi sistemi di pagamento sempre più pratici, veloci e sicuri.

Una valuta nazionale può essere sotto forma digitale (numeri scritti nei computer delle banche), in monete e in banconote, queste ultime rappresentano circa il 6/7% della base monetaria, il resto è costituito da pura scrittura contabile. Una moneta statale viene coniata, stampata o "creata" attraverso la propria Banca Centrale: la quantità di moneta emessa costituisce il più importante strumento di politica monetaria che un Governo deve poter attuare.

La "moneta moderna" è una importante evoluzione del sistema monetario internazionale che nasce nel 1971 con la cessazione del cosiddetto "Gold Exchange Standard"; fino ad allora uno Stato poteva teoricamente mettere una quantità di moneta in base alla quantità d'oro che conservava nei caveau della banca centrale, ma da quel momento, ogni stato poteva creare tutta la valuta necessaria senza più vincoli quantitativi se non quelli imposti dalla circolazione monetaria; questo apriva nuovi scenari e nuove potenzialità per le politiche monetarie degli stati.

A questo punto è indispensabile comprendere la relazione fra moneta ed economia reale. La moneta, come abbiamo detto, è uno "strumento" per scambiare beni, merci e servizi, la vera ricchezza reale; non ha un valore intrinseco, ma rappresenta un valore: "senza ricchezza reale, non ci può essere ricchezza finanziaria". Questo è un passaggio importantissimo per comprendere che la ricchezza di una nazione si crea producendo beni, non stampando più moneta, ma è altrettanto vero che se ho una grande offerta di beni, devo avere una quantità di moneta in circolazione sufficiente per il loro acquisto. Compito primario dello Stato è di fornire la liquidità necessaria al sistema economico per regolare la domanda in base all'offerta e fornire il credito necessario affinché le imprese possano investire ed aumentare la produzione in base alla domanda. Questo equilibrio deve essere perseguito attraverso una attenta e flessibile politica monetaria e fiscale.

Teoria classica macro dell'impresa



Teoria classica macro dell'impresa, con prezzi



2 Politica Monetaria e Fiscale

La politica monetaria (cioè relativa all'emissione della moneta) e quella fiscale devono essere prerogativa esclusiva del Governo che attraverso gli strumenti che le sono propri, fornisce la liquidità necessaria al sistema economico, pubblico e privato, per sviluppare al meglio le capacità produttive della nazione; ricordiamo che è attraverso i processi produttivi che si crea la vera ricchezza, quella costituita da beni e servizi. Qui è importante sottolineare la funzione sociale del lavoro, sia pubblico che privato, e la necessità di valorizzarlo, facilitando e sostenendo l'attività delle imprese, e, contemporaneamente, riconoscendo il ruolo fondamentale e insostituibile delle classi lavoratrici. Gli strumenti con cui l'esecutivo opera nel settore economico sono la spesa pubblica e la tassazione (politica fiscale). Attraverso la gestione di queste due funzioni si tende a fornire la giusta quantità di moneta per alimentare produzione e potere d'acquisto: questi due parametri hanno una correlazione fondamentale poiché il loro equilibrio tende a garantire la stabilità dei prezzi, ovvero, bassi tassi (fisiologici) di inflazione.

Le tasse sono necessarie per imporre all'interno di una determinata nazione l'utilizzo della propria moneta e rappresentano uno strumento fondamentale per drenare/regolare l'eccesso di liquidità nel sistema operando, inoltre, verso una giusta redistribuzione della ricchezza finanziaria (a parità di servizi offerti dallo stato, si richiedono più tasse a chi ha redditi più alti). Le tasse hanno altre importanti funzioni sociali come quello di incentivare comportamenti virtuosi e disincentivare quelli più nocivi (es.: detassazione per installazione pannelli fotovoltaici, aumento delle tasse per centrali a carbone).

Qualsiasi spesa dello Stato, quindi, che crei occupazione, sia nel settore pubblico che privato, alimenta la capacità produttiva della nazione e, di conseguenza, il suo PIL, uno dei parametri economici più importanti.

3. Il Debito Pubblico

Il Debito Pubblico è costituito dalla somma dei deficit di bilancio che lo Stato accumula negli anni. Il deficit è costituito dalla somma della spesa corrente primaria (stipendi pubblici, servizi pubblici, pensioni ecc.) + spesa per investimenti (infrastrutture pubbliche) + spesa per interessi sui Titoli di Stato meno le tasse che riceve. Lasciando fuori dalla contabilità la spesa per interessi, lo Stato può fare avanzo primario, se spende meno delle tasse che incassa o disavanzo primario se sono inferiori le tasse alla spesa corrente primaria. Si parla di deficit positivo, che corrisponde a una pari ricchezza finanziaria che viene trasferita al settore privato, quando il disavanzo dello stato supera, come importo, la quota di interessi pagati sui TdS (Titoli di Stato) detenuti da investitori esteri; gli interessi pagati sui TdS di investitori o risparmiatori italiani, vanno ad aumentare il risparmio del settore

privato. L'avanzo primario, sommato alla spesa per interessi, costituisce il deficit negativo che, invece, sottrae ricchezza finanziaria ai cittadini per conferirla ai Mercati di Capitali; sono decenni che l'Italia subisce costantemente deficit negativi.

Il sistema di finanziamento di uno Stato passa attraverso l'emissione di Titoli di Stato che possono essere venduti ai cosiddetti investitori istituzionali, alle banche private, ai comuni cittadini che vogliono il loro risparmio garantito e alla propria Banca Centrale (BC).

Bilancio dello stato, attività tributaria e pensioni.

Per valutare correttamente il valore della previdenza pubblica, intesa come insieme dei trasferimenti per pensioni derivante dalla contribuzione obbligatoria, è necessario definire il contesto del bilancio dello Stato. Nella sua forma semplificata il bilancio dello Stato confronta le spese finali con le entrate finali e ne ricava un saldo (entrate – spese), che può essere positivo, qualora le entrate superino le spese o negativo nel caso contrario. Se il saldo è negativo lo si definisce deficit o disavanzo. Nel 2023 il governo italiano ha registrato un deficit di bilancio di 149,5 miliardi di euro, equivalente al 7,2% del PIL.⁵ Sebbene questo rappresenti un leggero miglioramento rispetto all'8,1% dell'anno precedente, è stato comunque superiore all'obiettivo di un disavanzo del 5,3%. Il deficit nel 2003 era il 3,2% del Pil, nel 2013 fu del 2,85 e nel 2023 è stato del 7,2%. Lo stato italiano accumula deficit da sempre e il debito accumulato nel 2023 è stato di 2.863 miliardi di euro pari al 134% del Pil che, nello stesso anno, è stato di 2.128 miliardi di euro⁶. In questo modo il debito pubblico è di 48.600 € a carico di ogni cittadino italiano contro la media di 31.000 € dell'unione europea. Tutti gli Stati, per affrontare le spese pubbliche, ricorrono al mercato, emettendo titoli di credito (Bot, Cct, Btp ecc.) vendendo i quali ottengono denaro dai sottoscrittori, in cambio di un interesse. Gli interessi sono il prezzo annuo del debito pubblico che è l'accumulo dei deficit registrati nel corso degli anni. In sostanza, i debiti dello Stato producono una spesa per interessi annua che grava sulle finanze pubbliche. La spesa per interessi nel 2023 è stata di 76,15 miliardi di euro che sono circa il 67% dell'intera spesa previdenziale. La previsione per il 2024 è di 96 miliardi di euro destinati a crescere fino a 112 miliardi di euro nel 2026. La questione non si esaurisce con il pagamento annuale degli interessi sui titoli in circolazione, perché ogni anno lo stato deve restituire una parte del denaro ottenuto in prestito dai risparmiatori alla scadenza dei titoli emessi. L'ammontare del rimborso dei prestiti nel 2023 è stato di 311 miliardi di euro, pari a tre volte l'intera spesa previdenziale. In pratica i contribuenti attuali

⁵ Tutti i dati utilizzati provengono dalla fonte statistica del Mef (Ministero dell'economia e della finanza) e della Rgs (Ragioneria generale dello stato), vedi <https://www.finanze.gov.it/statistiche-fiscali/> e <https://www.rgs.mef.gov.it>.

⁶ nell'analisi del bilancio pubblico si utilizzano alcuni risultati differenziali ottenuti come sottrazioni di alcune voci del bilancio stesso. Essi sono.

Risparmio pubblico

Saldo del bilancio dello Stato pari alla differenza tra il totale delle entrate tributarie ed extratributarie e il totale delle spese correnti. Questo risultato differenziale che compare nel quadro generale riassuntivo (v.) se positivo, misura la quota di risorse correnti destinabili al finanziamento delle spese in conto capitale. Se, viceversa, è negativo, esprime la quota delle spese correnti da soddisfare ricorrendo all'indebitamento.

Saldo netto da finanziare. È un importo annuale desunto dal bilancio dello Stato. Il saldo netto da finanziare è così definito: spese correnti + spese in conto capitale - entrate tributarie - entrate extratributarie- alienazione ed ammortamento beni patrimoniali - rimborso crediti = saldo netto da finanziare. Aggiungendo al saldo netto da finanziare la cifra riguardante il rimborso dei prestiti in scadenza ed i deficit di cassa riguardanti gli altri enti territoriali ed economici inseriti nel settore pubblico allargato, si ricava l'entità del fabbisogno pubblico.

Indebitamento netto. Saldo del bilancio dello Stato (v.), individuato nel quadro generale riassuntivo (v.), uguale alla differenza tra il totale di tutte le entrate ed il totale di tutte le spese, sia correnti che in conto capitale, escluse le operazioni finanziarie (accensione e rimborsi di prestiti, concessioni e riscossioni di crediti ecc.). Dal suo computo vengono cioè eliminate tutte quelle operazioni di intermediazione finanziaria iscritte a bilancio nelle quali lo Stato, in sostanza, agisce come una sorta di banchiere.

Ricorso al mercato. Saldo del bilancio dello Stato che esprime il totale lordo del finanziamento necessario a coprire l'ammontare delle spese. Esso, individuato nella sua entità dal quadro generale riassuntivo (v.) indica la differenza tra il totale delle entrate ed il totale di tutte le spese aumentate dei prestiti da rimborsare.

sono costretti a rinunciare a una parte di servizi pubblici per pagare quelli che le generazioni precedenti hanno ottenuto indebitandosi. Per ridurre il peso di questo debito sarebbe necessario che l'accensione di nuovi prestiti avesse un valore inferiore del rimborso dei prestiti estinti, invece, nel 2023 il ricorso al mercato è stato pari a 511 miliardi di euro, ovvero 201 miliardi in più dei rimborsi. In questo modo i governi in carica garantiscono la copertura della spesa pubblica scaricando i debiti sui governi successivi. Ma è un comportamento sostanzialmente stupido, poiché le risorse disponibili, dopo aver pagato gli interessi e i rimborsi, si riducono progressivamente, impedendo ai governi in carica di praticare politiche di investimento e rinnovamento necessari per amministrare e per il rinnovamento delle strutture strategiche in un paese moderno.

Nel bilancio di competenza del 2023 lo si vede con chiarezza: le spese finali dello Stato sono state di 873 miliardi di euro proprio perché 311 miliardi (il 35% delle spese) sono stati utilizzati per rimborsare i creditori! Provate a immaginare quello che sarebbe possibile fare annualmente se i rimborsi fossero ridotti di un terzo, permettendo allo stato italiano di utilizzare cento miliardi l'anno in più per investimenti nei servizi pubblici. Considerate che l'intero sistema dell'istruzione costa allo stato 52 miliardi di euro, le politiche sociali costano 61 miliardi di euro e il finanziamento del Servizio Sanitario Nazionale nel 2023 è stato di 129 miliardi di euro.

Ricorrere a un eccessivo indebitamento è poco intelligente anche per un altro motivo, dal 2000, grazie alle lungimiranti politiche della Banca centrale europea, il tasso di inflazione medio è stato del 2% e dal 2013 al 2023 è stato dello 0,6%, il che ha permesso di emettere titoli sostanzialmente a interessi prossimi allo zero e in alcuni anni a interessi negativi. Ma nel 2022, per effetto del conflitto in Ucraina, il tasso di inflazione è salito all'8,1% e nel 2023 è sceso al 5,7% costringendo lo stato a promettere interessi del 3,8% contro lo 0,1% del 2021, questo, sulle emissioni di titoli del 2023 significa 15 miliardi di euro l'anno in più di interessi da pagare. Il frutto di questa sconsiderata gestione finanziaria dello Stato è che dal 2013 al 2023 le entrate finali dello Stato sono cresciute di 139 miliardi (+ 25%) mentre le spese finali sono cresciute di 325 miliardi (+ 58%) e il saldo negativo è cresciuto di 15 volte, da 12 miliardi a 200 miliardi di euro.

Nello stesso decennio la spesa dello Stato per ogni cittadino è salita da 8.335 € a 12.979 € (+ 58%) mentre la media europea della spesa pro-capite è cresciuta del 32% ed è oggi pari a 9.774 € pro capite. Da questo punto di vista, i paesi dell'Unione meno indebitati hanno ragione quando dicono che gli italiani vivono al di sopra dei propri mezzi e che non hanno alcuna intenzione di pagare loro i debiti che abbiamo fatto noi. Questo è ulteriormente confermato dal fatto che il nostro prodotto interno lordo ai prezzi correnti è cresciuto del 32% mentre il debito pubblico è cresciuto del 40%. La ricchezza prodotta in un anno potrebbe pagare solo il 73% del debito accumulato.

Una gestione delle entrate pubbliche squilibrata espone a elevati rischi soprattutto le persone il cui reddito dipende prevalentemente, e a volte esclusivamente, dai trasferimenti dello stato. In via prioritaria i pensionati o i soggetti delle politiche previdenziali, che sono una delle fonti di spesa pubblica più rilevanti. Nel 2023 la spesa previdenziale è stata la seconda in ordine gerarchico pari a 113 miliardi di euro (il 9,5% del totale di 1.184 miliardi di euro) dopo la spesa per il funzionamento delle autonomie locali (12% pari a 143 miliardi di euro).

Il totale delle entrate nel 2023 è stato di 1.199 miliardi di euro, raccolti soprattutto con due imposte: quella sul reddito delle persone fisiche Irpef (243 miliardi, 20% del totale) e quella sul valore aggiunto Iva (208 miliardi, 17% del totale); in generale le entrate tributarie sono il 58% delle entrate totali mentre quelle extra tributarie e varie rappresentano solo il 3% delle entrate. E il restante delle entrate da dove viene? Dall'emissione e vendita di 471 miliardi di titoli del debito pubblico. L'Irpef, l'Iva e il risparmio privato (con il quale si acquistano i titoli del debito) sono i tre pilastri che sostengono l'attività economica delle istituzioni dello Stato centrale, delle sue articolazioni periferiche e degli enti locali. Un'efficiente raccolta dell'Irpef e dell'Iva, in grado di distribuire il carico tributario sul reddito delle persone fisiche in modo equo, è quindi una condizione essenziale per garantire l'erogazione dei servizi pubblici.

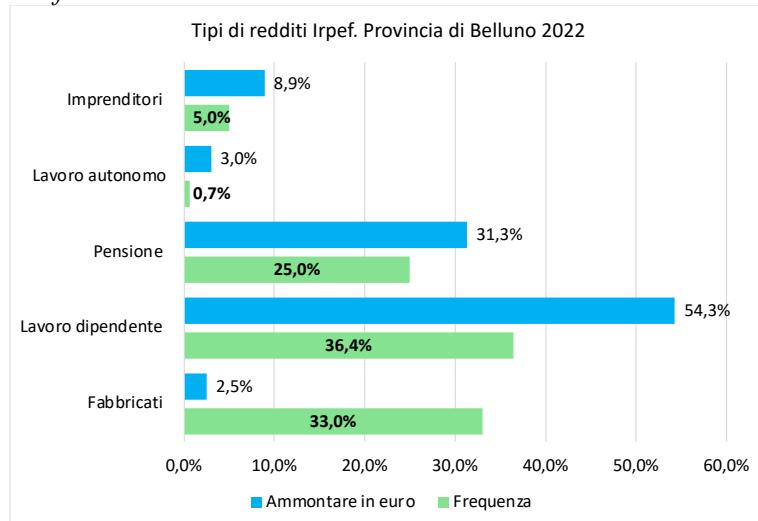
L'Iva è un'imposta indiretta che consiste in una percentuale fissa (di solito il 22%), sul prezzo delle merci vendute regolarmente, che colpisce tutti i consumatori. È un prelievo regressivo perché pesa di più sui contribuenti con i redditi inferiori. L'Irpef è invece un'imposta diretta che colpisce il reddito

prima di incassarlo, nel caso dei lavoratori dipendenti e pensionati, oppure dopo averlo dichiarato, nel caso dei lavoratori autonomi. Dovrebbe essere un prelievo progressivo perché al crescere del reddito si applicano aliquote più elevate.⁷ L'attività di contrasto all'evasione fiscale non è un fattore strategico dello sviluppo delle politiche tributarie, misure adottate da un governo vengono sistematicamente demolite dal successivo e l'evasione si attesta (dato 2021) a circa 84 miliardi di euro. Ma quali sono i contribuenti che pagano la maggior parte delle imposte e in particolare delle imposte dirette?

I contribuenti italiani sono circa 42 milioni, il reddito complessivo totale dichiarato ammonta a oltre 970,2 miliardi di euro per un valore medio di 23.635 euro. I redditi da lavoro dipendente e da pensione rappresentano circa l'83% del reddito complessivo dichiarato; il reddito medio più elevato è quello da lavoro autonomo, pari a 64.741 euro, il reddito medio dichiarato dai lavoratori dipendenti è pari a 22.284 euro, quello dei pensionati a 19.747 euro. L'imposta netta totale dichiarata ammonta a 174,2 miliardi di euro, è pari in media a 5.381 euro e viene dichiarata da quasi 32,4 milioni di soggetti, pari a circa il 77% del totale dei contribuenti.

I contribuenti bellunesi sono circa 163.932, il reddito complessivo totale dichiarato ammonta a oltre 3,65 miliardi di euro per un valore medio di 15.041 euro. I redditi da lavoro dipendente e da pensione rappresentano circa il 61% del reddito complessivo dichiarato; il reddito medio più elevato è quello da lavoro autonomo, pari a 69.152 euro, il reddito medio dichiarato dai lavoratori dipendenti è pari a 22.284 euro, quello dei pensionati a 19.747 euro. L'imposta netta totale dichiarata ammonta a 648,5 milioni di euro, è pari in media a 4.869 euro e viene dichiarata da 133 mila soggetti, pari a circa l'81% del totale dei contribuenti. I contribuenti bellunesi sono diminuiti del 2,4% dal 2010 ma l'imponibile è cresciuto di 663 milioni di euro con un incremento del 22%. In questa dinamica pesa anche l'evoluzione dei redditi da pensione la cui frequenza è diminuita del 5,8% mentre il reddito imponibile è cresciuto del 31% (+276 milioni di euro). I pensionati e i lavoratori dipendenti bellunesi sono il 61,4% dei contribuenti e pagano l'85,6% dell'Irpef annuo.

Grafico n. 1



⁷ Fino al 2023 le aliquote erano 23% fino a 15 mila €, 25% da 15 a 28 mila €, 35% da 28 a 50 mila € e 43% oltre i 50 mila € ma dal 2024 gli scaglioni saranno 23% fino a 28 mila €, 35% da 28 a 50 mila €, 43% oltre i 50 mila €.

Grafico n. 2

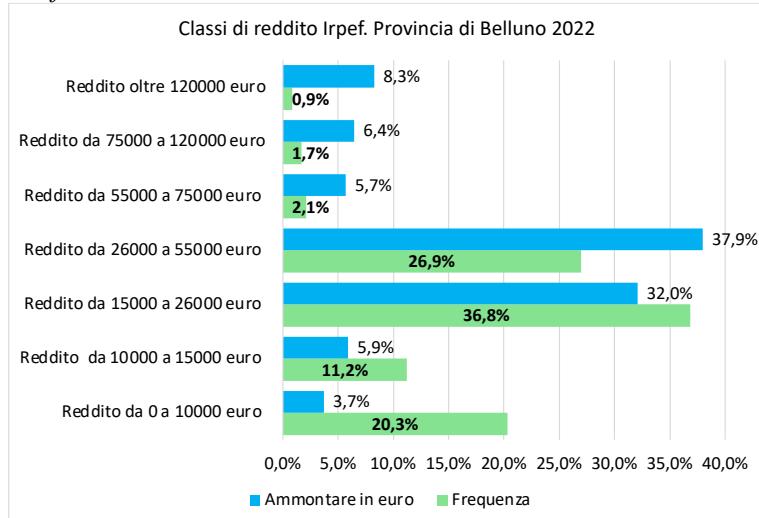
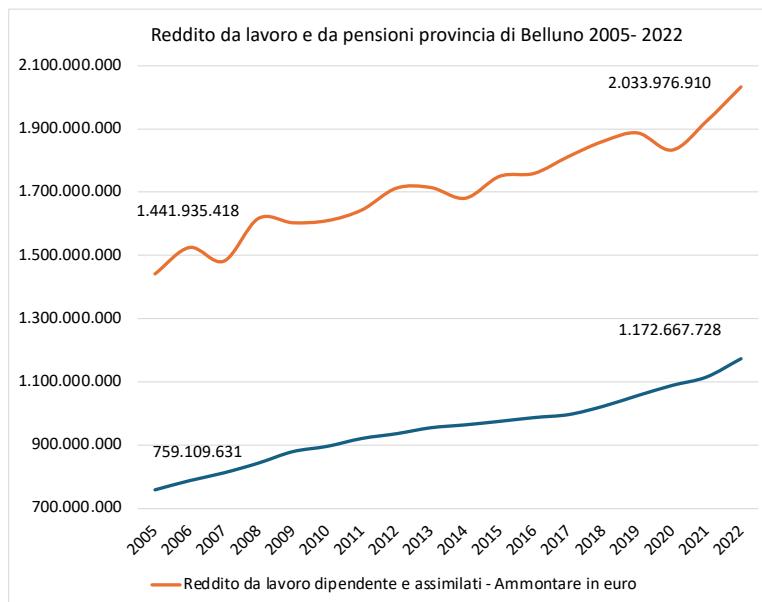


Grafico n. 3



Diego Cason

6 aprile 2025