



Alex Learns Italian — Book Club · Episode 52 / 56 · B1 · 07:23

The Undercover Economist

L'economista mascherato (The Undercover Economist)

Summary

Harford mostra come gli economisti leggono la vita di tutti i giorni: il caffè della stazione, le auto usate, il traffico. I mercati concorrenziali sono un "mondo della verità" su costi e desideri, e quasi tutti i danni economici nascono dalla scarsità, dagli effetti sui terzi e dalle informazioni nascoste.

Transcript

L'economista mascherato (The Undercover Economist)

Ogni mattina i pendolari stanchi escono dalla stazione di Farragut West, a Washington. Accanto all'uscita c'è uno Starbucks: un cappuccino grande costa 2,55 dollari, e il caffè dentro costa pochi centesimi. Qualcuno guadagna molto. Chi? Quasi tutti direbbero la catena. Harford dice di no. Prima serve una domanda più strana: perché non c'è un bar più economico accanto? Quella domanda apre una porta, e dietro ci sono il traffico, le auto usate, le assicurazioni sanitarie e interi paesi che restano poveri.

Io sono Luca di Alex Learns dot com. Oggi approfondiamo il libro The Undercover Economist di Tim Harford.

Tim Harford è economista e giornalista britannico e scrive sul Financial Times. Ha scritto la prima versione del libro mentre lavorava part-time alla Shell, poi è passato alla Banca Mondiale. Nel 2001 ha viaggiato in Camerun per vedere la povertà da vicino, e quel viaggio ispira uno dei capitoli migliori. Non è un manuale: promette di non parlarti di tassi di cambio né di cicli economici. Vuole che alla fine tu sia un compratore e un elettore più svegli.

Il libro comincia in un bar e finisce in Cina. I primi capitoli mostrano come i venditori usano posti rari e prezzi furbi per prendersi i tuoi soldi. Il capitolo tre descrive il mercato perfetto come un "mondo della verità": i prezzi danno segnali onesti su costi e desideri. Il resto studia come si rompe: inquinamento, traffico, segreti, mercati impazziti, aste sbagliate. Poi si va sul globale: perché il Camerun è cinquanta volte più povero degli Stati Uniti? Perché la Cina è cambiata così in fretta? È una cassetta degli attrezzi, non un racconto.

1. Non paghi il caffè: paghi un pezzo di terreno raro. Fare un cappuccino è facile; raro è un locale proprio all'uscita della stazione. Il proprietario fa competere sei catene, e gran parte del guadagno atteso se ne va in affitto. David Ricardo lo ha spiegato nel 1817, con i campi agricoli al posto del caffè.

2. Le imprese cercano di far pagare a ogni cliente il prezzo massimo che accetterà. Per anni Costa Coffee, al London Eye, ha chiesto dieci penny in più per il caffè del commercio equo; al contadino andava meno di un penny. Era una prova: chi pensa al mondo spesso guarda meno al prezzo. I supermercati fanno il contrario e imbruttiscono apposta le confezioni "economiche".

3. I prezzi sono messaggi, e i mercati concorrenziali li trasmettono con onestà. Harford lo chiama il "mondo della verità": compri solo se il caffè vale più del prezzo, e si vende solo se il prezzo copre il costo. Nessuno comanda, e nessuno potrebbe farlo. Quel mercato è efficiente, ma non per forza giusto, così Harford prende da Kenneth Arrow una soluzione: spostare la linea di partenza invece di piegare i prezzi.

4. Gli automobilisti creano costi che non pagano mai: per questo le strade si ingorgano. Gli economisti li chiamano "esternalità": danni che ricadono su terzi. Il bollo annuale non serve: una volta pagato, il viaggio dopo sembra gratis. Meglio far pagare ogni viaggio, nelle ore e nelle zone più trafficate. Londra ci ha provato nel 2003 con cinque sterline al giorno; in un anno i viaggi in auto verso il centro sono calati di quasi un terzo.

5. Quando una parte sa più dell'altra, i buoni affari smettono di succedere. George Akerlof ha usato le auto usate: alcune sono buone, altre sono "bidoni", e lo sa solo chi vende. Il compratore offre poco per prudenza, gli onesti si tengono l'auto buona e il mercato si riempie di rottami. Lo stesso vale per l'assicurazione sanitaria: i malati comprano, i premi salgono e i sani se ne vanno. Il quindici per cento degli americani non ha copertura; in Germania lo 0,2 per cento.

6. Battere la borsa è quasi impossibile, e i gestori di fondi sono pagati per seguire il gregge. Se una salita fosse ovvia, il prezzo sarebbe già salito oggi; il mercato si muove quasi a caso. Nel 1996 Tony Dye ha giudicato la borsa di Londra carissima e ha spostato sette miliardi di sterline in liquidità. I giornali lo hanno chiamato "dottor Sventura". È stato cacciato nel marzo 2000, poco prima che il crollo gli desse ragione.

7. Le regole di un'asta decidono se uno Stato incassa miliardi o niente. Alcuni funzionari americani hanno venduto le frequenze dei telefonini e hanno pubblicato le offerte senza arrotondarle. Le imprese hanno nascosto prefissi telefonici nelle cifre, si sono accordate in silenzio su chi prendeva ogni regione, e una vendita del 1997 ha incassato meno dell'uno per cento del previsto. Gli economisti britannici hanno imparato da quell'errore: la loro asta per le licenze di terza generazione ha incassato 22,5 miliardi di sterline.

8. I paesi poveri lo sono soprattutto perché le loro regole premiano il furto, non il lavoro. In Camerun, Harford ha visto la polizia fermare ogni minibus per spremere mazzette. Aprire una piccola impresa costava in tasse ufficiali circa due anni di reddito medio. Farsi pagare una fattura in tribunale richiedeva quasi due anni e cinquantotto passaggi. Scuole deboli e strade rotte spiegano una parte, ma il Camerun è cinquanta volte più povero degli Stati Uniti.

9. Chiudere la porta alle importazioni chiude anche le tue esportazioni. La seconda idea di Ricardo è il vantaggio comparato: fai ciò che sai fare meglio, non ciò che per caso fai meglio del vicino. Chi blocca le importazioni uccide le proprie esportazioni, perché gli stranieri comprano solo con i soldi guadagnati vendendo. Abba Lerner lo ha dimostrato nel 1936. Quando il fiume di Bruges si è riempito di fango, Anversa ha preso le navi e la ricchezza.

10. La Cina è diventata ricca quando i contadini hanno potuto tenersi ciò che guadagnavano. Con Mao, fondevano i propri attrezzi in forni casalinghi per centrare gli obiettivi sull'acciaio. Dopo il 1978 Deng Xiaoping ha alzato il prezzo che lo Stato pagava per i raccolti e ha lasciato che alcuni villaggi affittassero la terra a singole famiglie. Lavoravano di più perché il premio era loro. Nel 1979 usava il sistema l'uno per cento delle cooperative; nel 1983 il novantotto.

Chi si arricchisce con il tuo cappuccino? Il padrone del locale. E tre domande aprono gli altri casi. Chi possiede la cosa rara? Chi paga il costo vero di un'azione? Chi sa qualcosa che l'altro ignora? Per Harford i mercati dicono bene la verità su costi e desideri, e quasi tutto il danno avviene dove è bloccata: dal potere della scarsità, dagli effetti sui terzi, dai segreti o da governi che ci guadagnano. Impara le domande e la vita quotidiana smetterà di sembrare casuale.

Audio, timed transcript, and companions online:

<https://alexlearns.com/italian/book-club/harford-undercover-economist/>

© 2026 AlexLearns.com — free language podcasts for curious people.