



Alex Learns Italian — Book Club · Episode 45 / 56 · B1 · 07:35

Basic Economics

Basic Economics

OVERVIEW

Summary

Sowell definisce l'economia come lo studio di risorse scarse con usi alternativi. Prezzi, profitti e perdite coordinano un'economia che nessun pianificatore potrebbe dirigere. Le politiche vanno giudicate dagli incentivi che creano, non dagli obiettivi che annunciano.

Transcript

Basic Economics

Nel 1989 il politico sovietico Boris Eltsin è entrato in un supermercato di Houston, in Texas. Ha visto corsie piene di cibo, una dozzina di varietà di ogni prodotto e nessuna coda. Non era un museo, ma un negozio qualsiasi. Eltsin è rimasto stupito e poi si è sentito abbattuto. Nessuno a Washington aveva pianificato quel negozio; i pianificatori sovietici, che invece pianificavano tutto, restavano senza merce. Questa contraddizione è al centro del libro. Perché un sistema senza nessuno al comando nutre la gente meglio di un sistema costruito per nutrirla?

Io sono Luca di Alex Learns dot com. Oggi approfondiamo il libro Basic Economics di Thomas Sowell.

Thomas Sowell è un economista americano. Ha passato quasi tutta la carriera alla Hoover Institution di Stanford e scrive per il grande pubblico, non per economisti. Basic Economics non usa nemmeno un grafico o un'equazione, apposta: gli esempi veri restano in mente, le equazioni no. La sua ragione è diretta: quasi tutti possiamo ignorare la botanica o la neurochirurgia, perché non le pratichiamo. Ma ogni elettore aiuta a scegliere la politica economica. Quindi possiamo solo essere informati, non informati o male informati.

Il libro parte da una definizione dell'economista Lionel Robbins: l'economia studia l'uso di risorse scarse con usi alternativi. Tutto il resto nasce da qui. Sowell attraversa i prezzi e i loro controlli, l'impresa, profitti e perdite, lavoro e salari, investimento e rischio, moneta, spesa pubblica e commercio internazionale. L'ultima parte attacca i miti più diffusi. Gli esempi arrivano da ovunque: la New York del dopoguerra, i magazzini sovietici, gli appartamenti egiziani, le fabbriche di auto indiane. E una domanda torna sempre: quali incentivi crea questa regola e che cosa succede dopo?

1. La scarsità significa che ciò che tutti vogliamo supera ciò che esiste. Perciò non ci sono soluzioni facili in cui vincono tutti, solo compromessi, e alcuni fanno male. Inoltre le risorse contano meno delle decisioni: Uruguay e Venezuela hanno diverse volte più ricchezza naturale a testa del Giappone o della Svizzera, ma il reddito giapponese e svizzero è circa il doppio di quello uruguayano e molte volte quello venezuelano.

2. I prezzi non sono ostacoli: portano informazioni sulla scarsità. La gente incolpa i prezzi di ciò che non può avere. Ma i prezzi alti non impediscono a tutti di vivere davanti al mare: non ci sono abbastanza case così, con qualsiasi sistema. Margaret Thatcher ha raccontato che Michail Gorbaciov le ha chiesto come faceva a garantire il cibo ai britannici. Ha risposto che non lo faceva lei: lo facevano i prezzi.

3. Nessun pianificatore può contenere la conoscenza che i prezzi portano. I sovietici una volta hanno alzato il prezzo pagato per le pelli di talpa. I cacciatori ne hanno portato di più, i magazzini si sono riempiti e le pelli sono marcite prima di arrivare all'industria. Il ministero ha chiesto due volte di abbassarlo, senza risultato: l'ufficio prezzi doveva seguire anche altri 24 milioni di prezzi. In un mercato nessuno lo fa: ogni compratore e venditore guarda solo i pochi prezzi che gli interessano.

4. Un tetto al prezzo non elimina la scarsità: cambia chi riceve i beni e quanto si costruisce. Durante e subito dopo la Seconda guerra mondiale, case e popolazione negli Stati Uniti sono cresciute entrambe di circa il dieci per cento: lo spazio a testa non era diminuito. Eppure, con il blocco degli affitti, si cercava casa per mesi. Quel blocco uccide anche l'edilizia: nove anni dopo la guerra, a Melbourne, in Australia, non era sorto un solo edificio nuovo. E quando Santa Monica, in California, lo ha introdotto nel 1979, i permessi di costruire sono scesi a meno di un

decimo rispetto a cinque anni prima.

5. Il mercato libero è un sistema di profitti e perdite, e le perdite fanno il lavoro più duro. I profitti premiano le imprese; le perdite dicono loro di fermarsi. Quando Wal-Mart ha aperto dei Supercenter vicino a un Kroger di Houston, le vendite del Kroger sono calate del dieci per cento: il direttore ha tagliato i costi e ha abbassato i prezzi di pane, latte, uova e cereali. In India, prima del 1991, non si potevano importare auto straniere: la Hindustan Ambassador restava una copia quasi identica di una Morris Oxford degli anni Cinquanta, e i clienti aspettavano mesi, a volte anni.

6. Il salario minimo vero è sempre zero. Una legge può vietare una paga bassa, ma non può fare in modo che il lavoro di una persona valga quella cifra. Se non la vale, spesso quella persona non viene assunta. Solo circa il due per cento dei lavoratori americani sopra i 24 anni prende il minimo: a perderci sono soprattutto i giovani senza esperienza. Hong Kong non aveva un salario minimo e nel 1991 la disoccupazione era sotto il due per cento. Dopo le norme del 1997, che hanno obbligato i datori a pagare molti nuovi contributi, è salita all'8,3 per cento nel 2003.

7. Il commercio non è una lotta per un numero fisso di posti di lavoro. Alcuni vantaggi sono ovvi: la banana costa meno ai tropici. Quello più sottile è il vantaggio comparato. Pensiamo a un chirurgo oculista che un tempo lavava le auto per soldi ed è ancora più veloce della persona che assume per farlo. Deve assumerla lo stesso: la sua ora vale molto di più in sala operatoria. Prima del NAFTA si prevedeva "un gigantesco rumore di risucchio" di posti in fuga; invece la disoccupazione americana è scesa da oltre il sette al quattro per cento, e quella canadese dall'undici al sette.

8. Attenzione alle parole, perché molte nascondono già una conclusione. Per secoli un surplus di esportazioni è stato chiamato bilancia commerciale "favorevole". Ma gli Stati Uniti l'hanno avuta "favorevole" in ogni anno della Grande Depressione, e sono diventati "paese debitore" da record nel boom degli anni Novanta. Per Sowell quasi tutti gli errori economici hanno tre radici: vedere il commercio come una parte che vince a spese dell'altra, dimenticare la concorrenza e fermarsi al primo risultato.

Perché il negozio non pianificato batte quello pianificato? Perché i prezzi si muovono più in fretta dei rapporti e le perdite correggono errori che nessun comitato vuole ammettere. È il filo del libro. I tetti agli affitti riducono le case disponibili; i minimi salariali bloccano il primo impiego; le barriere commerciali alzano i costi per chi non è protetto. Niente di tutto questo era voluto: è proprio il punto di Sowell. Le buone intenzioni sono facili da annunciare; le conseguenze arrivano dopo, ricadono su altri e sono ciò con cui bisogna convivere.

Audio, timed transcript, and companions online:

<https://alexlearns.com/italian/book-club/sowell-basic-economics/>

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