



Alex Learns Italian — Book Club · Episode 48 / 56 · B1 · 07:07

Naked Economics

Naked Economics

OVERVIEW

Summary

Wheelan spiega l'economia moderna senza grafici né equazioni, solo con storie. Mostra come prezzi, incentivi, informazione e istituzioni plasmano il lavoro, la povertà, la politica e il commercio. Il suo scopo: pensare con chiarezza per leggere le notizie senza farsi ingannare.

Transcript

Naked Economics

Un peschereccio tira su tonno fresco nel Pacifico del Sud. Giorni dopo, la quantità giusta finisce in un piatto, in un ristorante di Rue de Rivoli, a Parigi. Nessuno l'ha pianificato. Nessun ufficio ha contato i pesci né ordinato papaiie al fruttivendolo. Gli economisti riassumono così l'enigma: chi dà da mangiare a Parigi? Wheelan dice che la risposta spiega i salari, l'inquinamento, i cattivi programmi pubblici e perché un rinoceronte africano vale più da morto che da vivo.

Io sono Luca di Alex Learns dot com. Oggi approfondiamo il libro Naked Economics di Charles Wheelan.

Charles Wheelan insegna politiche pubbliche: ha insegnato alla Harris School dell'Università di Chicago e al Dartmouth College. Il sottotitolo annuncia il piano: spogliare la scienza triste. Toglie grafici ed equazioni e lascia la logica. Non scrive per gli economisti, ma per l'elettore, per chi chiede un prestito, per il lavoratore che legge le notizie e si sente perso. Ha ripetuto il metodo in Naked Statistics e Naked Money. Conosce la teoria, ma gli importa di più che tu possa usarla.

Il libro ha tredici capitoli e va dal piccolo al grande. Parte da mercati e incentivi: come prezzi e ricompense spingono le persone. Poi passa allo Stato: cosa può fare solo lui e cosa fa male. Seguono l'informazione, il capitale umano, la finanza e come piccoli gruppi organizzati piegano le politiche. Alla fine il quadro d'insieme: come si misura un'economia, cosa fa la Federal Reserve, perché crollano le monete e perché certi paesi restano poveri. Sempre una regola: un'idea e una storia.

1. I prezzi e il profitto coordinano un'intera economia senza nessun capo. Nel 1989, mentre cadeva il Muro di Berlino, Douglas Ivester, capo di Coca-Cola Europa, ha mandato i venditori a Berlino. Hanno distribuito Coca-Cola gratis, a volte dai buchi del Muro. Il marco dell'Est non valeva nulla e all'inizio ci hanno rimesso. Nel 1995 i tedeschi dell'Est bevevano tanta Coca-Cola quanto quelli dell'Ovest. Non era politica: era interesse personale, e ha funzionato più in fretta di qualsiasi ufficio pubblico.

2. Gli incentivi spiegano il comportamento meglio delle buone intenzioni. Nell'Africa australe restano circa 5.000 rinoceronti neri; nel 1970 erano circa 65.000. Un corno si vende a 30.000 dollari al mercato nero, in paesi dove si guadagnano circa 1.000 dollari all'anno. Per chi vive accanto all'animale, vale molto più da morto che da vivo. Alcuni funzionari ora tagliano il corno e liberano l'animale. La Namibia mette all'asta permessi per abbattere qualche vecchio maschio, a circa 350.000 dollari l'uno, e spende ogni dollaro nella protezione.

3. I mercati falliscono quando chi causa un costo non lo paga. Wheelan ha comprato un Ford Explorer invece di una Civic. Ha sommato benzina, assicurazione e rate. Nella sua lista non c'erano bambini con l'asma, né ghiaccio che si scioglie, né ingorghi. Quei costi esistono, ma li paga la società. Gli economisti chiamano questo divario esternalità, e lo Stato può chiuderlo con una tassa o un prezzo. Nel 2003 Londra ha iniziato a far pagare l'ingresso in centro: il traffico è calato del 20 per cento in un mese e gli autobus sono andati due volte più veloci.

4. Lo Stato costruisce i binari del capitalismo e spreca anche i tuoi soldi. Le due cose sono vere e Wheelan non rinuncia a nessuna. Tribunali, contratti, polizia e aria pulita non sono extra: senza di loro i mercati non funzionano. Ma a Mosca un articolo del codice civile vietava di regalare il metro quadro di pavimento sotto un distributore automatico. E gli Stati Uniti hanno sussidiato il mohair quasi quarant'anni dopo che l'esercito aveva

smesso di volerlo.

5. Quando una parte sa molto più dell'altra, il mercato può rompersi. George Akerlof ha vinto il Nobel con un articolo sulle auto usate. Il venditore sa quali sono cattive, il compratore offre meno e le auto buone non escono. La stessa trappola ha ucciso le borse di studio Hope di Bill Clinton nel 1992: il prestito si sarebbe restituito in base al reddito futuro, ma i futuri banchieri non si sarebbero iscritti. Le marche lo risolvono da sole: McDonald's non vende l'hamburger migliore, vende il sapere cosa ti daranno.

6. Il capitale umano spiega quasi tutto quello che ognuno guadagna. È quello che resta se ti tolgono lavoro, soldi, casa e cose, e ti lasciano su un marciapiede. Sono le tue capacità, gli studi, l'esperienza, perfino il saper lanciare una palla veloce. Le capacità rare sono pagate bene; quelle comuni no. E rende oltre il denaro: un anno di scuola in più per una donna in un paese povero riduce del 5-10 per cento il rischio che suo figlio muoia.

7. Il commercio arricchisce il paese e impoverisce alcuni dei suoi. A Lincoln hanno consigliato di comprare rotaie a buon mercato dalla Gran Bretagna. Ha risposto che, se l'America le costruiva in casa, avrebbe avuto le rotaie e i soldi. Sembra sensato, ed è falso: il tuo tempo rende di più in ciò che sai fare meglio. Ma Wheelan non nasconde il costo. Se un operaio del Maine guadagna 14 dollari l'ora e in Vietnam ne costa 1, l'azienda se ne va. Schumpeter la chiamava distruzione creatrice. La macchina a vapore è stata una pessima notizia per i fabbri.

8. I paesi poveri di solito sono poveri perché le loro istituzioni sono cattive. Tre economisti hanno studiato sessantaquattro ex colonie. Fino a tre quarti della differenza di ricchezza di oggi viene dalle istituzioni lasciate dai colonizzatori. I diritti di proprietà pesano uguale. Hernando de Soto calcola che i poveri possiedono più di 9.000 miliardi di dollari di beni che non sono legalmente loro. Una coppia del Malawi non può chiedere 250 dollari con la casa in garanzia, perché nessun tribunale riconosce che è sua.

Allora, chi dà da mangiare a Parigi? Milioni di sconosciuti, ognuno dietro un prezzo e una ricompensa, senza piano e senza capo. È la risposta di Wheelan; il resto del libro dice dove quel sistema funziona e dove no. I prezzi portano informazione e i mercati riempiono gli scaffali. Gli incentivi sbagliati uccidono i rinoceronti. L'informazione nascosta rovina un piano di prestiti. Tribunali deboli tengono povero un paese. L'economia, senza grafici, non è un labirinto di matematica: è un modo pratico di chiedersi cosa farà davvero la gente.

Audio, timed transcript, and companions online:
<https://alexlearns.com/italian/book-club/wheelan-naked-economics/>

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