



Mimesi, finzione e menzogna in economia

Vincenzo Visco Comandini

1. Il tempo e la propagazione dell'errore

In economia mimesi, finzione e menzogna sono collegate fra loro da un sottile filo, il tempo, chiamato tecnicamente dinamica, che regola la trasformazione di un concetto nell'altro. Quando una certa azione ha effetti e conseguenze che si riverberano nel tempo, si dice che essa è *path-dependent*, ovvero dipendente da un cammino prefissato. Se questa dipendenza ha conseguenze negative, ad esempio se la scelta iniziale è stata sbagliata, sorge un problema irrisolvibile perché ormai l'errore si è propagato.

È questo il campo dei supposti “sbagli” nella scelta iniziale di adozione di un certo standard tecnologico, ad esempio nel famoso caso della dislocazione dei tasti sulla macchina da scrivere, oggi del computer. Diversi esperti (primo fra tutti Dvorak durante la seconda guerra mondiale) e, più recentemente, economisti hanno valutato come poco efficiente e sbagliato questo standard, ma che sarebbe impossibile cambiare visto che tutti ci siamo abituati ad esso e non c'è nessuno disposto a pagare il costo di passare ad una dislocazione dei tasti diversa da quella classica che inizia con QWERTY in alto a sinistra.

Proprio in riferimento a questo caso si è aperto un acceso dibattito, peraltro utilizzato da controparti anche nel recente caso

Antitrust del governo USA contro Microsoft, fra chi sostiene che l'errore avrebbe potuto essere evitato – si sarebbe allora in presenza di finzione già dall'inizio qualificabile come menzogna da parte del decisore, corrotto o comunque inefficiente – e chi ritiene invece che o non c'era affatto errore o questo, non essendo prevedibile o evitabile, non poteva comunque essere definito come tale.¹ La prima posizione pone seri problemi epistemologici alla disciplina economica, perché contravviene al principio di massimizzazione dell'utilità dei soggetti, a fondamento della teoria neoclassica, che non prevede, almeno fino ad oggi, l'esistenza di "cretini" incapaci di fare il proprio interesse.

Nel campo degli investimenti accadono errori collettivi, quando tutti, pur sapendo soggettivamente di sbagliare, non vogliono restare fuori da un'iniziativa giudicata "importante" solo perché collettiva (*se la fanno tutti la faccio anch'io*). In realtà in questa apparente menzogna l'aspetto prevalente è la finzione – ti accorgi che i prezzi sul mercato sono spropositati e che sei probabilmente in presenza di una bolla speculativa – ma speri standone dentro di riuscire in qualche modo a guadagnare.

2. *Mimesi*

L'attitudine a considerare il mercato come qualcosa di sempre buono e giusto è tipica del pensiero occidentale. Così come nell'alto Medioevo l'*imitatio Christi* era il principio fondatore della regola benedettina e di gran parte della religiosità popolare, così l'odierno amore per il mercato (che possiamo chiamare *imitatio mercatus*) non è altro che una forma modernizzata dello stesso approccio che, pur avendo perduto il suo originario connotato religioso, tende a rimanere fondamentalmente astratto. Del resto il termine "mimesi" indica, nelle discipline artistiche la rappre-

¹ A titolo di cronaca una approfondita ricostruzione dei fatti storici ha mostrato che Dvorak, preteso esperto, era in realtà interessato a far adottare il proprio standard, ovviamente adeguatamente brevettato, all'esercito americano di cui egli era alto ufficiale. Al fine di raggiungere tale scopo, pare che egli non abbia esitato ad alterare i test di confronto delle performance, che peraltro dettero origine alla querelle teorica sulle scelte iniziali sbagliate.

sentazione idealizzata della natura (contrapposta a quella reale), ed esprime esattamente un atteggiamento mentale ideologico, poco improntato all'empirismo di cui pure il concetto di mercato dovrebbe nutrirsi.

Di per sé, l'allocazione delle risorse attraverso meccanismi di mercato non è superiore a quella tramite un *deus ex machina* (un partito o un dittatore sia pure benevolente); essa, infatti, a seconda del contesto può avere conseguenze positive o negative. Prendiamo l'esempio delle politiche, oggi molto di moda, di liberalizzazione e privatizzazione. Queste politiche sono certamente positive se consentono di liberare risorse in precedenza sprecate o sottratte da ristrette minoranze o gruppi d'interesse e pressione organizzati ai danni della collettività generale, la qual cosa però presuppone la vigenza di un sistema di regole efficaci – le istituzioni nel linguaggio dell'economia – da far rispettare affinché si crei un circolo virtuoso di funzionamento del mercato.

Se mancano le istituzioni o queste non creano regole rispettate e socialmente condivise, qualsiasi mutamento di politica economica riguardante precedenti monopoli pubblici si trasforma in un semplice passaggio di privilegi da soggetti pubblici a soggetti privati. In assenza di istituzioni, liberalizzazione e privatizzazione diventano parole vuote, finzioni associate alla menzogna di un'efficienza asserita, ma non esistente; come può essere, infatti, efficiente un mercato formalmente libero e competitivo dove la mafia, la burocrazia o il partito controllano tutto?

In un paese del Sud America il servizio postale è stato liberalizzato e privatizzato, ma il nuovo proprietario pare sia un grande gruppo industriale legato a doppio filo con la mafia, e ben poche imprese sono disposte a fargli una vera concorrenza. Nei paesi dell'est ex comunisti oggi candidati ad entrare nell'Unione Europea, ci si aspetterebbe un atteggiamento prudente circa l'apertura dei mercati interni alla concorrenza. Invece spesso alcuni alti burocrati risultano i più entusiasti difensori del mercato. Che si stia assistendo ad una conversione sulla via (del mercato) di Damasco? In realtà, essi sperano di essere soggettivamente "acquistati" da qualche multinazionale estera, mentre non hanno

alcun interesse a difendere l'impresa che dirigono da attacchi esterni, perché non riescono a trarne adeguati benefici personali.

In genere la mimesi della liberalizzazione diventa menzogna, perché nasconde la natura di giungla in cui conta solo essere predatore anziché preda. Il primo vuole "liberalizzare" per avere licenza di uccidere, e la seconda, molto semplicemente si difende dall'attacco usando la mimesi retorica come arma, come il tipico "i piccoli sono destinati a scomparire e un patrimonio andrà perduto" anche se i cittadini e i consumatori potrebbero avere molto da guadagnare con la liberalizzazione. A livello internazionale, le politiche di liberalizzazione sono ormai decise e difese non più dai singoli partecipanti alla sfida, ma dagli stessi stati nazionali e, in Europa, dall'Unione Europea con le sue direttive codicise dalla Commissione e dal Parlamento Europeo.

Le imprese multinazionali appaiono aggressive quando sono predatrici. Se messe in difesa come prede, si comportano esattamente come uno stato protezionista, e da questo si fanno difendere, scambiandosi attivamente favori. Se per esempio una crisi economica impone ad un'impresa multinazionale di tagliare i costi attraverso una riduzione dei posti di lavoro, si può star certi che il taglio non avverrà solo secondo logiche di mercato, ma questo verrà certamente effettuato prima all'estero: solo come ultima ratio nel paese d'origine. Il caso Renault, che ha chiuso molti stabilimenti all'estero e poco o nulla in Francia, è esemplare sotto questo profilo.

Un altro esempio di trasformazione della mimesi in menzogna è la vicenda della privatizzazione di un'azienda di proprietà di un'importante amministrazione comunale che, qualche anno fa, mise sul mercato – attraverso una procedura di gara – la propria azienda di produzione e distribuzione del latte. La gara implicava l'accettazione da parte del vincitore della clausola di non rivendita dell'azienda acquisita per almeno cinque anni, pena il pagamento di una penale. Nel contratto ci si "dimenticò" di stimare correttamente l'ammontare dell'ammenda eventuale, e l'acquirente ne approfittò per rivendere l'azienda, realizzare una

fortissima plusvalenza e dichiarare candidamente di non avere violato il contratto perché intendeva pagare la conveniente ammenda.

3. Finzione

Una parte rilevante della strategia di mimesi è la finzione, presente anche tra gli animali selvatici che per sfuggire al predatore fanno finta di essere morti oppure si fingono feriti per distogliere l'attenzione del predatore dalla prole inerme. Gli animali mostrano spesso comportamenti economici razionali, come mostrano i primi risultati della nuova disciplina di economia sperimentale, che fa largo uso di test comportamentali sia su umani che su animali. Alcuni esemplari di uccello, chiamati a fungere da sentinelle mentre lo stormo si ciba, hanno maturato la consapevolezza che mentire – lanciando un falso allarme – fa loro guadagnare l'opportunità di cibarsi liberamente e indisturbati mentre il resto dei compagni fugge via spaventato. In modo ancora più evoluto una femmina di scimpanzé è stata osservata mentire nel corso di un test finalizzato a misurare l'abilità di alcuni primati a scovare il cibo precedentemente occultato. Fingendo di non scoprire il luogo dove il cibo era nascosto, la scimmia evitava di avvantaggiare i compagni maschi, meno svelti nella scoperta, riservandosi poi di tornare all'approvvigionamento solo quando non vista.

Uno dei casi più eclatanti di finzione in economia sono le gare e i concorsi pubblici, vere parodie di regole che ben pochi desiderano rispettare in prima persona. La legge non è altro che una procedura codificata di un'attività amministrativa di redistribuzione di risorse. La codifica oggettiva dovrebbe impedire che venga violato il principio dell'imparzialità amministrativa, ma proprio la rigidità della procedura viene utilizzata dai soggetti interessati per trasformare la gara o il concorso, che dovrebbe in teoria replicare i benefici della concorrenza (vince il "migliore"), in una finzione in cui si sa fin dall'inizio chi vincerà. Non è sempre così, ma la realtà è rappresentata più dalla finzione che dalla mimesi. L'unico motivo di vera mimesi è la capacità del vincito-

re, di cui peraltro non tutti dispongono, di mimetizzarsi quale il più degno di aver diritto, collaborando talvolta perfino alla definizione dello stesso bando di gara.

La teoria economica ci dice che la gara trasforma potenzialmente la concorrenza *nel* mercato in concorrenza *per* il mercato, ma non spiega come mai sia così difficile tornare indietro se l'arbitro (l'aggiudicatario della gara o la commissione d'esame di concorso) ha sbagliato, come può normalmente accadere in un mondo dove regna la razionalità limitata dei soggetti. Ecco che il meccanismo della scelta diviene inefficiente, perché nell'intervento pubblico nessun burocrate, politico o presidente di commissione sarà mai disposto ad ammettere di aver sbagliato per aver scelto un'impresa che non rispetta un contratto stipulato o per aver fatto vincere un "asino".

Anche la produzione delle leggi sottosta a questo implacabile meccanismo, perché i suoi autori, "i primi firmatari", raramente ammettono di aver promulgato una legge sbagliata o con errori di cui tutti approfittano. La legge sulle Offerte Pubbliche di Acquisto obbligatorie, salutata come norma che finalmente anche in Italia tutela il piccolo azionista (detto in sintesi, se c'è un passaggio di controllo/proprietà di un'impresa che interessa oltre il 30% della quota azionaria, le azioni debbono per legge essere scambiate nel mercato, avvantaggiando in questo modo anche e soprattutto i piccoli investitori) presenta il piccolo "buco" proprio nel far scattare l'obbligatorietà dell'OPA solo se il cambio di proprietà è superiore al 30%. Ed è noto che nelle grandi società per azioni a larga base azionaria per avere il controllo può bastare una percentuale di azioni ben inferiore, specie se una sapiente regia ha saputo costruire una opportuna catena di controllo societario. L'analisi della realtà mostra che una grande società di telecomunicazioni italiana ha recentemente cambiato proprietà con passaggi di titoli "fuori mercato" senza che venisse lanciata alcuna OPA, notoriamente onerosa per l'acquirente.

4. *Menzogna e fiducia*

Le menzogne in economie sono talmente tante che non baste-

rebbe una biblioteca per descriverle. La menzogna è direttamente collegata con l'informazione, ma in una maniera peculiare, talvolta contraria al senso comune. Non è affatto vero, ad esempio, che con il crescere dell'informazione economica crescano anche la conoscenza e la cultura economiche: i piccoli risparmiatori illusi di aver preso confidenza con la finanza continuano ad essere costretti a confrontarsi con un mercato gestito da pochi, potenti attori.

Si consideri per questo il caso di una qualsiasi banca d'affari che abbia partecipato alla bolla speculativa della new economy, accompagnando in borsa le società che nascevano alla fine degli anni Novanta. Alla banca poco importa che la nuova impresa sia sopravvalutata: a lei interessa di guadagnare con le commissioni derivanti dal collocamento azionario, mentre considera irrilevanti le perdite micidiali per i piccoli investitori che derivano da una sopravvalutazione del prezzo del titolo.

La fiducia è uno dei grandi antidoti contro la finzione trasformata in menzogna, ed è un bene che solo le istituzioni sono in grado di creare a livello collettivo. Recenti studi mostrano che a buone istituzioni si accompagna sempre un forte sviluppo economico, mentre dove queste sono deboli o inesistenti, lo sviluppo o è insufficiente o rischia in continuazione di annullarsi. Diversi economisti e storici dell'economia ricordano l'esempio, ormai classico, delle caratteristiche dei mercati nel medioevo, e ci invitano ad utilizzare la storia come terreno sperimentale delle teorie economiche. Nel medioevo i paesi del sud del Mediterraneo avevano il suq (ricco di prodotti e commerci), mentre quelli del Nord Europa le fiere (dove invece, almeno inizialmente, c'era ben poca ricchezza).

Quali erano le differenze fra le due tipologie di mercato, ovvero istituzioni? Nel suq tutto era consentito, meno la violenza o il furto fisico dei beni. Il più furbo era anche il vincitore di questa competizione, proprio perché anche il più bravo a mimetizzarsi, cioè ad imbrogliare senza farsene accorgere. Nelle fiere del Nord, invece, gli affari erano, e sono ancor oggi, basati sulla fiducia reciproca tra le parti. La fiducia nei mercati consente a questi di funzionare a pieno ritmo, cioè di massimizzare l'intensità degli

scambi. Chi “sgarra” perché con il suo comportamento distrugge il bene “fiducia” viene immediatamente allontanato dal mercato. La conseguenza è evidente: l’economia si è sviluppata moltissimo nel nord, ma molto meno nel sud Europa, dove la fiducia è spesso ancora considerata un inutile optional di signori inutilmente per bene.

Secondo la teoria economica il fattore determinante che incentiva due parti ad effettuare uno scambio di mercato è il differenziale della propensione al rischio/informazione fra due soggetti. Quindi si può dire che la menzogna/disinformazione stimoli l’economia. Tuttavia, è solo quando lo scambio è ripetuto nel tempo che sorge la necessità di abbassare la soglia di menzogna ed alzare quella dell’informazione. I modelli di mercato si stanno adeguando a questa osservazione. L’obiettivo delle imprese non è più quello di vendere un prodotto o servizio a tanti consumatori diversi, quanto piuttosto di offrire tanti servizi e beni ad uno stesso soggetto “fidelizzato” con la fiducia. Ecco spiegata dal punto di vista economico l’enfasi attuale sul cliente e sul valore della reputazione del produttore.

Parlando di regole sociali e di mercato, è però inevitabile un riferimento alla teoria dei giochi e al più classico degli esempi in tema di scelta tra tradimento e cooperazione: il dilemma del prigioniero. Due uomini sospettati di un grave crimine da loro commesso sono interrogati separatamente e quindi ciascuno ignora cosa dirà effettivamente l’altro: l’alternativa per ognuno è confessare o tacere. Se nessuno dei due confessa la condanna sarà minima (diciamo 1 anno di reclusione), se entrambi confessano sarà maggiore (5 anni); nel caso che uno soltanto confessi sarà immediatamente liberato, ma l’altro riceverà una pena ancora più alta (10 anni).

L’esempio di per sé risulta alquanto attuale, in una realtà giudiziaria dominata da pentimenti e dissociazioni, ma la sua fortuna è dovuta soprattutto alla capacità di rappresentare molti casi in cui soggetti diversi si confrontano con la scelta di cooperare o tradire/mentire. Nel caso in specie, sarebbe razionale tradire il compagno confessando invece che cooperare tacendo, ma se

entrambi si comportassero razionalmente finirebbero per scontare 5 anni di pena, risultato peggiore di quello che otterrebbero scegliendo, irrazionalmente, di cooperare tacendo.

Il risultato inefficiente – entrambi confessano – è in realtà il portato del fatto che il gioco viene svolto una sola volta. Se ripetuto, i due prigionieri possono trovare un accordo tacito in cui uno punisce l'altro confessando se vede che questi nel gioco precedente ha confessato, mentre tace se capisce che l'altro ha ugualmente taciuto. Ecco spiegato perché l'omertà mafiosa, quasi perfetto esempio di trasformazione da finzione a menzogna, è così difficile da distruggere.

L'insegnamento che deriva dalla teoria dei giochi è che più le relazioni di scambio si succedono nel tempo, maggiore risulta l'incentivo alla cooperazione. Relazioni stabili, quindi, come ad esempio quelle che legano le istituzioni nazionali e locali ai cittadini ovvero le imprese ai propri clienti, realtà in cui questo confronto si ripete nel tempo (ogni volta che si pagano le tasse, si applica una legge o si acquista un prodotto/servizio) dovrebbero incentivare la scelta di comportamenti cooperativi.

5. Conclusioni

Le istituzioni non sono neutrali nel processo di scambio e sviluppo economico. Il loro ruolo è fondamentale per scongiurare, o comunque limitare, la trasformazione dei comportamenti dei soggetti da mimetici a menzogneri. In un mondo in cui aumenta fortemente l'incertezza generale con una percezione di crescente complessità e perdita di riferimenti tradizionali (ideologie, partiti, sindacato, equilibri internazionali) anche le istituzioni, come i cittadini e le imprese, debbono tenere conto nelle loro scelte del bene "reputazione" che si conquista solo applicando regole e leggi chiare valide per tutti. Ecco perché, ad esempio, la logica del condono è disastrosa: perché per "un piatto di lenticchie" – danaro che entra nelle casse dello Stato e/o consenso populistico da repubblica delle banane – si distrugge il bene collettivo più prezioso, la credibilità, ingrediente fondamentale dello sviluppo economico, che infatti risulta del tutto assente nei paesi non indu-

strializzati e che in Italia talvolta pare ancora merce rara.

Abbiamo visto che mimesi e finzione ineriscono al processo di scambio economico, ma non per questo esse debbono espandersi fino a pervaderlo di menzogna, in vista di un vantaggio opportunistico di breve periodo che distrugge la fiducia e con essa la capacità di creare nel tempo ricchezza e opportunità di sviluppo.