

LA LEZIONE E IL MESSAGGIO DI UNA CRISI ANNUNCIATA

SPECIALE ECONOMIA

STEFANO ZAMAGNI SULLE CAUSE PROSSIME E REMOTE DELLA CRISI.

Crediamo che interesserà i nostri lettori questo saggio del Professor Zamagni sulle cause profonde della crisi economica, crisi che ormai in molti cominciano a ritenere di sistema. Al termine un commento di Nikos Salingaros.



La lezione e il messaggio di una crisi annunciata

di STEFANO ZAMAGNI

Fonte: *Sistemi intelligenti*, N° 2, agosto 2009.

1. Introduzione

La crisi finanziaria, iniziata nell'estate 2007 negli Usa e poi diffusasi per contagio nel resto del mondo, ha natura sistemica. Né di crisi congiunturale né di crisi regionale dunque si tratta. Essa è il punto di arrivo, inevitabile, di un processo che da oltre trent'anni ha modificato alla radice il modo di essere e di funzionare della finanza, minando così le basi stesse di quell'ordine sociale liberale che è cifra inequivocabile del modello di civiltà occidentale. Dopplice la natura delle cause della crisi: quelle prossime, che dicono delle peculiarità specifiche assunte in tempi recenti dai mercati

finanziari e quelle remote, che chiamano in causa taluni aspetti della matrice culturale che ha accompagnato la transizione dal capitalismo industriale a quello finanziario. Da quando ha iniziato a prendere forma quel fenomeno di portata epocale che chiamiamo globalizzazione, la finanza non solamente ha accresciuto costantemente la sua quota di attività in ambito economico, ma ha progressivamente contribuito a modificare sia le mappe cognitive delle persone sia il loro sistema di valori. È a quest'ultimo aspetto che si fa riferimento quando oggi si parla di finanziarizzazione (*financialization*) della società. "Finanza", letteralmente, è tutto ciò che ha un fine; se questo fuoriesce dal suo alveo storico, la finanza non può che generare effetti perversi.



In quel che segue, mi soffermerò, sia pur in breve per ragioni di spazio, dapprima sulle cause prossime della crisi e poi su quelle remote. L'intento che muove lo scritto è quello non tanto di aggiungere evidenze statistico-economiche o ulteriori descrizioni dei meccanismi alla ormai vasta ed accurata letteratura in argomento, quanto piuttosto quello di far emergere dai fatti che

narrano del disastro finanziario quell'ideologia fallace — travestita da presunta scientificità — di cui si sono imbevuti operatori di mercato, autorità politiche di governo, agenzie di controllo, quella specifica scuola di pensiero economico, oggi dominante, nota come *mainstream* economico. Si tratta dell'ideologia che, a partire dall'assunto antropologico dell'*homo oeconomicus* — si badi che si tratta di assunto e non di proposizione dimostrata — ovvero dell'egoismo razionale, giunge, dopo un lungo itinerario ricco di teoremi rigorosi e di prove economiche, alla conclusione che i mercati, anche quelli finanziari, sono assetti istituzionali in grado di autoregolarsi e ciò nel duplice senso di assetti capaci di darsi da sé le regole per il proprio funzionamento e soprattutto di farle rispettare.



Il ponte che collega quell'assunto a tale conclusione è l'*ethos* dell'efficienza, vero e proprio principio regolativo della società post-moderna. È dalla pervasività nella nostra cultura del principio di efficienza che discende quel "mito performativo" per il quale dire significa fare, e dunque che una cosa diventa *vera* per il solo fatto che la *facciamo*. È questo stato d'animo generale che ha fornito il carburante alla macchina speculativa. La quale si è bensì potuta avvalere di strumenti e prodotti finanziari con una "potenza di fuoco" mai vista in precedenza. Si pensi solo ad automatismi come il *program trading* computerizzato, qualcosa di analogo ad un acceleratore di particelle, che amplifica, in modo pro-ciclico, la tendenza al rialzo e al ribasso del mercato borsistico. Ma è evidente che una bolla speculativa dalle proporzioni di quella che oggi conosciamo mai si sarebbe potuta realizzare senza quella "bolla mentale" che ha fatto

credere a tantissimi che fosse possibile ridurre il rischio a zero, qualora si fosse riusciti a ripartirlo tra molti operatori.



Ma il rischio, se c'è, può essere spostato o ridotto, mai annullato. Tale senso di onnipotenza, foraggiato per parecchi anni dall'euforia finanziaria, si è impadronito degli habitus mentali non solamente dei trader e degli istituti della finanza, ma anche delle autorità politiche, dei centri mediatici, di non pochi ambienti universitari e di ricerca. L'autoreferenzialità della finanza — la finanza che diviene fine a sé e in sé — ha così fatto dimenticare la massima di Platone secondo cui: "L'unica buona moneta con cui bisogna cambiare tutte le altre è la *phronesis*, l'intelligenza che sta in guardia". Una massima che l'illustre economista americano J. Galbraith assai più prosaicamente ha reso così: "È bene che ogni tanto i soldi vengano separati dagli imbecilli". Ed è bene che così avvenga, perché sono molti gli innocenti che pagano per la *hybris* degli imbecilli nel senso di Leon Bloy. Come la storia insegna, quasi sempre il *phronos zeon*, l'ira degli dei che si accompagna alla *hybris*, si abbatte sempre sugli ultimi e sui più vulnerabili, il che è semplicemente scandaloso.



2. Delle cause prossime della crisi

Aver consentito al settore dei mutui ipotecari subprime di diventare un autentico casinò è certamente una prima causa prossima della crisi in alto. Negli USA, la proprietà di case di abitazione è passata dal 44% degli anni quaranta del secolo scorso a circa il 66% degli anni sessanta, periodo questo durante il quale non si sono registrate né per-

dite né guadagni particolarmente rilevanti. Fino al 1969, Fannie Mae era un'agenzia governativa, la cui funzione era per un verso quella di comprare mutui dalle banche e dagli altri gestori di risparmi per consentire loro un flusso costante nella erogazione dei mutui e, per l'altro verso, quella di fissare gli standard di riferimento. Al tempo stesso, Fannie Mae finanziava le sue operazioni vendendo sul mercato finanziario obbligazioni. La situazione inizia a mutare alla fine degli anni '70, quando operatori privati di Wall Street, nel tentativo di emulare Fannie, impacchettano mutui convertibili in obbligazioni, creando prodotti sempre più convenienti perché più rischiosi. Per non perdere quote di mercato, Fannie finisce col fare altrettanto, alimentando la spirale degli abusi.



In quale senso si può parlare di abusi? Per rispondere, conviene rammentare che in base alle regole contabili in vigore, le banche sono tenute a registrare in bilancio i prestiti concessi come passività. Ma così facendo, le banche finiscono col giungere ben presto alla soglia del capitale minimo che l'autorità di vigilanza impone alle banche di tenere disponibile per assicurare la copertura dei prelievi. Va da sé che gli istituti di credito vedano in tale vincolo un effettivo impedimento all'aumento del proprio volume d'affari e di conseguenza dei propri profitti. Il pezzo di bravura — si fa per dire — è stata la trasformazione delle passività in attività conferendo ai debiti dei clienti la qualità di titoli di credito che in quanto tali sarebbe stato possibile rivendere sul mercato finanziario. È in ciò il senso di quella peculiare invenzione che è stata la cartolarizzazione. La tipologia più comune di tali titoli sono le ben note CDO (*Collateralized Debt Obli-*

gations), introdotte per prime negli USA nel 1977 (e in Italia nel 1999 con la legge 130).



Di fronte a tale novità, le autorità americane non solo non intervengono per cercare almeno di garantire il rispetto degli standard, ma quel che è peggio lasciano alle agenzie private di rating il compito di decidere loro il grado di sicurezza dei nuovi strumenti finanziari. La moda delle cartolarizzazioni inizia così a diffondersi a macchia d'olio, con i mutui sub-prime che svolgono la funzione di volano dell'intero processo. Imprese private, riconosciute bensì dal governo, come Moody's e Standard and Poor, ma non sottoposte ad alcuna regolamentazione, attribuiscono punteggi di affidabilità ai vari prestiti obbligazionari per tutelare — così si dice — la fede pubblica dei sottoscrittori. Ma dato che il controllore è remunerato dal controllato, è evidente che basta pagare bene per ottenere un punteggio elevato — la ben nota "tripla A" — anche se i prestiti sottostanti includono rischi elevati. Oggi siamo in grado di dire che senza la collusione delle agenzie di rating il fenomeno sub-prime non si sarebbe potuto manifestare con la violenza che conosciamo, perché non avrebbe potuto raggiungere la massa critica.



Sorge spontanea la domanda: perché i regolatori pubblici non sono intervenuti per tempo modificando la legislazione vigente così da porre fine al conflitto di interesse che vedeva coinvolte la più parte delle agenzie di rating? È questa la seconda delle cause prossime di cui ci stiamo occupando. Il fatto è che né il Governo né il Congresso americani si decisero mai ad intervenire in materia. A dire il vero, già nel 1994 il Con-

gresso Democratico, fiutando la gravità del problema, approvò la legge sulla “Homeownership opportunity and equity protection” che imponeva alla Federal Reserve di fissare e far rispettare gli standard agli operatori che concedevano mutui e che non erano sottoposti ad altra forma specifica di regolamentazione. Ma Alan Greenspan, il potente presidente della FED (1987-2006), accecato dall’ideologia del *greed market* (il mercato dell’avidità) — che ben poco ha a che vedere con il *free market* — si rifiutò ripetutamente di implementare quella legge. Neppure nel 2002, quando al seguito dei celebri “corporate scandals” (i casi Enron e Worldcom del 2001), venne approvata la legge Sarbanes-Oxley, si colse l’occasione per porre rimedio ai dilaganti conflitti d’interesse in capo sia alle agenzie di rating sia ai tantissimi promotori finanziari che “consigliavano” ai clienti di comprare titoli che di là a poco si sarebbero rivelati spazzatura. Come si può constatare, la Sarbanes-Oxley si occupa bensì dei conflitti di interesse nella governance d’impresa, ma esclude, paradossalmente, dal suo ambito di applicazione le agenzie di rating e le imprese che si dedicano alla intermediazione finanziaria. Occorre notare, peraltro, che forse gli stessi regolatori pubblici non erano in grado di conoscere il volume effettivo delle transazioni speculative. La ragione è presto detta. Alla fine degli anni ’90 le banche commerciali e di investimento iniziano a dar vita ad un gran numero di entità fuori bilancio sponsorizzate da una o più di esse. Si tratta delle cosiddette OBSE (*Off-balance Sheet Entities*): società autonome che non compaiono nel bilancio delle banche sponsor, alla quali pagano peraltro commissioni ingenti. Sono tali le società veicolo per scopi speciali che, una volta create, entrano

in un cono d’ombra che le rende pienamente opache. In tali condizioni, parlare di trasparenza è poco meno di un *wishful thinking*.



Di una terza causa prossima del crack finanziario conviene dire: l’eccesso di *leverage*. Va ricordato che il volume delle transazioni speculative messo in essere nel corso dell’ultimo quarto di secolo è stato realizzato quasi interamente con denaro preso a prestito. Un rapporto considerato normale di leverage per un *hedge fund* o per un fondo di *private equity* è dell’ordine di 30 a 1 — quanto a dire 30 dollari di debito contro 1 dollaro di capitale reale. Ebbene, nella vicenda delle imprese dedite ai mutui subprime, il rapporto di leverage era diventato negli ultimi anni infinito, dal momento che tali imprese avevano capitale reale pari a zero. Come oggi è diventato a tutti noto, il gioco si fondava appunto sulla creazione di debito. Fino ad un certo punto, il gioco ha assicurato profitti — meglio sarebbe dire rendite — astronomici, ma non appena gli investitori hanno cominciato a guardare dentro la scatola nera, è iniziato il panico.



È risaputo che da quando è stata inventata la moneta, gli uomini fabbricano anche moneta falsa. Al tempo della circolazione metallica, frodando sulla quantità di metallo prezioso in essa contenuto; poi, con l’emissione sconsiderata di banconote; oggi, con l’inflazione dei crediti. Come già aveva anticipato negli anni ’40 del secolo scorso l’economista francese Jacques Rueff, il modo oggi raffinato di creare moneta falsa è quello di far partire una bolla speculativa. Alexandre Dumas, nel suo *Il tulipano nero*, descrive con la penna del grande letterato e con grande anticipazione dei tempi, la mec-

canica delle logica speculativa. Dopo secoli di tentativi vari, si può dire che il mondo della finanza è riuscito a sottrarre allo Stato e alla politica il potere monetario. Ecco perché la crisi in atto non troverà definitiva soluzione fino a quando la politica e il corpo sociale non riprenderanno in mano il governo dell'attività finanziaria, indirizzandola al suo fine naturale che è quello di porsi al servizio degli investimenti, della produzione, degli scambi. Proprio secondo il celebre detto di Baron Luis: "Dateci buona politica, e io vi darò buona finanza".



Quanto precede mi porta alla quarta delle cause prossime: l'abolizione, nel 1999, della legge Glass-Steagall del 1933 che sanciva la separazione tra banche commerciali e banche di investimento — le prime sottoposte a massicci controlli; le seconde a forme di controllo più blande. Il vento della deregulation reaganiana soffiò così forte da armare la mano di Gramm-Leach-Bliley cui si deve quell'abolizione. Con l'esito che sarebbe stato facile immaginare. Non contento di ciò, sempre Gramm si fece paladino della legge sulla *Commodity Futures Modernization* firmata da Clinton il 21 dicembre 2000, poco prima di lasciare la presidenza americana. Il portato di tale norma era di sottrarre i prodotti finanziari derivati alla regolamentazione e alla sorveglianza sia della SEC sia della Commissione per il Commercio dei Titoli Future, ciò che consentì un'espansione senza precedenti dei derivati scambiati al di fuori del mercato borsistico. Al solo scopo di dare un'idea grezza dell'aumento del volume di affari associato ai derivati si consideri che dal 2000 al 2007 essi sono passati, come valore di sottoscrizione, da 100 trilioni a 600 trilioni di dol-

lari, una cifra corrispondente all'incirca a 10 volte il PIL mondiale.



Alle banche di investimento si aggiunsero così hedge fund e fondi di private equity in grado di creare credito al di fuori del canale bancario e capaci di speculare sui mercati finanziari con i soldi presi a prestito. A parere del presidente della House Banking Committee, Barney Frank, più di metà del credito creato negli anni recenti proviene da istituti non soggetti ad alcuna regolazione. Ma non c'era da allarmarsi, perché l'amministrazione Bush in diverse occasioni ebbe a dichiarare che questi nuovi giocatori finanziari offrivano transazioni ad adulti consenzienti e consapevoli dei rischi cui sarebbero andati incontro. Non c'è bisogno di grande preparazione economica per comprendere come ragionamenti del genere trascurino completamente di tenere in conto quegli effetti indiretti che ricadono su soggetti che non hanno preso parte alle transazioni e che si chiamano, nel gergo economico, esternalità pecuniarie. A dire il vero, nel 2005 Greenspan aveva bensì rivolto al Senate Banking Committee l'invito a prendere in seria considerazione il livello di rischio al quale Fannie e Freddie stavano esponendo l'intero sistema, ma il provvedimento che alcuni membri repubblicani del Congresso avevano predisposto per la bisogna non venne mai votato, anche per la ferma opposizione del Partito Democratico.

3. Le cause remote e strutturali della crisi

3.1

Le cause descritte nel paragrafo precedente sono prossime perché, sebbene sufficienti a scatenare la crisi finanziaria in atto, non

sono anche necessarie. La crisi infatti si sarebbe comunque manifestata, sia pure in forme diverse, anche con perturbazioni diverse da quella dei mutui subprime. Quando la tempesta abbatte la casa, la causa principale è la debolezza strutturale dell'edificio, pur essendo vero che senza quella perturbazione perfino la casa costruita sulla sabbia sarebbe rimasta in piedi. Raggruppo i fattori di crisi che chiamo strutturali in tre blocchi.



Il primo concerne il mutamento radicale nel rapporto tra finanza e produzione di beni e servizi che si è venuto a consolidare nel corso dell'ultimo trentennio. A partire dalla metà degli anni '70 del secolo scorso, la più parte dei paesi occidentali hanno condizionato le loro promesse in materia pensionistica ad investimenti che dipendevano dalla profittabilità sostenibile dei nuovi strumenti finanziari. Al tempo stesso, la creazione di questi nuovi strumenti ha via via esposto l'economia reale ai capricci della finanza, generando il bisogno crescente di destinare alla remunerazione dei risparmi in essi investiti quote crescenti di valore aggiunto. Le pressioni sulle imprese derivanti dalle borse e dai fondi di private equity si sono trasferite in pressioni ancora maggiori in altre direzioni: sui dirigenti ossessivamente indotti a migliorare continuamente le performance delle loro gestioni allo scopo di ricevere volumi crescenti di stocks options; sui consumatori per convincerli, mediante l'impiego di sofisticate tecniche di marketing, a comprare sempre di più pur in assenza di potere d'acquisto; sulle imprese dell'economia reale per convincerle ad aumentare il valore per l'azionista (*shareholder value*). E così è accaduto che la richiesta persistente di risultati finanziari sempre più brillanti abbia cominciato a ripercuotersi,

attraverso un tipico meccanismo di *trickle down* (di sgocciolamento), sull'intero sistema economico, fino a diventare un vero e proprio modello culturale. Per rincorrere un futuro sempre più radioso, si è così dimenticato il presente.



Dopo oltre trent'anni di finanziarizzazione, lo stato dell'economia mostra preoccupanti segni di debolezza sotto tre aspetti specifici. Primo, la finanziarizzazione — che per funzionare ha bisogno di includere nella sua logica un numero crescente di economie nazionali — ha progressivamente sostituito alle relazioni intersoggettive transazioni anonime e impersonali. La ricerca senza limiti dei *capital gains* (guadagni in conto capitale) ha fatto sì che valori come lealtà, integrità morale, relazionalità, fiducia venissero via via accantonati per fare spazio a principi d'azione finalizzati al conseguimento dei risultati a breve termine. Si è così potuto diffondere il disastroso convincimento in base al quale la liquidità dei mercati finanziari sarebbe stata un sostituto della fiducia. Al tempo stesso, poiché la valutazione di borsa è tutto quanto l'investitore è tenuto a prendere in considerazione quando deve prendere le sue decisioni, si ha che la crescita può agevolmente essere costruita sul debito: questo il convincimento che ha preso a circolare a livello popolare.



Quale la conseguenza veramente pericolosa di questa "nuova" cultura? Quella di stravolgere il modo di concepire il nesso tra reddito da lavoro e reddito da attività speculativa. Se la finanziarizzazione viene spinta in avanti a sufficienza — si è fatto credere — non v'è bisogno che le famiglie,

per provvedere alle proprie necessità, attingano in misura prevalente ai propri salari. Dedicandosi alla speculazione, esse possono ottenere per altra via il reddito necessario per conseguire livelli crescenti di consumo. Anzi, se e nella misura in cui riduzioni salariali favoriscono la redditività delle imprese quotate in borsa, può accadere che le famiglie più che compensino la riduzione dei redditi da lavoro con aumenti dei redditi di borsa. In tal modo, il conflitto endemico alla società post-moderna, quello tra la figura del lavoratore e la figura del consumatore — per generare valore azionario occorre che le imprese si ristrutturino con operazioni quali la delocalizzazione, l'outsourcing, le fusioni e acquisizioni: ciò riduce bensì il salario, ma riduce anche i prezzi dei beni di consumo — verrebbe risolto con la figura dell'investitore-speculatore. La finanziarizzazione induce così il risparmiatore, piccolo o grande che sia, a trasformarsi in speculatore, accorto o meno che sia.



Non dobbiamo allora sorprenderci se nell'arco dell'ultimo quarto di secolo, per un verso, è aumentata, fino a raggiungere livelli mai visti in precedenza, la volatilità dei rapporti di lavoro (la cosiddetta precarietà, che ben poco ha a che vedere con la disoccupazione) e per l'altro verso è andata aumentando, in tutti i paesi dell'Occidente avanzato, la diseguaglianza nella distribuzione dei redditi. Come ci informa il Rapporto OECD dell'ottobre 2008 (*Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries*), la distanza tra ricchi e poveri è aumentata sensibilmente nel periodo indicato. (L'Italia è seconda fra i paesi sviluppati, dopo gli Stati Uniti, in questa non invidiabile gra-

duatoria). È agevole comprenderne la ragione, non certo unica, ma principale: quando i redditi provengono dal lavoro (manuale o intellettuale che sia) lo scarto tra i più e i meno pagati non potrà mai superare una certa soglia; non così quando essi provengono da attività speculative oppure quando certe remunerazioni sono legate, come avviene nel caso delle stocks options per i dirigenti, agli andamenti borsistici. Quando l'unitarietà della persona viene artificiosamente frazionata in figure come quella del lavoratore, del consumatore, dell'investitore-speculatore, l'esito non può che essere disastroso.



Il terzo segno di preoccupante debolezza, cui sopra facevo cenno, è la diffusione a livello di cultura popolare dell'ethos dell'efficienza come criterio ultimo di giudizio e di giustificazione della realtà economica. Per un verso, ciò ha finito col legittimare l'avidità — che è la forma più nota e più diffusa di avarizia — come una sorta di virtù civica: il *greed market* che sostituisce il *free market*. “Greed is good, greed is right” (l'avidità è buona; l'avidità è giusta), predicava Gordon Gekko, il protagonista del celebre film del 1987, *Wall Street*. Per l'altro verso, l'ethos dell'efficienza è all'origine dell'alternanza, ormai sistematica, di avidità e panico. Né vale, come più di un commentatore ha cercato di spiegare, che il panico sarebbe conseguenza di comportamenti irrazionali da parte degli operatori. Perché il panico è nient'altro che un'euforia col segno meno davanti; dunque se l'euforia, secondo la teoria prevalente, è razionale, anche il panico lo è. Il fatto è che è la teoria ad essere aporetica, come dirò nel prossimo paragrafo.

3.2

Ma come ha potuto il processo or ora descritto raggiungere il livello di pervasività e di incidenza di cui tutti oggi sono consapevoli? Senza il supporto scientifico di una certa scuola di pensiero economico le cose non sarebbero andate come sono andate. Prima di darne ragione, una premessa è indispensabile. A differenza di quanto accade nelle scienze naturali, quella economica è fortemente sotto l'influenza della tesi della doppia ermeneutica, secondo cui le teorie economiche sul comportamento umano incidono, tanto o poco, presto o tardi, sul comportamento stesso dell'uomo. Quanto a dire che la teorizzazione in ambito economico mai lascia immutato il suo campo di studio, dal momento che essa non solo plasma le mappe cognitive dell'agente economico, ma gli indica anche la via che deve essere seguita se si vuole conseguire in modo razionale lo scopo. Ora, se quest'ultimo è la massimizzazione del guadagno (o altra specificazione della funzione obiettivo) e se, come è ovvio, lo scopo di un'azione prescrive quali debbano essere i mezzi richiesti per realizzarlo, il circolo ermeneutico è presto chiuso. È per questa fondamentale ragione che l'economista non può trincerarsi dietro una presunta neutralità assiologia nel momento in cui produce modelli e teorie, soprattutto quando è consapevole del fatto che i prodotti del suo lavoro scientifico generano un modo di pensare e vengono presi a riferimento dal decisore politico.



Nel caso specifico di cui ci stiamo occupando, dove si è maggiormente manifestata questa assenza di responsabilità da parte degli economisti, una assenza che è

consistita nel non aver fatto tesoro, quanto meno, del principio di precauzione nel suggerire determinate linee di azione? In primo luogo, nell'aver fatto credere che quello di efficienza fosse un criterio oggettivo (cioè neutrale rispetto ai giudizi di valore) di scelta tra opzioni alternative. Un semplice apologo che riprendo, con adattamenti vari, da Wight e Morton (2007), vale a convincerci del contrario. In un ospedale sperduto, il medico di guardia ha a disposizione dieci dosi di un siero salvavita. Una certa notte arrivano all'ospedale due gruppi di dieci persone ciascuno, tutte bisognose del siero. Il medico sa che le persone del gruppo *A*, ricevendo il siero, avranno salva la vita. Quelle del gruppo *B*, invece, hanno una probabilità del 50% di restare in vita dopo aver ricevuto l'iniezione. A chi somministrerà le dieci dosi del siero il nostro medico se vuole allocare quella risorsa scarsa in modo efficiente? Al gruppo *A*, perché in tal modo salverà dieci, anziché cinque, vite umane.



Supponiamo ora che al medico giunga la seguente informazione: le persone del gruppo *A* hanno un'età media di ottant'anni con una speranza di vita residua di cinque anni; mentre quelle del gruppo *B* sono bambini di cinque anni, che hanno una speranza di vita residua di ottanta anni. Come si comporterà in tale nuova situazione il nostro? Se l'obiettivo è quello di massimizzare il numero di anni di vita, la sua scelta cadrà sul gruppo *B*, dal momento che quattrocento anni di vita (5x80) superano di gran lunga i cinquanta anni di vita (5x10) che egli assicurerebbe se il siero venisse distribuito al gruppo *A*. Per completare la parabola, si assuma che le dosi in questione non siano di proprietà dell'ospedale, ma di

una farmacia privata che è disposta a venderle a chi offre il prezzo più alto. In tali condizioni, se l'obiettivo diventa quello di massimizzare il ricavo (e quindi il guadagno), il medico si comporterà in modo efficiente se distribuirà il siero salvavita ai soggetti del gruppo *A*.



Il messaggio dell'apologo è chiaro: si può utilizzare il criterio di efficienza, e in forza di questo prendere decisioni, solo dopo che si è fissato il fine che si intende perseguire. Quanto a dire che l'efficienza è strumento per un fine e non un fine in sé. Affermare pertanto che i comportamenti di banchieri e trader — che in massa si sono gettati nel gioco della speculazione finanziaria nel corso dell'ultimo ventennio — devono dirsi legittimati dalla circostanza che costoro seguivano un canone di razionalità volto ad assicurare un'efficiente allocazione delle risorse finanziarie, è a dir poco una tautologia, indice di plateale sprovvatezza metodologica.



C'è un secondo ambito dove l'influenza del *mainstream* economico è stata decisiva nel contribuire a determinare il disastro finanziario. Si tratta del retroterra teorico che ha avvalorato il principio della massimizzazione dello *shareholder value*. In breve, si tratta di questo. Tre sono le concezioni con cui la teoria microeconomica guarda all'impresa: l'impresa come associazione; l'impresa come coalizione; l'impresa come merce. La prima vede l'impresa come comunità, cui prendono parte diversi portatori di interessi (lavoratori; investitori; clienti; fornitori; territorio), che cooperano per conseguire un comune obiettivo, e che è strutturata per durare nel tempo. È questa

l'idea da cui è nata la "corporation" americana, la quale in origine è un ente non profit la cui governance è mutuata da quella dei monasteri benedettini e cistercensi. La corporation è un bene di per sé e, poiché tale, non può essere lasciata ai capricci del mercato, e di quello finanziario in special modo. La concezione dell'impresa come coalizione, invece, si sviluppa a partire dal pionieristico contributo del premio Nobel Ronald Coase, che nel suo celebre saggio del 1937 "Perché esiste l'impresa" difende la tesi secondo cui l'impresa nasce per risparmiare sui costi di transazione, cioè sui costi d'uso del mercato. Ogni negoziazione di mercato, infatti, implica specifici costi e dunque un'impresa ha ragione di esistere fin tanto che i costi di transazione superano i costi di esercizio della proprietà. Infine, a partire dagli anni '60 del secolo scorso in economia inizia a prendere corpo, fino a divenire oggi dominante, l'idea dell'impresa come merce, che, in quanto tale, può essere comprata e venduta sul mercato al pari di ogni altra merce. Essa è, pertanto, nulla più di un "fascio di contratti" (*nexus of contracts*) che, a seconda delle convenienze del momento, vengono siglati da una pluralità di soggetti ognuno alla ricerca del massimo guadagno personale. Ebbene, se l'impresa è una merce, è evidente che l'unica classe di stakeholder che merita attenzione sia quella degli azionisti e ciò per l'ovvia considerazione che per vendere ci vuole un proprietario e, d'altra parte, chi compra un'impresa pagandone il prezzo ne diviene il proprietario. C'è da meravigliarsi allora se a partire da una tale concettualizzazione dell'impresa, si arriva a concludere che obiettivo del management è quello di massimizzare il valore per l'azionista-proprietario?

3-3

Passo da ultimo al terzo blocco di cause remote. Esse hanno tutte a che vedere con le specificità della matrice culturale che si è andata consolidando negli ultimi decenni sull'onda, da un lato, del processo di globalizzazione e, dall'altro, dall'avvento della terza rivoluzione industriale, quella delle tecnologie info-telematiche. Due aspetti specifici di tale matrice sono rilevanti ai fini presenti. Il primo riguarda la presa d'atto che alla base dell'attuale economia capitalistica è presente una seria contraddizione di tipo pragmatico — non logico, beninteso. Quella capitalistica è certamente un'economia di mercato, cioè un assetto istituzionale in cui sono presenti e operativi i due principi basilari della modernità: la libertà di agire e fare impresa; l'eguaglianza di tutti di fronte alla legge. Al tempo stesso, però, l'istituzione principe del capitalismo — l'impresa capitalistica, appunto — è andata edificandosi nel corso degli ultimi tre secoli sul principio di gerarchia. Ha preso così corpo un sistema di produzione in cui vi è una struttura centralizzata alla quale un certo numero di individui cedono, volontariamente, in cambio di un prezzo (il salario), alcuni dei loro beni e servizi, che una volta entrati nell'impresa sfuggono al controllo di coloro che li hanno forniti.



Sappiamo bene, dalla storia economica come ciò sia avvenuto e conosciamo anche i notevoli progressi sul fronte economico che tale assetto istituzionale ha garantito. Ma il fatto è che nell'attuale passaggio d'epoca — dalla modernità alla dopomodernità — sempre più frequenti sono le voci che si levano ad indicare le difficoltà di far marciare assieme principio democratico e prin-

cipio capitalistico. Il fenomeno della cosiddetta privatizzazione del pubblico è ciò che soprattutto fa problema: le imprese dell'economia capitalistica vanno assumendo sempre più il controllo del comportamento degli individui — i quali, si badi, trascorrono ben oltre la metà del loro tempo di vita sul luogo di lavoro — sottraendolo allo Stato o ad altre agenzie, prima fra tutte la famiglia. Nozioni come libertà di scelta, tolleranza, eguaglianza di fronte alla legge, partecipazione ed altre simili, coniate e diffuse all'epoca dell'Umanesimo civile e rafforzate poi al tempo dell'Illuminismo, come antidoto al potere assoluto (o quasi) del sovrano, vengono fatte proprie, opportunamente ricalibrate, dalle imprese capitalistiche per trasformare gli individui, non più sudditi, in acquirenti di quei beni e servizi che esse stesso producono.



La discrasia che ne consegue sta in ciò che, se si hanno ragioni cogenti per considerare meritoria l'estensione massima possibile del principio democratico, allora occorre cominciare a guardare quel che avviene *dentro* l'impresa e non solamente quel che avviene nei rapporti tra imprese che interagiscono nel mercato. “Se la democrazia — scrive Dahl (1985) — è giustificata nel governo dello Stato, allora essa è pure giustificata nel governo dell'impresa”. (p.57) Mai sarà compiutamente democratica la società nella quale il principio democratico trova concreta applicazione nella sola sfera politica. La buona società in cui vivere non costringe i suoi membri ad imbarazzanti dissociazioni: democratici in quanto cittadini elettori; non democratici in quanto lavoratori o consumatori.



Il secondo aspetto riguarda l'insoddisfazione, sempre più diffusa, circa il modo di interpretare il principio di libertà. Come è noto, tre sono le dimensioni costitutive della libertà: l'autonomia, l'immunità, la capacitazione. L'autonomia dice della libertà di scelta: non si è liberi se non si è posti nella condizione di scegliere. L'immunità dice, invece, dell'assenza di coercizione da parte di un qualche agente esterno. È, in buona sostanza, la libertà negativa (ovvero la "libertà da") di cui ha parlato I. Berlin. La capacitazione, (letteralmente: capacità di azione) nel senso di A. Sen, infine, dice della capacità di scelta, di conseguire cioè gli obiettivi, almeno in parte o in qualche misura, che il soggetto si pone. Non si è liberi se mai (o almeno in parte) si riesce a realizzare il proprio piano di vita. Ebbene, mentre l'approccio liberal-liberista vale ad assicurare la prima e la seconda dimensione della libertà a scapito della terza, l'approccio stato-centrico, vuoi nella versione dell'economia mista vuoi in quella del socialismo di mercato, tende a privilegiare la seconda e la terza dimensione a scapito della prima. Il liberismo è bensì capace di far da volano del mutamento, ma non è altrettanto capace di gestirne le conseguenze negative, dovute all'elevata asimmetria temporale tra la distribuzione dei costi del mutamento e quella dei benefici. I primi sono immediati e tendono a ricadere sui segmenti più sprovveduti della popolazione; i secondi si verificano in seguito nel tempo e vanno a beneficiare i soggetti con maggiore talento. Come J. Schumpeter fu tra i primi a riconoscere, è il meccanismo della distruzione creatrice il cuore del sistema capitalista — il quale distrugge "il vecchio" per creare "il nuovo" e crea "il nuovo" per distruggere "il vecchio" — ma anche il suo

tallone d'Achille perché, a meno di creare adeguate "safety nets" (reti di sicurezza), è evidente che coloro che si vedono danneggiati dal meccanismo della distribuzione creatrice si organizzeranno per boicottarla, creando lobbies di tipo neo-corporativismo per impedire che il processo di innovazione abbia luogo. D'altro canto, il socialismo di mercato — nelle sue plurime versioni — se propone lo Stato come soggetto incaricato di far fronte alle asincronie di cui si è detto, non intacca la logica del mercato capitalistico; ma restringe solamente l'area di operatività e di incidenza. Come si può comprendere, la sfida da raccogliere è quella di fare stare insieme tutte e tre le dimensioni della libertà: è questa la ragione per la quale il paradigma del bene comune appare come una prospettiva quanto meno interessante da esplorare.



Alla luce di quanto precede riusciamo a comprendere perché la crisi finanziaria non può dirsi un evento né inatteso né inspiegabile. Ecco perché, senza nulla togliere agli indispensabili interventi in chiave regolatoria e alle necessarie nuove forme di controllo, non riusciremo ad impedire l'insorgere in futuro di episodi analoghi se non si aggredisce il male alla radice, vale a dire se non si modifica la matrice culturale del nostro sistema economico.



4. Anziché una conclusione

Che dire a conclusione di queste brevi note? Che se il presidio pubblico costituito dal sistema delle regole e degli enti di vigilanza e controllo — un presidio che avrebbe po-

tuto impedire lo scoppio di una crisi finanziaria dalle proporzioni mai viste in precedenza — non ha funzionato, ciò è dovuto ad una pluralità di ragioni, alcune di natura contingente (cfr. la sezione 2), altre di carattere strutturale (cfr. la sezione 3). Tuttavia, sono proprio queste ultime a farci comprendere come *questa* crisi sia diversa, sotto il profilo qualitativo, da quelle che l'hanno preceduta.



Quando a partire dal 1984, la più parte dei paesi europei hanno iniziato a seguire gli Usa sulla via della deregulation finanziaria, forse nessuno aveva intravisto il pericolo mortale che ne sarebbe derivato: la recisione dei legami tra democrazia e mercato. Ma un mercato che espunge dal proprio orizzonte la democrazia per far posto alla sola efficienza — nel caso di specie, nelle forme della massimizzazione dei rendimenti — sospinge l'economia su un sentiero di sviluppo oligarchico, il che è quanto di più lontano possa esserci dalla prospettiva liberale. Il paradosso del liberismo — inteso in senso stretto — è che esso si sega il ramo su cui è assiso: mirando esclusivamente all'efficienza, esso dimentica che democrazia e libertà sono valori ad essa superiori. Ecco perché già Adam Smith insisteva che un ordine sociale autenticamente liberale aveva bisogno di due mani per durare nel tempo: invisibile l'una — quella di cui tutti parlano, anche se spesso a sproposito forse per una carente capacità interpretativa — e visibile l'altra — quella dello Stato che deve intervenire in chiave sussidiaria, come diremmo oggi, tutte le volte in cui l'operare della mano invisibile rischia di condurre verso la monopolizzazione o oligopolizzazione dell'economia. (Si tenga a mente che nella *Ricchezza delle Nazioni* del 1776, la

metafora della mano invisibile viene citata una sola volta, mentre parecchie sono le pagine che A. Smith dedica ai modi di intervento dello Stato).



Oggi stiamo assistendo ad una sorta di pena del contrappasso. A far tempo dalla grande depressione del 1929, mai si era assistito ad uno spiegamento di forze nell'economia da parte del settore pubblico come quello in atto. Come la realtà insegna, quando in nome dell'ideologia si esagera in una direzione, il pendolo della storia sospinge poi, inesorabilmente, nella direzione opposta. La duplice promessa — di istituzioni finanziarie che sarebbero state in grado di autoregolarsi da sole e di risultati economici che avrebbero assicurato a tutti rendimenti superiori alla media degli stessi — si è rivelata per quello che era e che è: una tragica menzogna, anche se mascherata e edulcorata con argomentazioni pseudo-scientifiche. La più plateale delle quali aveva assunto la seguente struttura sillogistica. Per aumentare sempre più la redditività del capitale occorre alzare i livelli di rischio. D'altro canto, se il più alto rischio così ricercato viene suddiviso in una miriade di titoli e veicoli finanziari; se i prodotti finanziari così creati vengono spalmati su una massa sufficientemente ampia di investitori; se si estende all'infinito l'orizzonte temporale delle decisioni economiche, se tutte e tre queste condizioni vengono soddisfatte, allora è come se il rischio venisse annullato e quindi dimenticato.



Non ci vuole molto a comprendere come l'esito di una tale mistificazione della realtà abbia potuto generare la situazione di cui oggi siamo tutti spettatori tristi. Eppure, anche lo studente più sprovveduto di econo-

mia sa che c'è una legge economica, retaggio di antica saggezza, che dice che il valore di un prodotto finanziario complesso (si pensi ai CDO e ai CDS) mai può eccedere il valore della sua componente più debole — proprio come la forza di una catena è la forza del suo anello più debole. Ma *sacra auri fames* e ideologia hanno fatto strame di questo e di altri principi basilari dell'economia.



La crisi — che letteralmente significa transizione e in quanto tale è destinata a concludersi forse nell'arco dei prossimi due anni — lascia in eredità a tutti gli attori un messaggio e un monito importanti. Alle banche commerciali e di investimento e alle varie istituzioni finanziarie il messaggio è che tornino a riappropriarsi del fine proprio del fare finanza e che giungano a comprendere due cose. Primo, che l'etica della virtù, di ascendenza aristotelica, è “superiore” all'etica utilitaristica se il fine che si intende perseguire è il progresso morale e materiale della società. Secondo, che è giunto il tempo di sostituire ai canoni dello *scientific management*, ormai obsoleti perché adeguati al modo di produzione industriale che non è più, quelli dello *humanistic management*, il cui elemento centrale è la persona umana e non più la risorsa umana. La società dopomoderna non può tollerare che si continui a parlare di “risorse umane”, così come si parla di risorse finanziarie e di risorse naturali.



Alle autorità di governo questa crisi dice pure due cose fondamentali. In primo luogo, che la critica sacrosanta allo “Stato interventista” in nessun modo può valere a disconoscere il ruolo centrale dello “Stato regolatore”. In secondo luogo, che le auto-

rità pubbliche collocate ai diversi livelli di governo devono consentire, anzi favorire, la nascita e il rafforzamento di un mercato finanziario pluralista, un mercato cioè in cui possano operare in condizioni di oggettiva parità soggetti diversi per quanto concerne il fine specifico che essi attribuiscono alla loro attività. Penso alle banche del territorio — da non confondere con le banche di territorio — alle banche di credito cooperativo, alle banche etiche, ai vari fondi etici. Si tratta di enti che non solamente non propongono ai propri sportelli finanza creativa, ma soprattutto svolgono un ruolo complementare, e dunque equilibratore, rispetto agli agenti della finanza speculativa. Se negli ultimi decenni le autorità di governo avessero tolto i tanti lacci e laccioli che ancora esistono in capo ai soggetti della finanza alternativa, la crisi odierna non avrebbe avuto la potenza devastatrice che conosciamo.



Un solo esempio, per tutti. Si considerino quelle regole di Basilea 2 — frutto dell'accordo delle autorità pubbliche dei paesi dell'area Ocse — che concernono la valutazione del rischio per le imprese che chiedono credito. Se si analizzano attentamente i modelli che cercano di misurare la probabilità di insolvenza delle imprese si scopre che i parametri utilizzati a tale scopo — ammontare di profitti distribuiti; Roe (*return on equity*) e altri — mentre costituiscono indicatori adeguati se riferiti alle grandi imprese di tipo capitalistico, non lo sono affatto quando si tratti di imprese cooperative o di piccole e medie imprese che operano in territori ben circoscritti. È dunque chiaro che i criteri di Basilea 2 non sono neutrali, dato che discriminano tra tipologie diverse di impresa col risultato che

banche non commerciali e banche del territorio vedranno le loro politiche di impieghi caricate di pesi che invece non gravano sulle spalle dei grandi gruppi bancari. Un assetto istituzionale autenticamente liberale non può tollerare discriminazioni del genere.



Cosa ha da comunicare la crisi attuale alla teoria della finanza e agli economisti in generale? Un duplice insegnamento. Primo, che quanto più spinta è la raffinatezza degli strumenti analitici (matematici ed econometrici) impiegati, tanto più alta deve essere la consapevolezza dei pericoli insiti nell'impiego pratico dei prodotti della nuova tecnica finanziaria. È questa irresponsabile mancanza di umiltà intellettuale ad aver indotto non pochi economisti del *mainstream*, inclusi prestigiosi, ma poco saggi, premi Nobel, a guardare con supponenza ad autori come J. M. Keynes e Hyman Minsky e a considerare superati maestri del calibro di John Hicks o di James Tobin, studiosi nelle cui opere erano già prefigurate buona parte delle conseguenze che ora stiamo registrando. (Ricorderò sempre l'immagine metaforica di Hicks quando, ancora nei primi anni '70 del secolo scorso, insisteva sulla necessità di inserire, di tanto in tanto, granelli di sabbia negli ingranaggi della macchina finanziaria, per rallentarne la velocità — un'idea questa che poi Tobin tradurrà nella proposta nota come "Tobin tax").



Cosa c'è alla base di certa arroganza intellettuale ancora così frequente in certi circoli accademici? L'incapacità di comprendere, per difetto di preparazione filosofica, la distinzione tra razionalità e ragionevolezza. Un argomento economico può

ben essere razionale, matematicamente ineccepibile, ma se le sue premesse, cioè i suoi assunti, non sono ragionevoli, risulterà di scarso aiuto; anzi, può condurre a disastri. Ha scritto il celebre filosofo della scienza von Wright (1987): "I giudizi di ragionevolezza sono orientati verso il valore; essi vertono... su ciò che si ritiene buono o cattivo per l'uomo. Ciò che è ragionevole è senza dubbio anche razionale, ma ciò che è meramente razionale non è sempre ragionevole".



La seconda grande lezione che dalla crisi arriva all'economia è quella di affrettare i tempi del superamento della cosiddetta "saggezza convenzionale" (*conventional wisdom*), secondo cui *tutti* gli agenti economici sarebbero mossi all'azione da un orientamento motivazionale di tipo egocentrico ed auto-interessato. Oggi sappiamo che tale assunto è fattualmente falso: è certamente vero che, a seconda dei contesti e dei periodi storici, c'è una percentuale, più o meno alta, di soggetti il cui unico obiettivo è il perseguimento del *self-interest*, ma questa disposizione d'animo non descrive l'intero universo degli agenti economici. Eppure, i modelli della teoria della finanza continuano a postulare — mi auguro ancora per poco — che gli agenti siano tutti *homines oeconomici*. La conseguenza è sotto gli occhi di tutti: da quei modelli discendono direttive d'azione che vengono "vendute" al settore bancario e finanziario. A loro volta, i dirigenti che guidano la danza in tale settore si adoperano, con grande abilità tecnico-comunicativa, per trasformare quelle direttive in precisi prodotti che vengono poi suggeriti o consigliati — si fa per dire — alla vasta platea degli investitori, individuali o collettivi. Alcuni di questi so-

no presi da “fame del denaro”, ma molti altri sono indotti a scelte che non avrebbero operato in presenza di una effettiva pluralità di offerte. Il punto è che i modelli matematico-finanziari non suggeriscono solamente linee di condotta; essi cambiano il *mindset* delle persone, come i risultati più recenti della ricerca sperimentale delle neuroscienze confermano *ad abundantiam*.



Quale, infine, il monito che la crisi invia ai soggetti della società civile portatori di cultura? Pensiamo ad iniziative quali: *deleveraging* (riduzione del debito) delle banche; assicurare i conti di deposito; sanzionare gli amministratori; muovere passi decisivi verso una nuova architettura del sistema finanziario mondiale; prendere misure concrete per scongiurare il rischio che alla crisi in atto si aggiunga quella delle carte di credito Usa, etc. Tutto ciò è utile e va urgentemente attuato, ma non basta, perché questa crisi ha de cumulado in modo impressionante quella specifica componente del capitale sociale che è la fiducia generalizzata, quella cioè a largo raggio. Sappiamo da tempo che un’economia di mercato, per funzionare, può fare a meno di tantissime cose, ma non della fiducia, perché quella di mercato è un’economia contrattuale e senza fiducia reciproca non c’è contratto che possa essere siglato. Dopotutto, anche i CDS e gli hedge funds — creati apposta per dare garanzie — postulano contratti, sia pur di forma particolare. Mai si dimentichi che il mercato è un consumatore, non un produttore di fiducia, anche se è vero che istituzioni mercantili ben disegnate favoriscono la diffusione e l’amplificazione delle relazioni fiduciarie.



È alla società civile che spetta il compito di riannodare le “corde” tra tutti coloro che operano nel mercato e che questa crisi ha maldestramente spezzato. (Si rammenti che fiducia, dal latino *fides*, significa letteralmente “corda”, come Antonio Genovesi nel suo *Lezioni di economia civile* del 1765 aveva lucidamente chiarito). Ma da dove partire per cercare di portare a termine un compito del genere? Dalla ricentatura sia del discorso economico sia del nuovo disegno istituzionale sulla categoria di bene comune. Un tempo assai presente nel dibattito culturale, questa categoria è stata finora sistematicamente confusa — purtroppo anche dagli addetti ai lavori — con quella di bene totale oppure di bene collettivo. Niente di più fuorviante e quindi deleterio (cfr. S. Zamagni, *L’economia del bene comune*, Roma, 2007). Che la nozione di bene comune conosca, oggi, sull’onda delle vicende che qui si è cercato di interpretare una sorta di risveglio, di rinnovato interesse è cosa che ci viene confermata da una pluralità di segni e che apre alla speranza. Non c’è proprio da meravigliarsi di ciò: quando si arriva a prendere atto della crisi di civilizzazione che incombe, si è quasi sospinti ad abbandonare ogni atteggiamento distopico, osando vie nuove e di pensiero e di azione.

STEFANO ZAMAGNI



Il commento di Nikos Salıngaros

Allo scopo di legare quanto possibile questo saggio con i nostri temi più consueti, abbiamo chiesto al Professor Zamagni se, a suo giudizio, anche per la sussidiarietà si possa parlare di forma frattale. Ecco la risposta: "La mia risposta alla sua domanda è un deciso sì. Proprio perché la sussidiarietà è una categoria frattale che è così difficile farla comprendere e soprattutto tradurla in pratica. Come avrebbe detto Georgescu-Roegen, la sussidiarietà non può essere resa con concetti aritmomorfici."
[N.d.R.]



Cosa dire confrontandosi con questo saggio magistrale del professor Stefano Zamagni? Peccato che questa analisi sia arrivata dopo la crisi e non prima, ma in ogni caso, nessuno era allora pronto ad ascoltare il buon senso. Il professor Zamagni ammette la sussidiarietà come forma frattale, dando una somiglianza sistemica alle questioni sia economiche che urbane. Dal punto di vista strettamente sistemico, l'economia ammalata ha perso le scale intermedie e piccole, per sviluppare soltanto le scale mostruose di una globalizzazione pazzesca. Quando un fenomeno di questo genere accade in qualsiasi sistema, il collasso non è lontano. La stabilità di un sistema dipende infatti dalla distribuzione delle scale in forma frattale, una gerarchia frattale con poche strutture a grande scala ma tantissime strutture a piccola scala.

Abbiamo visto l'economia globale consolidarsi in un singolo mostro, interconnesso ma fuori controllo, così che ogni manovra corrotta era amplificata mille volte e con una rapidità folgorante. E poi deformando l'equo meccanismo della competizione tra pari: nessun sistema di dimensioni modeste

può sopravvivere di fronte alla competizione mercenaria di un sistema economico controllato dagli interessi delle grandi case bancarie. Addio alla stabilità delle piccole scale perché queste sono state eliminate dalla finanza globale. Lo stesso accade con l'urbanistica: la piccola scala umana, contenitrice di tante strutture e pattern socio-geometrici, è stata annichilita da quella dei grandi progetti delle archistar.

Infine, un altro fenomeno sistemico può essere letto in parallelo tra urbanistica e economia: la retroazione positiva o negativa. Quando un sistema retroagisce in modo positivo, cresce in modo incontrollato, con rapidità esponenziale. Non è stabile. Un sistema stabile invece dispone di una retroazione negativa che impedisce la crescita incontrollata. Dunque, il sistema finanziario produce una crescita incontrollata e, per definizione, instabile. L'urbanistica che dimentica e disprezza la scala umana per mettere tutte le risorse in progetti megalomani, ideati dagli idoli dei media globali, è instabile per la stessa ragione.

È vero che nella tecnologia ci sono casi di crescita, ad esempio la legge di Moore, che mostrano una crescita esponenziale. Ma qui non si tratta di consumo, né di prodotti finanziari, ma della miniaturizzazione dei componenti così che si adattino nello stesso spazio che prima occupavano in pochi. I modelli non sono paragonabili. L'informazione sì, che può essere compressa, ma non i sistemi complessi. Spero che questo saggio del professor Zamagni, che rappresenta un'iniezione di buon senso, possa contribuire al risveglio da un modo fondamentalmente malato di pensare la società, nonostante i tanti "esperti" che ogni giorno ci dicono il contrario.

NIKOS A. SALİNGAROS