



Marco Greco

Le Economiche

Un viaggio fantastico
sulle orme di Italo Calvino
alla scoperta dell'economia:
dalla concorrenza perfetta
alla teoria dei giochi



orizzonti
FrancoAngeli 

orizzonti

FrancoAngeli 

Capire il presente
per immaginare il futuro

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati
possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi
nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere
via e-mail le segnalazioni delle novità.

Marco Greco

Le Economiche

Un viaggio fantastico sulle orme di Italo Calvino
alla scoperta dell'economia: dalla concorrenza perfetta
alla teoria dei giochi

orizzonti

FrancoAngeli 

Isbn e-book: 9788835184508

Copyright © 2025 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore.
Sono riservati i diritti per Text and Data Mining (TDM), AI training e tutte le tecnologie simili.
L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della
licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

A Claudia, Giuliana e Carlo
Ai miei studenti, sempre avidi di esempi
A tutti i vagabondi e ai *viaggiatori*

“Nel lungo periodo saremo tutti morti” disse John M. Keynes.
“Non proprio tutti” ribatté Kw strizzando l’occhio.

Indice

Prefazione, di <i>Andrea Prencipe</i>	pag.	11
1. Bonne année!!!	»	13
2. Concorrenza perfetta	»	17
3. Monopolio	»	21
4. L'informazione perfetta	»	25
5. Mercantilismo	»	29
6. Economia pianificata	»	33
7. L'asta	»	39
8. Pareto-efficienza	»	45
9. La teoria dei giochi	»	49
10. L'economia della felicità	»	55
11. Il metodo induttivo	»	65
12. La specializzazione nel lavoro	»	73
13. Tragedia delle risorse comuni	»	83
14. Beni pubblici	»	87

15. Il valore del denaro nel tempo	pag. 93
Postfazione	» 99
Ringraziamenti	» 103

Prefazione

di Andrea Prencipe*

Quando mi sono imbattuto ne *Le Economiche* di Marco Greco, sono rimasto colpito dall'audacia e dall'eleganza della sua premessa: ripensare l'architettura del pensiero economico attraverso il prisma narrativo delle *Cosmomiche*, una delle opere più luminose e paradossali di Italo Calvino. Quello che Greco realizza in queste pagine è una trasposizione rara – un vero e proprio atto di traduzione – non solo tra discipline, ma tra forme di conoscenza.

Sulla scia del Qfwfq calviniano, Greco ci introduce a Kw e Yk, due personaggi le cui voci decostruiscono e al contempo ri-costruiscono i concetti fondativi dell'economia. I giocosi e profondamente rivelatori dialoghi sono sia uno specchio sia un deformatore: invitano il lettore a riflettere sui paradossi delle dinamiche di mercato, sulle mitologie dell'informazione perfetta, e sui territori mobili del valore. Non si tratta di un manuale; piuttosto lo definirei un arazzo: speculativo, poetico, e metodologicamente coraggioso.

Da studioso dell'innovazione intesa come fenomeno socio-antropologico, ho ritrovato ne *Le Economiche* uno spirito affine. Marco Greco non “spiega” l'economia; la mette in scena, facendone emergere i concetti in un teatro di provocazione immaginativa. In questo modo, coinvolge il lettore in uno spazio fra memoria e possibilità, fra struttura ed emergenza: laddove nuove grammatiche del comprendere possono essere testate, esplorate, giocate.

* Università LUISS, Roma.

Con Massimo Sideri abbiamo sviluppato il “Metodo Calvino”: non un insieme di strumenti manageriali, bensì una grammatica dell’innovazione, un modo per dar senso alle tensioni che costituiscono le nostre realtà epistemiche e organizzative. Le *Lezioni americane* di Calvino sono state una stella polare in questo percorso, poiché offrono un lessico per qualità – leggerezza, rapidità, esattezza, visibilità, molteplicità – che ho trovato straordinariamente risonanti nello studio delle dinamiche dell’innovazione. Ma oltre al loro fascino superficiale, quelle lezioni parlano di qualcosa di più profondo: una poetica del pensiero, un impegno per l’interdisciplinarietà, un rifiuto di ridurre la complessità a causalità semplicistiche.

Il libro di Greco opera esattamente in questo spirito. Rifiuta la dicotomia tra finzione e teoria. Rifiuta la sterilità dell’astrazione priva di narrazione. Come Calvino, egli comprende che il raccontare storie non è l’opposto del conoscere, ma una delle sue forme più generative. *Le Economiche* invita gli economisti a farsi narratori e i lettori a farsi economisti.

Confrontarsi con questo libro significa guardare il familiare con occhi non familiari – a domandarsi, come farebbe Qfwfq, non solo “che cos’è”, ma “che cosa potrebbe essere altrimenti?”.

E in quella domanda, credo, risieda il seme stesso dell’innovazione.

1. Bonne année!!!

La città si era riversata sul lungomare per assistere allo spettacolo pirotecnico. L'aria era fredda e umida, ma il cielo terso e puntellato di stelle. Da bravi turisti ci eravamo informati, sapevamo che i fuochi sarebbero stati sparati dal molo tre del porto turistico. Sapevamo anche che la maggior parte della folla si sarebbe assiepata in un'area molto ampia del lungomare, una sorta di enorme piazza pedonale dove erano state anche installate alcune casette di legno per ospitare un mercatino natalizio. Decidemmo di cercare un altro punto di osservazione per goderci lo spettacolo in tranquillità e ne trovammo uno dove un parapetto di cemento sarebbe stato il tavolo perfetto per brindare con i calici di plastica comprati nel pomeriggio e una bottiglia di champagne che avevamo conservato nel frigo bar dell'albergo.

Una volta arrivati, constatammo che in effetti poche altre coppie avevano deciso di distaccarsi tanto dal cuore pulsante della festa. Mancavano pochi minuti alla fine dell'anno, così tirammo fuori la bottiglia, assemblammo i bicchieri e appoggiammo tutto sul parapetto. La base di uno dei bicchieri mi cadde di mano e, nel raccoglierlo, notai qualche metro alla mia sinistra due giacigli di fortuna. Come fanno alcuni uccellini, che intrecciano insieme rametti con ogni genere di altri filamenti, tra cui pezzetti di plastica, di tessuto e di alluminio, così anche i due giacigli sembravano una collezione di brandelli d'ogni dove, tra cui si scorgevano una cassapanca di legno con due maniglie di metallo ai lati, un tappeto persiano malridotto, un paio di maglioni, una giacca di pelle nera, uno specchio portatile con ingrandimento

x5, una busta della spesa piena su cui era stampigliato il logo di una catena di supermercati fallita trent'anni fa e molto altro cui non avrei saputo dare un nome.

In piedi, di fianco ai giacigli, stavano due figure teneramente abbracciate. Sembrava che il calore di quell'abbraccio si potesse vedere nell'aria, come quelle nuvole di vapore che danno forma alle parole nei giorni più freddi. Entrambi indossavano bizzarri cappelli e lunghi cappotti che parevano fatti di toppe. Ogni toppa era di forma, colore e materiale diverso. Mi chiesi quanti anni avessero quei cappotti per essere ridotti così, poi mi chiesi quanti anni avessero i loro proprietari, ma la concentrazione necessaria a rispondere mi fu rubata dal primo scoppio, seguito da una salva di "Bonne année!" e tappi di sughero volanti.

Ci demmo un bacio di buon anno, poi armeggiai per stappare la bottiglia mentre guardavo la pioggia dorata che si sprigionava dai primi fragorosi fuochi. Riempii due calici, mentre con la coda dell'occhio guardavo la coppia di clochard ancora abbracciati che indicavano i fuochi d'artificio e li accompagnavano di tanto in tanto con esclamazioni complici e risate cristalline. In effetti sembravano piuttosto distanti dallo stereotipo di clochard che avevo in mente e iniziavo piuttosto a considerarli dei bislacchi vagabondi, di quelli che a un certo punto mollano tutto e si mettono a viaggiare intorno al mondo zaino in spalla.

Fu Claudia a porgere loro i due calici che avevo appena riempito.

"Tanto nella confezione erano quattro... – disse mentre tornava ad assemblare altri due bicchieri – ...e non saremmo comunque riusciti a finire la bottiglia in due".

Mentre lo spettacolo raggiungeva il suo climax, brindammo tutti e quattro al nuovo anno, e mi parve un bel modo di cominciare. Quando si udirono i tre scoppi che decretavano la fine dell'esibizione versai di nuovo a tutti da bere.

"Io sono Yk, lui è Kw, come vi chiamate?" ci chiese la donna, nella nostra lingua, senza tradire alcun accento o inflessione particolare. I nomi mi parvero strani, "Ic" e "Chiu", pensai fossero nomignoli. Rispondemmo presentandoci a nostra volta. Poi, di punto in bianco e senza altri preamboli, Kw mi lasciò di stucco: "Cosa insegni?".

Cercai di capire se nella conversazione che avevo avuto con Claudia nella mezz'ora precedente avessi fatto accenno al mio mestiere, a qualche consegna tardiva che mi era arrivata quel giorno stesso da uno studente, a qualche messaggio di auguri dal tale professore, ma non mi parve. Mentre pensavo a tutte queste cose, mi accorsi che non avevo ancora risposto, mentre Kw mi scandagliava con l'occhio buono, inclinando un poco il capo, come un pirata in un film d'avventura. Per qualche ragione, la domanda "cosa insegni?" mi mette sempre un po' in crisi, forse perché insegno e ho insegnato tante materie diverse, forse perché in quel momento pensavo che una risposta sbrigativa come "ingegneria gestionale" avrebbe sollevato i classici interrogativi su cosa fosse, sulla differenza con gli altri corsi di ingegneria e con quelli di economia. Iniziano anche a sentirmi infreddolito, l'umidità del mare mi penetrava nelle ossa, non avevo davvero voglia che quella conversazione improvvisata con due sconosciuti si protraesse troppo a lungo, così risposi sbrigativamente: "Economia, organizzazione aziendale, cose così".

"Noi non abbiamo studiato molto – ribatté Kw – ma abbiamo visto **tutto**".

Pensai si riferisse alla durezza della vita in strada ed ebbi un moto di compassione e solidarietà: "Immagino..." risposi.

Nel tempo che sarebbe seguito avrei capito quanto modesta fosse stata la mia immaginazione e quanto grande fosse invece quel "tutto" pronunciato in grassetto da Kw, mentre Yk annuiva.

"Raccontaci qualcosa di quello che sai, noi ti racconteremo quello che abbiamo visto" concluse Kw, senza ammettere obiezioni.

Il resto della straordinaria conversazione che seguì è riportato al meglio delle mie capacità in questo volume.

2. Concorrenza perfetta

Nella concorrenza perfetta, un bene omogeneo viene venduto da un gran numero di soggetti. Il prezzo a cui il bene viene venduto dipende dall'equilibrio di mercato, cioè dall'incontro tra domanda e offerta, e non dalle scelte dei singoli venditori (e neppure da quelle dei compratori). C'è informazione perfetta sulle caratteristiche dei beni, sui loro prezzi, sulle giacenze. Le imprese possono liberamente uscire dal mercato o entrarvi.

Una cosa del genere capitò qualche tempo fa – disse Kw – con i biscotti di *plurry*. Oggigiorno di *plurry* non se ne trova più in giro, fu un fungo, oppure un batterio, non ricordo bene, a causarne la scomparsa. A ogni modo, il *plurry* era una specie di patata con un sentore di fiori d'arancio e cioccolata, che penzolava dai rami di un cespuglio in tutto e per tutto simile a quello dei lamponi. In effetti era una pianta infestante e si trovavano cespugli di *plurry* dappertutto, al punto che le amministrazioni cittadine avevano spesso una voce di bilancio dedicata all'estirpazione dei cespugli di *plurry* dalle aiuole comunali.

Che io ricordi fu Nonna Laura a preparare la prima teglia di biscotti di *plurry*. Uova, zucchero, burro, lievito e farina di *plurry* a volontà. Avendo constatato che i suoi nipotini ne andavano ghiotti, decise di avviare una piccola attività imprenditoriale, vendendo i suoi biscotti al mercato, col nome di “Biplurry tradizionali di Nonna Laura”.

Appena entrata nell'Associazione Artigiani Dolcificatori, reputò doveroso condividere la sua ricetta con gli altri associati.

Naturalmente i *Biplurry* ebbero subito un grande successo, così ogni giorno qualche nuovo biscottificio artigianale si dedicava alla loro produzione e vendita. La ricetta era invariabilmente identica a quella di Nonna Laura e – per non sbagliare – si prendeva pure la stessa marca di burro, di uova, di zucchero e di lievito, che per fortuna non avevano mai problemi di approvvigionamento, sennò sarebbe scoppiato un putiferio. A dire la verità, qualche persona creativa ogni tanto provava a introdurre timide variazioni (un burro diverso, un tipo meno raffinato di farina, una cottura più o meno lunga), ma i compratori non ne volevano sapere e allora ritornava in gran fretta alla ricetta originale, oppure lasciava il mercato sconsolata. Peraltro i clienti erano molto esigenti e informatissimi: si accorgevano subito di ogni minimo cambiamento e ogni giorno, prima di fare i propri acquisti, visitavano tutte le botteghe della città per capire quanti biscotti fossero in vendita e a che prezzo.

All'inizio tutto andava per il meglio. La gente era ghiotta di *Biplurry* e continuavano a proliferare nuovi banchetti pronti a venderli. Man mano che nuovi produttori entravano nel mercato scendeva un poco il prezzo, sì che i golosi erano ancora più felici di andare a fare scorta per le proprie merende e colazioni. Anche i venditori erano contenti. Alla fine della giornata restava in cassa sempre qualcosa di più di quanto fosse costato produrre.

Poi venne il giorno in cui entrò nel mercato Pietro. Quel giorno ce lo ricordiamo tutti, compreso naturalmente il povero Pietro.

Pietro era il più ghiotto consumatore di biscotti che si conoscesse, un grande estimatore, un esperto assaggiatore. Decise a un certo punto che voleva fare di questa sua passione un mestiere, così comprò uova, zucchero, burro e lievito come da protocollo. Scese in giardino a cogliere i *plurry* che vi crescevano spontanei, attardandosi un poco per scegliere quelli con il livello di maturazione giusta, la dimensione appropriata, nonché il corretto colore tra il giallo e il verde (tutte questioni su cui si era molto dibattuto e sulle quali Nonna Laura aveva fornito meticolose delucidazioni). Rientrato a casa si dedicò con perizia a ognuna delle fasi essenziali, dalla sbucciatura dei *plurry* (per la quale era raccomandato di non utilizzare metalli) al loro essiccamento, dallo sbattimento delle uova alla cottura in forno. Il risultato,

come ci si poteva attendere da un tipo come Pietro, fu impeccabile e indistinguibile dai biscotti originali di Nonna Laura, che poi erano ormai indistinguibili da tutti gli altri che avevano invaso il mercato, e che si guardavano bene dall'essere anche un pelo differenti. Pietro era contento, povera anima candida, era pronto per entrare nel mercato, e così fece il giorno seguente.

Com'è, come non è, il suo ingresso fu la goccia che fa traboccare il vaso o "il biscotto che non fa chiudere il coperchio", come si usava dire al tempo. A dire il vero, l'apertura del suo banchetto non era stata accompagnata da chissà quale scalpore. Tutti avevano visto il grande cartello "Nuova apertura: *Biplurry* di Pietro". Molti avevano assaggiato i campioni omaggio che erano stati disposti ordinatamente sul bancone. Qualcuno tra questi aveva poi deciso di fare rifornimento lì, mentre altri avevano preferito la concorrenza. Nulla di strano, insomma.

Certo, fu subito chiaro a tutti che il prezzo sarebbe presto sceso un altro po', per amore di giustizia, vista l'aumentata quantità di prodotto nel mercato, ma la cosa non destò preoccupazioni nei venditori, né i compratori si sentirono granché più ricchi dopo aver fatto la spesa. Il dramma si consumò la sera, alla chiusura delle casse, quando ci si accorse – senza alcun margine di dubbio – che il ricavo bastava appena a coprire i costi. La cosa suscitò non poche inquietudini, tant'è che per un bel po' non si videro nuove aperture.

Alle riunioni dell'Associazione, qualcuno borbottava che a lavorare così non c'era gusto. Non ci si perdeva, è vero, ma non ci si guadagnava neppure, e tutti i colleghi annuivano preoccupati mentre lo ascoltavano. Del profitto non se ne vedeva più neppure l'ombra, e tutti i produttori presero a maltrattare il povero Pietro, che secondo loro aveva guastato un mercato florido con il suo ingresso incosciente e intempestivo. Alcuni si rivolsero anche al Sindaco perché lo facesse chiudere, ma questi non volle intervenire, anche perché il prezzo dei *Biplurry* non era mai stato così basso e lui aveva una famiglia numerosa e molto ghiotta di biscotti!

Capitava, di tanto in tanto, che si rompesse qualche forno e allora il malcapitato o la malcapitata mollava tutto e chiudeva il banchetto. Quelli erano brevi momenti di effervescenza: i prezzi un pochino ri-