ISTITUTO SALESIANO
«Beata Vergine di San Luca»
via Jacopo della Quercia, 1 - 40128 BOLOGNA
tel. 051/41.51.711 – *www.salesianibologna.net*
presidesup.bolognabv@salesiani.it
Il Preside

PASSERELLE/IDONEITÀ

DIRITTO ED ECONOMIA

PROGRAMMI DEL TERZO ANNO LES (Liceo Economico-Sociale)

Bologna: 20/03/2021
Visto dell'insegnante: prof.ssa Beatrice Sansotta

Testo di riferimento: Diritto ed economia politica, Zanichelli

Argomenti su cui verterà la prova di ammissione alla 4^ LES (relativamente al programma di 3^ LES):

(inserire gli eventuali riferimenti alle pagine del libro)

- **Le obbligazioni**
  - I diritti di obbligazione
  - Il rapporto obbligatorio
  - Le obbligazioni naturali
  - Le obbligazioni solidali e parziarie
  - Le fonti delle obbligazioni
  - L'adempimento delle obbligazioni
- **Il contratto**
  - Il contratto: nozione e funzioni
  - L'autonomia contrattuale
  - I limiti all'autonomia contrattuale
  - La classificazione dei contratti
  - L'accordo delle parti
  - La responsabilità precontrattuale
  - La causa
  - L'oggetto
  - La forma
- **Invalidità, rescissione e risoluzione del contratto**
  - L'invalidità del contratto
  - Le cause di nullità del contratto
  - Le conseguenze della nullità del contratto
  - Le cause di annullabilità del contratto
  - Le conseguenze dell'annullamento del contratto
  - La rescissione del contratto
  - La risoluzione del contratto
  - La risoluzione per inadempimento
  - La risoluzione per impossibilità sopravvenuta
  - La risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta
- **La storia del pensiero economico**
  - Il mercantilismo
  - La fisiocrazia
  - L'economia classica
  - Adam Smith
  - David Ricardo
  - Thomas Robert Malthus
  - Karl Marx
  - Il marginalismo
  - La teoria Keynesiana

- **La Domanda**
    - Il mercato e la domanda
    - La teoria dell'utilità
    - La domanda del consumatore
    - La domanda di mercato
    - Le trasposizioni della domanda
    - L'elasticità della domanda
- **Dall'offerta all'equilibrio di mercato**
    - Offerta e produzione
    - L'offerta del produttore
    - L'offerta di mercato
    - Le trasposizioni dell'offerta
    - L'elasticità dell'offerta
    - Il prezzo di equilibrio
    - L'equilibrio economico generale

Esercizi o domande simili a quelle che potrebbero capitare durante la prova:

- File allegato

Materiale allegato (fotocopie del testo o altro – da lasciare alla Presidenza):

- Pdf del testo (allegato)

UNITÀ D

Le obbligazioni

D1 Le obbligazioni in generale

D2 L'inadempimento delle obbligazioni

D3 Responsabilità patrimoniale e garanzia del credito

PROGETTO MULTIDISCIPLINARE Una campagna informativa per la tutela del credito in Italia e in Europa

CAPITOLO D1

Le obbligazioni in generale

NUCLEI ESSENZIALI

- I diritti di obbligazione
- Il rapporto obbligatorio
- Le fonti delle obbligazioni
- L'adempimento delle obbligazioni

A te la parola! 15 minuti

Le prestazioni sono l'oggetto delle obbligazioni e possono essere di natura patrimoniale o non patrimoniale.

→ *Cerca nel tuo quotidiano un esempio dell'uno e dell'altro tipo di prestazione.*

Con l'aiuto dell'insegnante e in piccoli gruppi prova a esporre il tuo punto di vista.

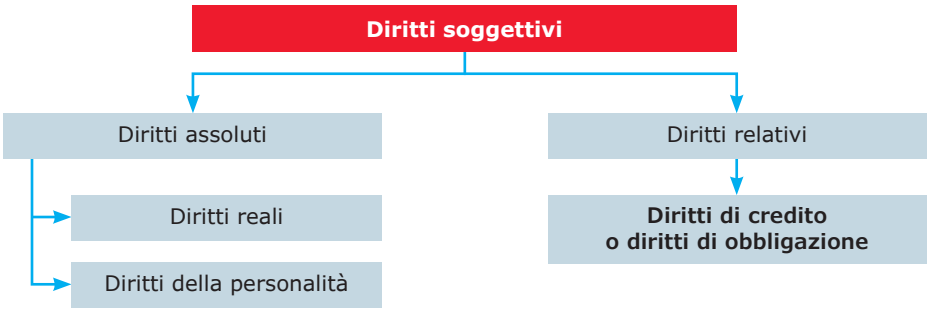
1 I diritti di obbligazione

NUCLEI ESSENZIALI

I diritti di obbligazione. Come si è visto, i diritti soggettivi si dividono in diritti assoluti e diritti relativi. Nell'unità C, fra i diritti assoluti, abbiamo approfondito i diritti reali, cioè quei diritti che le persone esercitano sulle cose.

Passando dai diritti assoluti ai diritti relativi, dobbiamo ora occuparci di un'altra serie di diritti che i soggetti hanno nei confronti di altri soggetti, i cosiddetti *diritti di credito*, d'ora in poi *diritti di obbligazione*.

I diritti di obbligazione possono essere fatti valere da un soggetto solo nei confronti di uno o più soggetti determinati (o determinabili)



Esaminiamo le caratteristiche fondamentali dei diritti di obbligazione, per mettere in luce le differenze con i diritti reali:

- i diritti di obbligazione sono diritti a una prestazione personale che può assumere diverse forme;
- i diritti di obbligazione non sono assoluti ma relativi; un soggetto può esercitarli

Le differenze fra i diritti di obbligazione e i diritti reali

solo nei confronti di uno o più soggetti determinati (o determinabili): senza la collaborazione di questi il diritto di obbligazione non può essere soddisfatto;
- i diritti di obbligazione, al contrario di quelli assoluti, nascono per essere normalmente estinti con l'adempimento, cioè con l'esecuzione della prestazione;
- i diritti di obbligazione godono di una difesa relativa. Mentre il titolare di un diritto reale può agire in giudizio contro chiunque contesti il suo diritto, il titolare di un diritto di obbligazione può agire solo nei confronti del soggetto obbligato;
- i diritti di obbligazione si possono acquistare solo a titolo derivativo, mentre per i diritti reali è possibile anche l'acquisto a titolo originario.

2 Il rapporto obbligatorio

NUCLEI ESSENZIALI

Le parti. L'obbligazione è un rapporto giuridico che lega una parte a un'altra parte per l'esecuzione di una data prestazione. Abbiamo quindi:
- una parte attiva, il *creditore*, a cui spetta il diritto di esigere una data prestazione;
- una parte passiva, il *debitore*, che deve eseguire la prestazione.

Le parti possono essere persone fisiche o persone giuridiche, e possono essere formate da più di un soggetto. Infatti, l'obbligazione può essere formata da un creditore e un debitore, da un creditore e più debitori, da più creditori e un debitore e così via. L'importante è che, nel momento in cui nasce l'obbligazione, i soggetti del rapporto obbligatorio siano determinati o determinabili. Per esempio, se Mario Rossi promette una mancia di 1000 euro a chi ritroverà il suo gatto smarrito, il debitore è già «determinato» nella persona di Mario Rossi quando promette la mancia; il creditore invece non è determinato ma è comunque «determinabile»: il creditore sarà colui che ritroverà il gatto!

L'obbligazione è un rapporto giuridico formato da due parti (creditore e debitore) e un oggetto (la prestazione che il debitore deve al creditore)

La prestazione. La prestazione è l'oggetto dell'obbligazione e può essere:
- una prestazione di «dare», per esempio pagare una somma di denaro o consegnare un bene;
- una prestazione di «fare», che può dar luogo a due diverse sottospecie: l'obbligazione di mezzi e l'obbligazione di risultato.
  Si ha l'*obbligazione di mezzi* quando il debitore è tenuto a svolgere una determinata attività per il creditore, senza però garantire il risultato; si pensi al medico che si obbliga a curare il malato ma non ne garantisce la guarigione.
  Si ha l'*obbligazione di risultato* quando il debitore è obbligato verso il creditore a realizzare un certo risultato; si pensi all'imprenditore edile che ha vinto un appalto e deve realizzare l'edificio;
- una prestazione di «non fare», che consiste nell'impegno che un soggetto si assume nei confronti di un altro di non agire in un certo modo; per esempio, un imprenditore si obbliga verso un altro imprenditore a non fargli concorrenza in un determinato settore produttivo.

La prestazione (di dare, di fare o di non fare) è l'oggetto dell'obbligazione

L'obbligazione di un imprenditore edile è la realizzazione del manufatto per il quale ha vinto la gara d'appalto.

La prestazione a carattere patrimoniale. L'art. 1174 c.c. afferma che la prestazione deve avere carattere patrimoniale, cioè «deve essere suscettibile di valutazione economica»; in altre parole, il comportamento o il risultato a cui è obbligato il debitore deve poter essere valutabile in denaro, in modo da permettere di quantificare il risarcimento del danno in caso di inadempimento.

Lo stesso articolo aggiunge che la prestazione «deve corrispondere a un interesse, anche non patrimoniale, del creditore». Immaginiamo che Luca Rossi assista a un concerto del suo gruppo rock preferito; Luca ha pagato il biglietto: la prestazione della band ha quindi carattere patrimoniale. Pagando il biglietto, Luca diventa creditore di una prestazione, assistere al concerto, che soddisfa un suo interesse (divertimento, svago, emozione) che non ha però alcun carattere patrimoniale.

La prestazione deve avere carattere patrimoniale e deve corrispondere a un interesse, anche non patrimoniale, del creditore

La prestazione lecita. La prestazione deve essere lecita, possibile, determinata o determinabile.

La prestazione deve essere lecita, cioè non deve essere in contrasto con l'ordinamento giuridico; per esempio, non fa sorgere alcuna obbligazione un patto fra due ladri sulle modalità di dividersi la refurtiva.

La prestazione possibile. La prestazione deve essere materialmente possibile; non è possibile, per esempio, un'obbligazione che richieda l'intervento di una persona morta evocata in una seduta spiritica.

La prestazione determinata o determinabile. La prestazione deve essere determinata (nel 2019 il calciatore Mario Rossi guadagnerà 600 000 euro) o determinabile (nel 2019 il calciatore Rossi guadagnerà 500 000 euro più 10 000 euro per ogni rete segnata). Non è possibile, nell'esempio, stipulare un contratto secondo cui Rossi, nel 2019, guadagnerà «più di ogni altro giocatore della squadra»: la prestazione non sarebbe né determinata né determinabile.

Un momento di evasione rappresenta l'interesse (non patrimoniale) di chi assiste a un concerto.

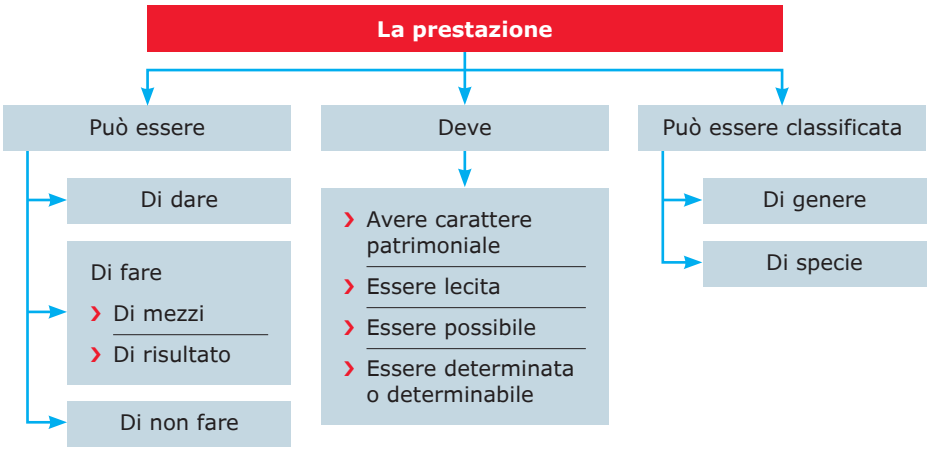
Obbligazioni di genere e di specie. Quando la prestazione consiste nel dare una cosa, l'obbligazione può essere classificata come di genere o di specie, a seconda del tipo di bene che bisogna consegnare.

L'obbligazione può essere di genere o di specie

Si dicono *di genere* le obbligazioni che hanno per oggetto beni determinati solo nel genere: un milione di euro, un litro di benzina, un chilogrammo di zucchero e così via.

Si dicono *di specie* le obbligazioni che hanno per oggetto beni chiaramente identificati: quell'appartamento al terzo piano di via Manzoni n. 3 a Milano, quel terreno di 5000 metri quadrati situato nel comune di Roma in via Leopardi n. 2 e così via.

Riprenderemo questa distinzione trattando dell'inadempimento delle obbligazioni nel capitolo D2.



L'obbligazione alternativa. Nel rapporto obbligatorio può esserci una pluralità di prestazioni.

L'obbligazione può infatti avere per oggetto due o più prestazioni, in alternativa fra di loro. Per esempio, l'albergatore (debitore) si obbliga a fornire al cliente (creditore) «o la camera 112 o la camera 116».

Il debitore si libera dall'obbligazione eseguendo o l'una o l'altra prestazione. La facoltà di scelta spetta, di regola, al debitore; nell'esempio è l'albergatore a scegliere la camera.

3 Le obbligazioni naturali

Le obbligazioni naturali sono adempiute solo per dovere morale dal debitore, che non può poi chiederne la restituzione

L'obbligazione come dovere morale. Nell'obbligazione si dà per scontato che il creditore goda di una tutela giuridica nei confronti del debitore. A questo proposito esistono delle eccezioni rappresentate dalle *obbligazioni naturali*; si tratta di doveri morali che una persona esegue perché lo ritiene giusto, e non perché è

obbligata dalla legge. Un esempio è rappresentato dal debitore che paga un debito ormai prescritto e, in quanto tale, non esigibile dal creditore: il debitore paga perché ritiene di fare una cosa giusta, legge o non legge!

Può darsi che, qualche tempo dopo, il debitore si penta della sua «troppa onestà» e rivoglia indietro quanto ha pagato, ma l'art. 2034 c.c., afferma che non è ammessa la «ripetizione» (restituzione) di «quanto è stato spontaneamente prestato in esecuzione di doveri morali o sociali»: il debitore non ha il diritto di riavere quanto ha liberamente pagato, pur non essendovi tenuto per legge. Per esempio:

- nel 2005 sorge un'obbligazione per cui Mario Rossi deve 1000 euro a Marco Bianchi. Passano gli anni: Rossi non paga e Bianchi, amareggiato, si limita a togliere il saluto all'amico;
- nel 2016 il debito è ormai prescritto da un anno (la prescrizione è decennale), ma Rossi decide che «quel che è giusto è giusto» e consegna 1000 euro allo stupito Bianchi;
- nel 2019 Rossi entra in crisi col lavoro; si reca quindi da Bianchi per riavere quei 1000 euro che «non era tenuto a dargli», ma Bianchi è irremovibile: «quel che è giusto è giusto»!

4 Le obbligazioni solidali e parziarie

L'obbligazione solidale passiva. Finora abbiamo studiato il rapporto obbligatorio nel suo schema più semplice, immaginando che questo si creasse tra due soggetti: un creditore e un debitore. Accade però spesso che il rapporto si instauri tra più di due soggetti.

Cominciamo con l'analizzare l'ipotesi in cui ci sia un solo creditore (Mario Rossi) e più debitori (Marco Bianchi, Carlo Verdi e Stefano Neri), detti condebitori, che hanno l'obbligazione di dare 300 000 euro a Rossi. Avremo:

Debitori	Prestazione	Creditore
Bianchi Verdi Neri	300 000 euro	Rossi

L'art. 1294 c.c. stabilisce che «i condebitori sono tenuti in solido, se dalla legge o dal titolo non risulta diversamente». Questo significa che, di regola, anche uno solo dei condebitori può essere obbligato ad adempiere l'intera prestazione. Questo vincolo è detto di «solidarietà» che viene definita «passiva», in quanto è riferita alle parti passive del rapporto obbligatorio, cioè i debitori.

Nell'obbligazione solidale passiva ogni condebitore può essere tenuto ad adempiere l'intera prestazione

La legge, con la solidarietà passiva, vuole offrire ampie garanzie al creditore che, in caso di inadempimento dell'obbligazione, non deve «inseguire» tutti i debitori ma può chiamare in giudizio anche uno solo di essi, presumibilmente quello che ha un patrimonio sufficiente a pagare l'intero debito. Nell'esempio, il creditore Rossi può chiedere tutti i 300 000 euro al debitore Bianchi che deve adempiere, liberando immediatamente i condebitori Verdi e Neri. Lo «sfortunato» debitore che ha eseguito l'intera prestazione potrà, in un secondo momento, citare in giudizio gli altri debitori (si dice che ha il «diritto di regresso») e farsi restituire da ciascuno la propria parte; nell'esempio, Bianchi potrà richiedere 100 000 euro a Verdi e 100 000 euro a Neri.

L'obbligazione parziaria passiva. La regola generale è quella della solidarietà passiva, però il Codice civile prevede che, in alcuni casi particolari, i condebitori siano tenuti a eseguire solo la propria parte di prestazione.

Nell'obbligazione parziaria passiva ogni condebitore è tenuto ad adempiere solo la sua parte di prestazione

In questo caso si parla di «parziarietà» che viene definita «passiva» in quanto riferita ai debitori. Secondo l'art. 1294 c.c. questa ipotesi è consentita solo in due casi:

- «se dalla legge non risulta diversamente»: è possibile che sia la legge a prevedere la regola della parziarietà passiva; un esempio è fornito dall'art. 752 c.c. che stabilisce che se il *de cuius*, cioè la persona defunta, ha lasciato un'eredità formata

solo da debiti, «i coeredi contribuiscono tra loro», ciascuno in proporzione alla propria quota di eredità (capitolo F2);

- «se dal titolo non risulta diversamente»; per esempio, in un contratto c'è un accordo tra le parti in cui il creditore accetta la regola della parziarietà. Avevamo:

Debitori	Prestazione	Creditore
Bianchi Verdi Neri	300 000 euro	Rossi

In questo caso, riprendendo il nostro esempio, il creditore Rossi dovrà chiedere 100 000 euro a Bianchi, 100 000 euro a Verdi e 100 000 euro a Neri.

L'obbligazione parziaria attiva. Passiamo ora ad analizzare l'ipotesi in cui ci sia un solo debitore e più creditori (detti concreditori).

Ipotizziamo che ci siano tre concreditori (Marco Bianchi, Carlo Verdi e Stefano Neri) e un solo debitore (Mario Rossi) che ha l'obbligazione di dare 300 000 euro a Bianchi, Verdi e Neri. Avremo:

Debitore	Prestazione	Creditori
Rossi	300 000 euro	Bianchi Verdi Neri

In questo caso, la regola generale è quella della parziarietà attiva. In altre parole, ciascuno dei creditori può esigere soltanto la parte che gli compete. Nell'esempio, il debitore Rossi dovrà pagare 100 000 euro a Bianchi, 100 000 euro a Verdi e 100 000 euro a Neri.

Nell'obbligazione parziaria attiva ogni concreditore può esigere solo la sua parte di prestazione

Gravi sono le conseguenze se il debitore esegue l'intera prestazione a uno solo dei concreditori (per esempio il debitore Rossi paga 300 000 euro al concreditore Bianchi); infatti gli altri creditori, se non ricevono la loro parte di prestazione, possono costringere il debitore a pagare nuovamente quanto spetta a ciascuno. Nell'esempio, il debitore Rossi pagherebbe 300 000 euro a Bianchi, 100 000 euro a Verdi e 100 000 euro a Neri: Rossi pagherebbe 500 000 euro invece di 300 000 euro!

L'obbligazione solidale attiva. La regola generale è quella della parziarietà attiva, ma si può eccezionalmente stabilire tra i creditori un rapporto che consente a ciascuno di essi di pretendere l'intera prestazione. Il debitore, di conseguenza, esegue correttamente la sua prestazione, e può dunque considerarsi liberato, anche fornendola a uno solo dei creditori. In questo caso si parla di solidarietà che viene definita «attiva» in quanto riferita ai creditori.

Nell'obbligazione solidale attiva il debitore può liberarsi se adempie l'intera prestazione a uno solo dei concreditori

Riprendiamo il nostro esempio con i concreditori (Marco Bianchi, Carlo Verdi e Stefano Neri) e l'unico debitore (Mario Rossi) che ha un'obbligazione di 300 000 euro. Avevamo:

Debitore	Prestazione	Creditori
Rossi	300 000 euro	Bianchi Verdi Neri

Nell'esempio, il debitore Rossi si libera anche pagando tutti i 300 000 euro a Bianchi, e nulla possono chiedergli Verdi e Neri. Questa ipotesi è consentita solo in due casi:

- quando le parti lo hanno concordato;
- quando lo prevede la legge; per esempio, il Codice civile stabilisce che, nel caso in cui un conto corrente bancario sia intestato a più persone che possono compiere operazioni anche separatamente, gli intestatari sono considerati creditori in solido dei saldi del conto. Questo significa che la banca si libera anche pagando l'intera somma a uno solo degli intestatari del conto.

Se un conto corrente bancario è intestato a più persone, che possono operare separatamente, gli intestatari sono considerati creditori in solido dei saldi del conto.

5 Le fonti delle obbligazioni

NUCLEI ESSENZIALI

Le fonti delle obbligazioni. Dobbiamo ora domandarci da quali fonti nascano le obbligazioni. Dobbiamo chiederci, in altri termini, come nasce un rapporto obbligatorio. La legge risponde in modo molto chiaro: «le obbligazioni derivano da contratto, da fatto illecito, o da ogni altro atto o fatto idoneo a produrle in conformità all'ordinamento giuridico» (art. 1173 c.c.).

Le fonti delle obbligazioni
- Il contratto
- Il fatto illecito
- Ogni altro atto o fatto idoneo a produrle

Il contratto. La prima fonte citata dal Codice civile è il *contratto* che, come vedremo nel capitolo E1, sorge dalla volontà di due o più parti: l'obbligazione nasce a seguito della volontaria conclusione di un accordo. Per esempio, Mario Rossi conclude un contratto di vendita con Marco Bianchi per acquistare un appartamento di proprietà di quest'ultimo al prezzo di 400 000 euro. Sintetizziamo il nostro esempio:

Debitore	Prestazione	Creditore
Rossi Bianchi	400 000 euro Consegnare l'appartamento	Bianchi Rossi

Si noti come dal contratto di vendita nascano sempre due obbligazioni; nell'esempio:
- Rossi (debitore) deve dare 400 000 euro a Bianchi (creditore);
- Bianchi (debitore) deve consegnare l'appartamento a Rossi (creditore).

Nel caso del contratto l'obbligazione nasce a seguito della volontaria conclusione di un accordo

Il fatto illecito. È definito *fatto illecito* ogni fatto che causa ad altri un danno ingiusto e fa quindi nascere l'obbligazione di risarcire il danno. A differenza del contratto, l'obbligazione da fatto illecito nasce da una fonte non volontaria. Per esempio l'automobilista Mario Rossi investe Marco Bianchi mentre attraversa sulle strisce pedonali, provocandogli gravi lesioni a una gamba; Rossi deve risarcire Bianchi perché ha commesso un fatto illecito (investire Bianchi sulle strisce pedonali), che ha procurato un danno ingiusto (le lesioni alla gamba di Bianchi).

Nel caso del fatto illecito l'obbligazione nasce da una fonte non volontaria

Ogni altro atto o fatto idoneo a produrle. Le obbligazioni nascono anche da «ogni altro atto o fatto idoneo a produrle in conformità all'ordinamento giuridico» (art. 1173 c.c.). Fra gli altri atti o fatti ricordiamo:
- la promessa unilaterale;
- il pagamento dell'indebito:
- la gestione di affari altrui.

6 L'adempimento delle obbligazioni

NUCLEI ESSENZIALI

L'adempimento. Una volta sorta l'obbligazione, se il debitore esegue la prestazione si ha l'adempimento, che è il modo naturale per estinguere l'obbligazione.

Affinché l'obbligazione sia adempiuta, e il debitore possa ritenersi completamente liberato, è necessario che la prestazione sia eseguita *esattamente*. Stabilisce infatti l'art. 1218 c.c. che «il debitore che non esegue esattamente la prestazione dovuta è tenuto al risarcimento del danno».

L'adempimento dell'obbligazione si ha quando la prestazione è stata eseguita esattamente

La prestazione eseguita esattamente. L'esatta esecuzione della prestazione deve essere valutata rispetto a una serie di criteri, che sono:
- le modalità dell'esecuzione;
- il tempo dell'esecuzione;
- il luogo dell'esecuzione;
- la persona che esegue la prestazione;
- la persona destinataria della prestazione;
- l'identità della prestazione.

Analizziamo questi criteri.

Una lettura

Il mercante di Venezia di William Shakespeare

L'adempimento dell'obbligazione si ha solo quando la prestazione viene eseguita «esattamente». Quando però l'oggetto dell'obbligazione è una libbra di carne…

Considerato il più grande drammaturgo di ogni tempo, William Shakespeare nasce a Stratford-upon-Avon nel 1564. Gli scarsi dati biografici hanno indotto a congetture talvolta fantasiose, come quella che «Shakespeare» fosse un nome fittizio dietro cui si nascondessero diversi artisti. La sua biografia è piena di episodi dubbi, l'unico dato certo è che Shakespeare trascorse l'ultima parte della sua vita a Stratford dove, il 23 aprile 1616, morì.

Fra il 1596 e il 1597 Shakespeare scrive *Il mercante di Venezia*, una commedia ambientata appunto a Venezia nel XVI secolo.

La trama. Bassanio chiede ad Antonio tremila ducati per corteggiare Porzia. Antonio è ricco ma ha investito i suoi averi in navi da carico ancora in viaggio. Si rivolge allora all'usuraio ebreo Shylock, che attende da tempo di vendicarsi di lui. Ecco quindi l'inumana richiesta: entro tre mesi, qualora la somma non gli venga restituita, Shylock avrà in cambio una libbra di carne del corpo di Antonio. Le navi di Antonio fanno naufragio e lui non può pagare il debito: le parti in causa si riuniscono davanti al Doge. Shylock pretende la libbra di carne. Porzia risolve il problema: legge il contratto alla lettera, dicendo che Shylock deve prendere «esattamente» una libbra di carne, non di più e non di meno, oppure egli violerà il contratto e morirà.

Riportiamo il brano in cui sorge l'incredibile obbligazione.

«*Antonio* [A Bassanio]: È già informato di quanto desiderate?

Shylock: Sì, sì: tremila ducati.

Antonio: E per tre mesi. […]

Shylock: Tremila ducati! È una bella somma tonda. Tre mesi su dodici… Vediamo allora… L'interesse…

Antonio: Insomma, Shylock, vi possiamo essere obbligati sì o no? […]

Shylock: E di questa cortesia voglio darvi prova. Venite con me da un notaio; firmatemi, soltanto voi, l'obbligazione; e, per puro scherzo, se voi non mi rimborserete per tal giorno in tal luogo quella somma o quelle somme, come sarà dichiarato nel contratto, l'ammontare della penale sarà rappresentato da un'esatta libbra della vostra bella carne da tagliarsi e da prendersi in quella parte del vostro corpo che a me piacerà. […]

Bassanio: No, voi non firmerete per me un contratto simile. Preferisco rimanere nel mio imbarazzo.

Antonio: Via, non abbiate paura, amico. Non incorrerò nella penale. […]

Shylock [A Bassanio]: Ditemi, per piacere, se egli mancasse al giorno stabilito, che guadagno avrei a esigere la penale? Una libbra di carne umana tolta a un uomo, non ha né il valore né l'utilità di quella dei montoni, dei buoi o delle capre. Se gli faccio questa profferta di amicizia, santo cielo, è per guadagnarmi le sue buone grazie. Se egli l'accetta, bene, se no, addio. E per questa prova di amicizia, vi prego di non trattarmi male.

Antonio: Sì, Shylock; sottoscriverò questa obbligazione. […]»

[W. Shakespeare, *Il mercante di Venezia*, Einaudi, Torino, 1968, atto I scena III.]

A sinistra, ritratto di William Shakespeare; a destra, l'attore Al Pacino nei panni di Shylock.

Le modalità di esecuzione della prestazione: la diligenza. L'**art. 1176 c.c.** afferma che «nell'adempiere l'obbligazione il debitore deve usare la diligenza del buon padre di famiglia». L'espressione «padre di famiglia» deriva dal diritto romano in cui il termine *pater familias* significava semplicemente «persona». Possiamo quindi affermare che il Codice civile richiede nell'esecuzione della prestazione la diligenza dell'«uomo normale» (né sciocco né genio).

La diligenza del debitore deve essere valutata con maggior severità quando la prestazione è relativa all'esercizio di un'attività professionale. Prosegue infatti l'articolo 1176 c.c. affermando che «nell'adempimento delle obbligazioni inerenti all'esercizio di un'attività professionale, la diligenza deve valutarsi con riguardo alla natura dell'attività esercitata». Per esempio, se Mario Rossi esercita la professione di medico, la diligenza richiesta non è quella generica dell'uomo medio ma quella specifica del chirurgo. In questi casi viene presa in considerazione anche la cosiddetta *perizia*, ossia l'abilità tecnica richiesta per svolgere quella professione.

La prestazione deve essere eseguita con la diligenza del buon padre di famiglia

Va sottolineato come la prestazione debba essere eseguita per intero: il creditore può sempre rifiutare un adempimento parziale.

Il tempo di esecuzione della prestazione. Rispetto ai tempi di esecuzione, la prestazione deve essere eseguita dal debitore:

- a richiesta del creditore: se non è stato stabilito un termine temporale il creditore può esigere la prestazione in qualunque momento;
- alla scadenza del termine: il debitore deve adempiere entro il termine che le parti hanno eventualmente fissato. Salvo patto contrario, il termine si presume fissato a favore del debitore: il creditore non può esigere la prestazione prima della scadenza del termine stesso.

Il luogo di esecuzione della prestazione. La prestazione deve essere eseguita nel luogo stabilito dalle parti.

Se le parti non hanno stabilito nulla al riguardo, si applicano le seguenti regole dettate dall'**art. 1182 c.c.**, che variano a seconda del tipo di prestazione oggetto dell'obbligazione:

- «l'obbligazione di consegnare una cosa certa e determinata» va adempiuta nel luogo in cui la cosa si trovava quando è sorta l'obbligazione;
- l'obbligazione di pagare una somma di denaro si adempie al domicilio del creditore «al tempo della scadenza»;
- «negli altri casi, l'obbligazione deve essere adempiuta al domicilio che il debitore ha al tempo della scadenza».

La persona che esegue la prestazione. Solitamente è il debitore in persona che deve eseguire la prestazione; nel momento in cui il creditore riceve l'esatta prestazione deve rilasciare una «quietanza» al debitore, con cui attesta l'avvenuto adempimento.

Il creditore può rifiutare l'adempimento di un terzo solo se ha uno specifico interesse

In alcuni casi è però possibile che ad adempiere non sia il debitore ma un terzo. Questo avviene quando la natura della prestazione è tale per cui risulta indifferente, per il creditore, che ad adempiere sia la persona del debitore o un terzo. Per esempio, Mario Rossi deve consegnare 200 000 euro a Carlo Verdi. Ciò che conta per Verdi è ricevere 200 000 euro, ed è del tutto indifferente che questi provengano da Rossi; se a consegnare la somma è Marco Bianchi l'obbligazione è adempiuta, e pertanto è estinta.

Non solo. Stabilisce l'**art. 1180 c.c.** che «l'obbligazione può essere adempiuta da un terzo, anche contro la volontà del creditore, se questi non ha interesse a che il debitore esegua personalmente la prestazione». Riprendendo il nostro esempio, l'obbligazione è estinta anche se Verdi avrebbe voluto ricevere i 200 000 euro direttamente da Rossi.

Cambiamo esempio e ipotizziamo che Rossi, famoso pittore, debba consegnare un suo quadro a Verdi: stavolta Verdi ha tutto l'interesse che sia proprio il debitore Rossi a eseguire personalmente la prestazione, e può giustamente rifiutare un quadro dipinto da Bianchi.

Il destinatario della prestazione. Secondo il Codice civile la prestazione deve essere eseguita nelle mani del creditore o di un suo rappresentante o di un'altra persona autorizzata. Sono queste ultime, nella pratica, le ipotesi più frequenti: si paga nelle mani di un commesso il prezzo di un abito acquistato in un negozio, si paga nelle mani del cassiere un biglietto del cinema e così via.

La prestazione deve essere eseguita nelle mani del creditore o di un suo rappresentante o di un'altra persona autorizzata

Tuttavia può capitare che, per errore, si paghi nelle mani di una persona che è solo apparentemente legittimata a ricevere la prestazione, si tratta del cosiddetto *creditore apparente*. Per esempio Mario Rossi, in assoluta buona fede, paga il biglietto del cinema a una persona che si trova dietro il bancone con scritto «biglietteria» ma che, in realtà, non è il cassiere. Rossi ha adempiuto l'obbligazione oppure sarà costretto a pagare una seconda volta nelle mani del vero creditore? La legge stabilisce che il debitore è liberato dall'obbligazione se ricorrono due condizioni:

- che l'apparenza sia creata da elementi oggettivi;
- che il debitore, nel pagare al non legittimato, sia in buona fede.

Tornando al nostro esempio, Rossi ha adempiuto la sua obbligazione: ha pagato a una persona che si trovava proprio dietro il banco della biglietteria (elemento og-

gettivo che l'ha indotto in errore), e di certo ignorava che quella persona non fosse autorizzata (Rossi era in buona fede).

L'identità della prestazione. Il debitore, come regola generale, è liberato solo se esegue la prestazione dovuta. Tuttavia il creditore può consentire una prestazione diversa. È l'ipotesi della «prestazione in luogo dell'adempimento» (in latino *datio in solutum*), prevista dall'art. 1197 c.c. Si pensi, per esempio, al debitore in difficoltà finanziarie che chiede al creditore di accettare un gioiello al posto di una somma di denaro. La prestazione in luogo dell'adempimento libera il debitore solo se il creditore accetta la diversa prestazione.

Un debito di valuta viene estinto con la consegna di una determinata somma di denaro, utilizzando la moneta che ha corso legale al momento del pagamento.

7 Le obbligazioni pecuniarie

I debiti di valuta. Le obbligazioni pecuniarie, o «debiti di valuta», hanno per oggetto la consegna di una determinata somma di denaro. Esse si adempiono con la moneta avente corso legale nello Stato al momento del pagamento. Se, tra il momento in cui il debito è sorto e quello del pagamento, è cambiata la moneta avente corso legale, si paga nella nuova moneta ragguagliata al valore della prima. Ricordando che dal 1° marzo 2002 l'euro ha sostituito la lira (1 euro = 1936,27 lire), se il 10 aprile 2001 è sorta un'obbligazione per cui Mario Rossi doveva dare a Marco Bianchi 10 milioni di lire entro un anno, Rossi ha adempiuto pagando, il 9 aprile 2002, 5165 euro a Bianchi (10 000 000 lire : 1936, 27 = 5165 euro).

Il principio nominalistico. I debiti di valuta vengono regolati dal *principio nominalistico*, contenuto nell'art. 1277 c.c.: «i debiti pecuniari si estinguono con moneta avente corso legale nello Stato al tempo del pagamento e per il suo valore nominale», senza alcun riferimento al potere d'acquisto.

Il debitore si libera pagando il valore nominale della somma pattuita

Col principio nominalistico si stabilisce che il debitore si libera pagando la somma pattuita al sorgere dell'obbligazione anche se, con il passare del tempo, il potere d'acquisto di quella somma dovesse diminuire. Perciò l'obbligazione di pagare 100 000 euro, sorta oggi e con scadenza tra 5 anni, resta l'obbligazione di pagare 100 000 euro, anche se nel frattempo il potere d'acquisto della moneta diminuisse.

Il principio nominalistico tutela il debitore, ma rischia di danneggiare gravemente il creditore. Per questo motivo, nella realtà, esistono diverse clausole di indicizzazione con cui il creditore si tutela contro il rischio dell'inflazione. Oggi è molto usata la «clausola Istat»: riprendendo l'esempio dell'obbligazione di pagare 100 000 euro, sorta oggi e con scadenza tra 5 anni, le parti possono stabilire che il debitore dovrà restituire i 100 000 euro più una cifra pari all'aumento del costo della vita durante i prossimi 5 anni.

I debiti di valore. I debiti di valore si hanno quando una somma di denaro è dovuta non in quanto tale, cioè non come bene in sé, ma come valore di un altro bene. Tipico esempio è l'obbligazione di risarcire il danno derivante da fatto illecito: chi causa un fatto illecito versa una somma di denaro che rappresenta il valore del bene danneggiato.

I debiti di valore si hanno quando una somma di denaro è dovuta come valore di un altro bene

Per esempio, se l'automobilista Mario Rossi non si ferma al semaforo rosso e causa un incidente distruggendo l'automobile di Anna Bianchi (che resta fortunatamente illesa), Rossi dovrà versare una somma di denaro alla signora Bianchi per compensare il danno causato all'automobile; in questo caso il denaro viene considerato come equivalente economico dell'automobile distrutta.

Gli interessi. Stabilisce l'art. 1282 che «i crediti liquidi ed esigibili di somme di denaro producono interessi di pieno diritto salvo che la legge o il titolo stabiliscano diversamente». Il denaro è un bene produttivo, che produce frutti civili chiamati *interessi*. L'obbligazione di pagare una somma di denaro, che sia liquida (determinata nel suo ammontare) ed esigibile (può essere richiesta in qualunque momento), è sempre accompagnata da un'obbligazione pecuniaria accessoria, che consiste appunto nella corresponsione degli interessi. Solitamente gli interessi si calcolano applicando il *tasso legale di interesse*, che viene fissato ogni anno dal Ministero dell'economia e delle finanze.

Il denaro produce frutti civili chiamati interessi

UNITÀ

E Il contratto

E1 Il contratto in generale

E2 Gli effetti e l'efficacia del contratto

E3 Invalidità, rescissione e risoluzione del contratto

E4 Alcuni contratti tipici

PROGETTO MULTIDISCIPLINARE Un contratto per curare un parco

CAPITOLO

E 1 Il contratto in generale

NUCLEI ESSENZIALI

- Il contratto e l'autonomia contrattuale
- Contratti tipici e atipici
- I requisiti essenziali del contratto

A te la parola! 15 minuti

Nella vita quotidiana, grazie al contratto, molti beni circolano tra un soggetto e l'altro.

→ *Cerca online un modello di contratto di compravendita, e individua quali sono gli elementi principali.*

Con l'aiuto dell'insegnante e in piccoli gruppi prova a esporre il tuo punto di vista.

1 Il contratto: nozione e funzioni

NUCLEI ESSENZIALI

Le funzioni del contratto. Finora ci siamo imbattuti nel contratto sia trattando i modi di acquisto della proprietà, sia analizzando le fonti delle obbligazioni.

Per quanto riguarda i modi di acquisto della proprietà, e degli altri diritti reali, l'art. 922 c.c. stabilisce che «la proprietà si acquista» tra l'altro «per effetto di contratti». Si può dire che, in questo caso, il contratto facilita la circolazione dei beni; per esempio, nel caso della vendita, Mario Rossi vende un orologio a Marco Bianchi che lo rivende a Carlo Verdi: il bene orologio circola grazie al contratto di vendita.

Come sappiamo, «le obbligazioni derivano da contratto» (art. 1173 c.c.). Siamo quindi di fronte a un'altra funzione del contratto, che diventa uno strumento per procurarsi il diritto alle prestazioni altrui. Anche in questo caso gli esempi sono infiniti: il diritto di avere un appartamento da abitare del conduttore (nella locazione), il diritto di avere il bene concordato da parte del compratore (nella vendita) e così via.

Il contratto è sia un modo di acquisto dei diritti reali sia una fonte delle obbligazioni

La nozione di contratto. L'art. 1321 c.c. definisce il *contratto* come «l'accordo di due o più parti per costituire, regolare o estinguere fra loro un rapporto giuridico patrimoniale».

Esaminiamo punto per punto questo importante articolo del Codice civile.

«Il contratto è l'accordo di due o più parti per costituire, regolare o estinguere fra loro un rapporto giuridico patrimoniale» (art. 1321 c.c.)

L'accordo di due o più parti... Il contratto è l'accordo di «due o più parti», e può quindi essere sia bilaterale sia plurilaterale:

- il contratto è *bilaterale* quando le parti devono necessariamente essere due come, per esempio, nella vendita (il venditore e il compratore);
- il contratto è *plurilaterale* quando le parti possono essere più di due; per esempio nel contratto di società le parti possono essere numerose (come vedremo nel Volume secondo).

Va ribadito che il concetto di parte non coincide con quello di persona. Per esempio, se i due fratelli Luca e Giulia Rossi vendono un appartamento a Marco Bianchi, avremo che la vendita si perfeziona con l'incontro di volontà di tre persone (Luca Rossi, Giulia Rossi e Marco Bianchi), ma le parti del contratto restano due: la parte venditrice (Luca Rossi e Giulia Rossi) e la parte compratrice (Marco Bianchi).

Ogni parte di un contratto può quindi essere formata da più persone, come si è visto per la vendita e come avviene per tanti altri contratti.

Il numero delle persone che stipulano un contratto non sempre corrisponde a quello delle parti

...per costituire, regolare o estinguere tra loro... Prosegue l'art. 1321 c.c. affermando che il contratto è un «accordo» necessario «per costituire, regolare o estinguere» un rapporto giuridico patrimoniale. Anzitutto vediamo il significato di questi verbi:

- «costituire» significa dare inizio volontariamente a un rapporto giuridico che modifica lo stato delle parti interessate;
- «regolare» significa intervenire su un rapporto giuridico già esistente per disciplinarlo o per cambiarlo;
- «estinguere» significa porre fine a un rapporto giuridico esistente.

...un rapporto giuridico patrimoniale. Nel contratto il rapporto giuridico deve avere natura patrimoniale; cioè deve avere per oggetto cose o prestazioni a cui sia possibile dare una valutazione economica; il comportamento di ogni parte deve essere valutabile in denaro, in modo da agevolare il risarcimento del danno in caso di mancato rispetto dell'accordo.

Nel contratto il rapporto giuridico deve avere natura patrimoniale

Per esempio, il matrimonio non è un contratto proprio perché manca il requisito della patrimonialità: è vero che il rapporto di famiglia si costituisce «per accordo delle parti», ma non si tratta di un rapporto giuridico patrimoniale.

Per saperne di più

Il negozio giuridico

La teoria del negozio giuridico, presente nell'ordinamento tedesco, è oggi accettata solo da pochi giuristi italiani

Il *negozio giuridico* è una creazione concettuale elaborata dalla scuola giuridica tedesca del XIX secolo, volta a regolare tutte le manifestazioni di volontà. Possiamo definire il negozio giuridico (dal latino *negotium* = attività) come una dichiarazione di volontà diretta a effetti giuridici che l'ordinamento giuridico riconosce e garantisce. Secondo tale dottrina sono negozi giuridici: il contratto, l'atto unilaterale, il matrimonio, il testamento e così via.

Ritroviamo un'organica disciplina del negozio giuridico nel Codice civile tedesco del 1900 (*Bürgerliches Gesetzbuch*, comunemente conosciuto come BGB). In un apposito titolo del *Libro primo* sono infatti contenute le norme generali che disciplinano il negozio giuridico, mentre in altre parti del BGB sono disciplinati i singoli istituti (contratto, matrimonio e testamento).

La categoria del negozio giuridico è sconosciuta al Codice civile italiano, pertanto non è possibile trovare alcuna norma che ne preveda una disciplina organica.

Una parte, decisamente minoritaria, della dottrina italiana ritiene invece di grande utilità l'istituto del negozio giuridico e lo tratta approfonditamente, prendendo come base normativa le regole previste dal Codice civile per i singoli istituti. L'obiettivo è quello di estrarre, da questo complesso di norme, una serie di regole generali e una disciplina comune in grado di spiegare la categoria del negozio giuridico.

Versione del 1896 del Codice civile tedesco (BGB).

La regolamentazione del contratto. Il Codice civile regola il contratto con due livelli di norme:

- il primo livello di norme riguarda i «contratti in generale»; si tratta di norme comuni a tutti i contratti che si applicano a ciascuno di essi;
- il secondo livello di norme regola invece minuziosamente i «singoli contratti», cioè i cosiddetti «contratti tipici» (la vendita, la locazione e così via).

Esistono norme sui contratti in generale e norme specifiche per i singoli contratti

2 L'autonomia contrattuale

NUCLEI ESSENZIALI

La libertà di contrattare. Il Codice civile afferma il principio dell'autonomia contrattuale, cioè il diritto alla libertà di contrattare: la legge riconosce a ogni persona il potere di dar vita a contratti con un proprio atto di volontà.

Con l'autonomia contrattuale si realizza una delle massime espressioni della libertà dei privati, che sono liberi di disporre dei propri beni, di obbligarsi a eseguire certe prestazioni a favore di altri e così via.

La legge riconosce ai privati il potere di dar vita a contratti con un proprio atto di volontà

Contratti tipici e contratti atipici. La libertà di contrarre riguarda anzitutto il tipo di contratto.

Oltre ai *contratti tipici* previsti e regolati dal Codice civile, le parti possono concludere altri contratti che non sono disciplinati dalla legge (*contratti atipici*), purché questi siano «diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico» (art. 1322 c.c.).

Spesso i contratti atipici nascono dall'unione di più contratti tipici. Per esempio il contratto di portierato è un contratto atipico, nato dalla fusione del contratto di lavoro e del contratto di locazione; infatti il portiere di uno stabile ha l'obbligo di effettuare una prestazione di lavoro, per cui viene retribuito in parte con denaro (contratto di lavoro) e in parte col godimento di un alloggio (contratto di locazione).

Sono possibili due tipi di contratti

- Contratti tipici, che sono previsti e disciplinati dal Codice civile
- Contratti atipici, che non sono previsti dal Codice civile

L'autonomia contrattuale come «libertà di fare». L'autonomia contrattuale si manifesta principalmente in tre forme: la libertà di scegliere fra i diversi contratti tipici, la libertà di determinare il contenuto del contratto e la libertà di concludere i contratti atipici.

L'autonomia contrattuale si manifesta nella libertà di scegliere fra i diversi contratti

Anzitutto i privati hanno la libertà di scegliere fra i diversi contratti tipici, a seconda degli scopi che vogliono raggiungere. Per esempio, se Mario Rossi è disposto a dare del denaro per avere un personal computer da Marco Bianchi, Rossi e Bianchi sceglieranno il contratto tipico della vendita; invece se Carlo Verdi è disposto a pagare una determinata cifra per abitare la casa che Stefano Neri ha a disposizione, Verdi e Neri sceglieranno il contratto tipico della locazione e così via.

In secondo luogo ogni persona è libera di determinare, entro i limiti posti dalla legge, il contenuto del contratto; riprendendo i nostri esempi, il compratore Rossi acquisterà il personal computer dal venditore Bianchi solo dopo aver trovato un accordo sulla qualità del bene e sul prezzo; analogamente il conduttore Verdi e il proprietario Neri dovranno concordare sia il canone mensile sia la durata della locazione.

L'autonomia contrattuale si manifesta in

- «Libertà di fare»
- «Libertà di non fare»

L'autonomia contrattuale comporta anche la libertà di concludere i contratti atipici, che vengono ideati per risolvere i bisogni che si creano continuamente nell'attività economica. Molti degli odierni contratti tipici sono nati e si sono diffusi nella realtà, prima ancora che la legge li regolasse.

L'autonomia contrattuale come «libertà di non fare». L'autonomia contrattuale può essere analizzata anche da un'ottica completamente diversa, cioè come «libertà di non fare»: nessuno può essere costretto a eseguire determinate prestazioni contro la propria volontà.

Questo aspetto dell'autonomia contrattuale è presente già nell'art. 1321 c.c. quando afferma che l'accordo delle parti vale, solamente ed esclusivamente, «fra loro». Il principio viene ribadito anche successivamente: «il contratto non produce effetti rispetto ai terzi» (art. 1372 c.c.), cioè verso coloro che non hanno voluto quel contratto.

L'autonomia contrattuale comporta che nessuno può essere costretto a eseguire delle prestazioni contro la propria volontà

Gli atti unilaterali. Diversa è la nozione di atto unilaterale. Mentre i contratti si basano sull'accordo di due o più parti, gli atti unilaterali contengono la dichiarazione di volontà di una sola parte che produce comunque effetti giuridici; un esempio di atto unilaterale è dato dalla procura.

I contratti sono una «categoria aperta» perché ammettono i contratti atipici, invece gli atti unilaterali formano un numero chiuso: sono solo quelli previsti dalla legge e non possono quindi esistere «atti unilaterali atipici».

Un'altra differenza rispetto ai contratti è che gli atti unilaterali non hanno una disciplina generale, ma solo la disciplina particolare relativa a ciascuno di essi.

Gli atti unilaterali sono dichiarazioni di volontà di una sola parte e sono solo tipici

3 I limiti all'autonomia contrattuale

Un'autonomia contrattuale limitata. Il nostro ordinamento riconosce quindi il diritto dei privati all'*autonomia contrattuale*. Si tratta di un riconoscimento illimitato? I privati possono fare quello che vogliono in ambito contrattuale? E lo Stato non interviene? La risposta a queste domande si trova nell'art. 1322 c.c., in cui si precisa che la libertà contrattuale delle parti deve svolgersi «nei limiti imposti dalla legge».

Il diritto pone quindi dei limiti all'autonomia contrattuale; tali limiti sono aumentati rispetto al passato, perché lo Stato sociale non può permettere che il principio dell'autonomia contrattuale possa degenerare nella «legge del più forte». Nel secondo dopoguerra nel nostro Paese è aumentato l'intervento statale nell'economia e anche l'autonomia contrattuale è stata sottoposta a maggiori controlli.

Analizziamo i limiti all'autonomia contrattuale sotto due aspetti:

- i limiti imposti all'autonomia contrattuale di una delle parti, che sono destinati ad avvantaggiare l'altro contraente;
- i limiti imposti all'autonomia contrattuale di entrambe le parti.

I limiti all'autonomia contrattuale di una parte. I limiti all'autonomia contrattuale di una delle parti riguardano soprattutto il cosiddetto *contratto per adesione*. In questo caso una parte, il contraente debole, si trova con un'autonomia contrattuale fortemente limitata, per non dire nulla. La legge interviene ponendo limiti all'altra parte (contraente forte) per cercare di attenuare l'iniquità delle condizioni generali di contratto.

Il contratto per adesione. Nel *contratto per adesione* (chiamato anche *contratto standard* o *contratto in serie*) il contenuto è interamente predeterminato da una delle parti (contraente forte), mentre l'altra parte (contraente debole) si deve limitare ad accettare o rifiutare il contratto standard.

Il contenuto del contratto per adesione è totalmente predeterminato dal contraente forte

Il *contraente forte* è rappresentato da una grande impresa, che solitamente agisce in regime di monopolio legale (monopolio autorizzato dalla legge), mentre il *contraente debole* è il consumatore che può solo «prendere o lasciare»: non esiste autonomia contrattuale per il consumatore.

Le grandi imprese utilizzano il contratto per adesione per regolare in modo uniforme, e soprattutto unilaterale, i rapporti contrattuali con i consumatori dei prodotti o con gli utenti dei servizi (bancari, assicurativi, di erogazione di energia e gas, telefonici e così via).

Le condizioni generali dei contratti per adesione sono quindi predeterminate dal contraente più forte e sono destinate a imporsi su tutti i consumatori. Tali condizioni «sono efficaci nei confronti dell'altro contraente, se al momento della conclusione del contratto questi le ha conosciute o avrebbe dovuto conoscerle usando l'ordinaria diligenza» (art. 1341 c.c.). Rileggendo con attenzione l'articolo si nota che non è necessario che le condizioni generali di contratto siano conosciute dal consumatore, ma è sufficiente che esse siano «conoscibili». Per esempio, nella realtà avviene spesso che un consumatore stipuli un contratto di assicurazione aderendo alle condizioni generali di contratto, anche se di fatto non le conosce a fondo: le condizioni sono «conoscibili» e quindi efficaci.

La tutela dalle clausole vessatorie. Nel caso dei contratti per adesione la legge è intervenuta per tutelare il contraente più debole, cioè il consumatore. Vediamo come.

Va premesso che le *clausole vessatorie* sono clausole particolarmente sfavorevoli per l'utente, perché determinano una sproporzione notevole tra la prestazione e la controprestazione, cioè tra quello che il consumatore dà e quello che riceve. In particolare, le clausole vessatorie «stabiliscono, a favore di colui che le ha predisposte, limitazioni di responsabilità, facoltà di recedere dal contratto o di sospenderne l'esecuzione» oppure «sanciscono a carico dell'altro contraente decadenze, limitazioni alla facoltà di opporre eccezioni, restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti coi terzi».

Per garantire il consumatore, la legge ha previsto un'eccezione alla regola sull'efficacia delle condizioni generali di contratto: l'art. 1341 c.c. afferma che le clausole vessatorie devono essere «specificamente approvate per iscritto», a pena di inefficacia.

Per tutelare il consumatore le clausole vessatorie devono essere approvate per iscritto

Il contratto concluso mediante formulari. Nel contratto per adesione vengono predeterminati i moduli o formulari a stampa che, alla conclusione del contratto, sono «liberamente» firmati dall'altro contraente («lei deve firmare qui!»).

Sempre per cercare di tutelare il contraente debole, è previsto che «le clausole aggiunte a penna al modulo o formulario prevalgono su quelle stampate, anche se queste ultime non siano state cancellate» (art. 1342 c.c.).

L'obbligo di contrattare. La legge pone un altro limite a carico del contraente forte: l'obbligo di contrattare. L'impresa che esercita un'attività economica in condizione di monopolio legale, è obbligata:

- a stipulare contratti con chiunque ne faccia richiesta;
- a garantire la parità di trattamento tra gli utenti.

Chi esercita un'attività economica in monopolio legale ha l'obbligo di contrattare con chiunque e deve garantire la parità di trattamento tra gli utenti

I contratti Enel per la fornitura di energia elettrica possono essere attivati direttamente online.

Per esempio, l'Enel deve garantire l'energia elettrica a chiunque la richieda, e deve praticare le stesse tariffe a tutti gli utenti (è vero che da qualche anno l'Enel è stata in parte privatizzata, ma l'esempio resta efficace).

I limiti all'autonomia contrattuale di entrambe le parti. Accade spesso, per svariate ragioni, che si impongano limiti all'autonomia contrattuale di entrambe le parti. Vediamo due di queste ipotesi: l'inserzione automatica di clausole e l'intervento dell'autorità pubblica.

Si ha l'*inserzione automatica di clausole* quando il contenuto del contratto è contrario a norme inderogabili dalle parti; in questo caso le clausole sono «sostituite di diritto da norme imperative» (**art. 1419 c.c.**).

Si ha l'*intervento dell'autorità pubblica* quando lo Stato determina d'autorità i prezzi di vendita dei beni di largo consumo.

4 La classificazione dei contratti

I contratti possono essere classificati in base a diversi criteri. Alcune di queste classificazioni le abbiamo già viste (contratti bilaterali e plurilaterali, contratti tipici e atipici), prendiamo ora in considerazione le altre.

Contratti formali e contratti informali. A seconda della forma richiesta dalla legge, si distingue tra:

- i *contratti formali*, o *solenni*, che richiedono una forma specifica;
- i *contratti non formali*, o *non solenni*, che non richiedono alcuna forma specifica.

Approfondiremo l'argomento nel paragrafo 9.

I contratti formali richiedono una forma specifica a differenza dei contratti informali

Contratti consensuali e contratti reali. A seconda del modo e del momento in cui si perfeziona il vincolo contrattuale, si distingue tra contratti consensuali e contratti reali.

Per la conclusione dei *contratti consensuali* è sufficiente il semplice consenso manifestato dalle parti. Per esempio, se Mario Rossi vuole vendere la sua automobile, il contratto è concluso quando è stato raggiunto l'accordo con il compratore Marco Bianchi, anche se il veicolo non è stato consegnato.

Per la conclusione dei *contratti reali* non basta il consenso delle parti, ma è necessaria anche la consegna della cosa. I contratti reali sono a numero chiuso, perché le parti non possono creare figure diverse da quelle previste dalla legge. Noi ci occuperemo del comodato e del mutuo nel capitolo E4.

I contratti consensuali si concludono con l'accordo delle parti, mentre i contratti reali richiedono la consegna della cosa

Contratti a esecuzione istantanea, a esecuzione differita e di durata. A seconda del momento in cui si producono gli effetti, si può distinguere tra i contratti a esecuzione istantanea, i contratti a esecuzione differita e i contratti di durata.

I *contratti a esecuzione istantanea* esauriscono i loro effetti in un solo momento, mediante il compimento di un singolo fatto contestuale alla conclusione del contratto. Per esempio, il contratto di vendita di un giornale si conclude nel breve lasso di tempo in cui avviene lo scambio fra il giornalaio (venditore) che consegna il giornale e il compratore che consegna il denaro.

I *contratti a esecuzione differita* cominciano a produrre i loro effetti solo alla scadenza del termine previsto, in un momento successivo rispetto alla conclusione. Per esempio, nella vendita di una casa in costruzione, le parti possono stipulare il rogito e rinviare a sei mesi dopo sia la consegna della casa da parte del venditore sia il saldo del prezzo da parte del compratore.

Si producono nel tempo gli effetti dei contratti di durata che, a loro volta, si distinguono in:

- *contratti a esecuzione periodica*, in cui l'esecuzione è ripartita secondo determi-

nate scadenze; per esempio, il grossista Mario Rossi ogni 15 giorni deve rifornire di latticini il negozio di alimentari Alfa;

- *contratti a esecuzione continuata*, in cui l'esecuzione è protratta, senza soluzione di continuità, per tutto il tempo previsto; per esempio, il contratto di lavoro subordinato a tempo indeterminato dell'operaio Marco Bianchi produrrà i suoi effetti per tutta la vita lavorativa di Bianchi.

The shoppers (Le acquirenti) del pittore americano Wiliam J. Glackens (1870-1938). L'opera, del 1907, raffigura la moglie dell'artista, posta al centro, intenta ad acquistare della biancheria assieme alle sue amiche in un negozio di Washington Square a New York.

Contratti a effetti obbligatori e contratti a effetti reali. A seconda dei diversi effetti che producono, si può distinguere tra i contratti a effetti obbligatori e i contratti a effetti reali.

Va premesso che tutti i contratti hanno effetti obbligatori, mentre alcuni contratti hanno effetti sia obbligatori sia reali.

Si parla di *effetti obbligatori* per fare riferimento alle obbligazioni che nascono dal contratto; per esempio, dal contratto di vendita nascono sia l'obbligazione del venditore di consegnare la cosa sia l'obbligazione del compratore di pagarne il prezzo.

Si parla invece di *effetti reali* quando si considera il trasferimento della proprietà (o di un altro diritto reale) che avviene al momento della conclusione del contratto; riprendendo l'esempio della vendita, l'effetto reale è il trasferimento della proprietà dal venditore al compratore: la vendita è quindi un contratto sia a effetti obbligatori sia a effetti reali.

Fra i contratti a effetti solo obbligatori ricordiamo il contratto di locazione: il conduttore ha l'obbligazione di pagare il canone mentre il proprietario ha l'obbligazione di dare in godimento il bene, che resta però di sua proprietà.

Contratti a titolo oneroso e contratti a titolo gratuito. A seconda di come il sacrificio patrimoniale grava sulle parti, si distingue tra contratti a titolo oneroso e contratti a titolo gratuito.

Nei contratti a titolo oneroso il sacrificio patrimoniale grava su tutte le parti, mentre nei contratti a titolo gratuito il sacrificio grava solo su una parte

I *contratti a titolo oneroso* sono caratterizzati da uno scambio di prestazioni; per questo sono anche chiamati *contratti a prestazioni corrispettive*; in particolare, al sacrificio patrimoniale e al vantaggio per una parte corrisponde rispettivamente il vantaggio e il sacrificio patrimoniale per l'altra. Per esempio, se Mario Rossi vende un'automobile a Marco Bianchi per 12 000 euro, Rossi compie un sacrificio privandosi dell'automobile ma ottiene un vantaggio economico rappresentato dai 12 000 euro, invece Bianchi ottiene un vantaggio ricevendo l'automobile ma compie un sacrificio pagando i 12 000 euro.

Nei contratti a titolo gratuito la prestazione non è giustificata da una controprestazione: il vantaggio è solo da una parte, così come il sacrificio. Modificando il nostro esempio, se Rossi regala, o meglio «dona», l'automobile a Bianchi, Rossi non riceve alcun vantaggio patrimoniale mentre Bianchi riceve un vantaggio senza alcun sacrificio economico.

Contratti commutativi e contratti aleatori. A seconda della certezza o meno della prestazione, si distingue tra contratti commutativi e contratti aleatori.

La prestazione è certa nei contratti commutativi, mentre è incerta nei contratti aleatori

Nei *contratti commutativi* le parti, al momento della conclusione, hanno la certezza della prestazione reciproca. Per esempio, Mario Rossi vende un tavolo a Marco Bianchi per 1000 euro; Rossi sa che la prestazione che deve ricevere da Bianchi è pari a 1000 euro, mentre Bianchi sa che Rossi ha l'obbligo di consegnargli il tavolo.

Nei *contratti aleatori* l'esistenza della prestazione dipende dal caso o dalla sorte (dal latino *alea* = sorte), cioè le parti (o una di esse) non sono sicure di ricevere la controprestazione. Ne è un esempio il contratto di assicurazione: il contraente Rossi si obbliga a pagare i premi dell'Assicurazione Alfa, ma non sa se e in che misura usufruirà della prestazione dell'Assicurazione Alfa, che consiste nel pagamento di una somma di denaro nel caso si verifichi l'evento assicurato.

5 L'accordo delle parti

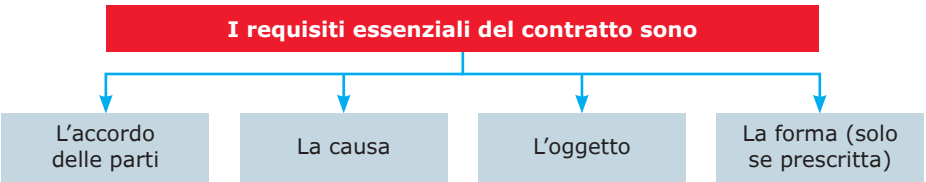
NUCLEI ESSENZIALI

I requisiti essenziali. Come vedremo nel capitolo E3, il contratto è nullo se manca anche un solo requisito essenziale.

Il Codice civile indica i requisiti essenziali per l'esistenza del contratto:

- «l'accordo delle parti»;
- «la causa»;
- «l'oggetto»;
- «la forma» quando «è prescritta dalla legge» (art. 1325 c.c.).

Il contratto è nullo se manca anche un solo requisito essenziale



L'accordo delle parti. L'accordo delle parti è il momento in cui si incontrano le manifestazioni di volontà: il contratto è concluso solo quando si raggiunge una piena coincidenza delle volontà delle parti.

Il contratto è concluso quando vi è la coincidenza delle volontà delle parti

La manifestazione della volontà. La volontà può essere dichiarata in modo espresso o tacito.

L'accordo è *espresso* quando la volontà delle parti:

- è dichiarata verbalmente; per esempio, Mario Rossi dice di voler vendere e, rispettivamente, Marco Bianchi dice di voler comprare quel determinato orologio al prezzo di 4000 euro;
- è dichiarata per iscritto; per esempio, il proprietario Rossi scrive di voler dare in locazione e, rispettivamente, il conduttore Bianchi scrive di voler prendere in locazione quel determinato appartamento per 800 euro di canone mensile;
- è dichiarata con qualsiasi altro segno; per esempio, a un'asta, Rossi dichiara di voler comprare un determinato quadro alzando il braccio.

L'accordo è *tacito* quando la volontà di concludere il contratto si desume dal comportamento delle parti stesse; se Rossi mette sul bancone del barista Verdi una moneta da 2 euro e Verdi gli serve una bibita, abbiamo un esempio di vendita tacita che avviene milioni di volte al giorno. Va precisato che per alcuni contratti la legge esclude la possibilità di un accordo tacito.

L'accordo simultaneo. L'accordo delle parti può essere simultaneo o per fasi successive.

L'accordo è *simultaneo* quando le dichiarazioni delle parti avvengono nello stesso momento. Per esempio, il venditore Rossi e il compratore Bianchi si recano insieme da un notaio e davanti a questo, simultaneamente, Rossi dichiara di voler vendere e Bianchi dichiara di voler comprare quel determinato appartamento per un prezzo di 400 000 euro.

L'accordo è simultaneo quando le dichiarazioni delle parti avvengono nello stesso momento

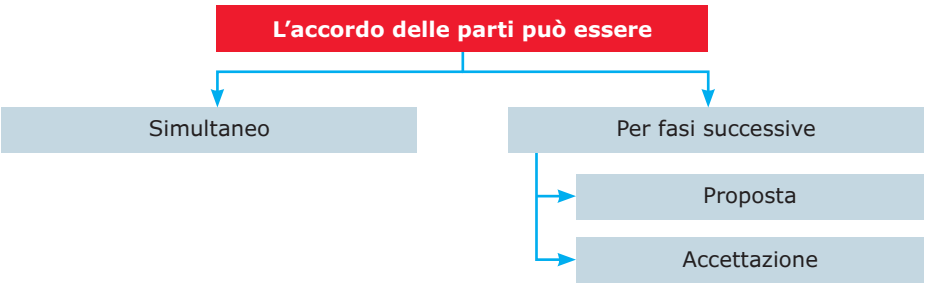
L'accordo per fasi successive: la proposta. Nel caso dell'*accordo per fasi successive* bisogna distinguere tra la proposta e l'accettazione.

La *proposta* è la dichiarazione di volontà proveniente dal soggetto che prende l'iniziativa di concludere un certo contratto. Si tratta, per esempio, della dichiarazione che Rossi, aspirante venditore di un'automobile, rivolge a Bianchi, possibile compratore. La proposta di Rossi può anche contenere un termine entro il quale deve giungere l'eventuale accettazione; nell'esempio, Rossi può stabilire in 15 giorni il tempo d'efficacia della sua proposta.

L'accordo delle parti avviene per fasi successive quando bisogna distinguere tra la proposta e l'accettazione

L'accordo per fasi successive: l'accettazione. L'*accettazione* è la dichiarazione di volontà che il destinatario della proposta rivolge, a sua volta, al proponente. Il destinatario della proposta è libero di accettarla o di respingerla; come sappiamo, è anche in questa

libertà di rifiutare che si manifesta la sua autonomia contrattuale. Pertanto, nell'esempio, il destinatario Bianchi è libero di rispondere negativamente a Rossi o di non rispondere affatto, né è tenuto a spiegare le ragioni per le quali non accetta o non risponde.



Le forme della proposta contrattuale. La dichiarazione del proponente può assumere diverse forme; in particolare, la proposta può essere rivolta a un soggetto determinato (come si è visto finora) oppure si può avere l'offerta al pubblico.

L'offerta al pubblico. L'*offerta al pubblico* è una proposta rivolta a una generalità di persone, e chiunque può esprimere al proponente la propria accettazione.

L'offerta al pubblico è una proposta rivolta a una generalità di persone

L'offerta al pubblico deve contenere «gli estremi essenziali del contratto alla cui conclusione è diretta» (art. 1336 c.c.); per esempio, il tappezziere Rossi ha messo in vetrina un tappeto al prezzo di 2000 euro e chiunque può acquistarlo. Tale offerta vincola il proponente ed è revocabile purché la revoca sia fatta nella stessa forma della proposta; nell'esempio, per revocare la sua offerta, il tappezziere Rossi deve togliere il tappeto dalla vetrina.

Bisogna distinguere dall'offerta al pubblico il cosiddetto *invito a proporre*: si tratta di una semplice proposta che non contiene gli estremi essenziali del contratto (per esempio manca il prezzo). Si pensi a un cartello con la scritta «vendesi» su una casa o a un generico annuncio di ricerca del personale su un quotidiano; una proposta di questo genere non vincola il proponente, ma rappresenta un invito al pubblico di fare proposte per iniziare una trattativa.

La validità dell'accettazione. L'accettazione vale solo se è in tutto e per tutto conforme alla proposta: se non è conforme, ha valore di «nuova proposta», e richiede l'accettazione dell'originario proponente.

La conclusione del contratto. Il contratto può dirsi concluso «nel momento in cui chi ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione dell'altra parte» (art. 1326 c.c.), entro il termine stabilito dal proponente o, in mancanza, secondo gli usi.

Il contratto è concluso quando al proponente giunge la notizia dell'accettazione dell'altra parte

Ipotizziamo che il negoziante Rossi mandi un fax al grossista Bianchi per acquistare 100 maglioni al prezzo unitario di 30 euro; Bianchi risponde che è disponibile a vendere i 100 maglioni ma al prezzo unitario di 35 euro (nuova proposta): il contratto è concluso nel momento in cui il grossista Bianchi riceve un fax con cui il negoziante Rossi gli comunica di accettare di acquistare i 100 maglioni al prezzo unitario di 35 euro.

La revoca della proposta e dell'accettazione. Fino a quando il contratto non è concluso, le parti conservano la loro autonomia contrattuale: la proposta e l'accettazione possono, fino a quel momento, essere revocate da chi le ha formulate. In particolare:

- la proposta può essere revocata fino al momento in cui al proponente non è giunta notizia dell'accettazione;
- l'accettazione è revocabile solo se la revoca giunge a conoscenza del proponente prima dell'accettazione stessa.

La presunzione di conoscenza. Quando le parti sono distanti possono nascere problemi sulla reale conoscenza da parte del destinatario della proposta, dell'accettazione e della revoca.

La legge prevede al riguardo una *presunzione di conoscenza*: la proposta, l'accettazione e la revoca si presumono conosciute «nel momento in cui giungono all'indirizzo del destinatario» che, però, può provare di essere stato senza sua colpa nell'impossibilità di averne notizia.

La proposta ferma e irrevocabile per un dato tempo. Il proponente può dichiarare che effettua una *proposta ferma e irrevocabile per un dato tempo*. In questo caso il destinatario ha la possibilità, entro questo periodo, di scegliere liberamente se accettarla o non accettarla; il proponente, invece, non può modificare o revocare la proposta, che rimane vincolante fino a quando non sia scaduto il termine da lui fissato.

La proposta ferma e irrevocabile è quindi un atto unilaterale, perché vincola il solo proponente.

Il patto di opzione. Il proponente può stipulare con la persona a cui è diretta la proposta (*promissario*) un *patto di opzione*, con il quale si obbliga a tener ferma la proposta per un certo periodo di tempo. Il patto di opzione produce gli stessi effetti della proposta irrevocabile, con la differenza che l'opzione è un contratto (e non un atto unilaterale). Quando esiste un patto di opzione, per giungere alla stipulazione del contratto, è sufficiente l'accettazione del promissario e non è necessaria una nuova dichiarazione del proponente.

Col patto di opzione è sufficiente l'accettazione del promissario per la stipulazione del contratto

Per esempio, Mario Rossi (promissario) è interessato all'acquisto di un appartamento messo in vendita da Marco Bianchi (proponente); Rossi non è sicuro dell'acquisto e Bianchi gli concede un'opzione per 15 giorni; in altri termini, per 15 giorni Bianchi non può vendere il bene ad altri acquirenti. Ne consegue che:

- se i 15 giorni trascorrono senza che Rossi abbia deciso cosa fare, Bianchi è nuovamente libero di vendere l'appartamento a chi vuole;
- se entro i 15 giorni Rossi decide di acquistare l'appartamento, sarà sufficiente la sua accettazione per giungere alla conclusione del contratto.

6 La responsabilità precontrattuale

Le trattative. Non sempre il contratto si conclude velocemente. Spesso tra le parti intercorrono delle trattative, che possono portare, o meno, alla conclusione del contratto.

Durante le trattative le parti «devono comportarsi secondo buona fede» (**art. 1337 c.c.**). Le parti sono tenute ad agire con correttezza e lealtà, non devono porre in essere raggiri e non devono ingannarsi a vicenda. Per esempio, se una parte è a conoscenza di una causa di invalidità del contratto ne deve dare notizia all'altra parte; in caso contrario «è tenuta a risarcire il danno da questa risentito per avere confidato, senza sua colpa, nella validità del contratto».

Una trattativa, anche se accesa e serrata, richiede tra le parti un comportamento «secondo buona fede».

La responsabilità precontrattuale. La violazione del dovere di correttezza comporta una *responsabilità precontrattuale*, che obbliga a risarcire i danni procurati all'altra parte. La misura dei danni risarcibili è diversa da quella dovuta in caso di inadempimento, perché si fa riferimento solo alle spese e alle perdite strettamente legate alle trattative.

Per esempio, Mario Rossi tratta l'acquisto di un appartamento col proprietario Marco Bianchi; le trattative sono serrate: Bianchi chiede 800 000 euro ma Rossi sembra irremovibile a quota 700 000 euro. Il problema è che Rossi «non ha un euro» e sta trattando solo per fare bella figura con gli amici. Se e quando si scoprirà la mala fede di Rossi, Bianchi potrà chiedere, per l'evidente responsabilità precontrattuale di Rossi, solo una modesta cifra forfetaria per il tempo perso, per le spese sostenute, per gli inutili viaggi fatti e così via.

7 La causa

NUCLEI ESSENZIALI

La nozione di causa. La *causa* è la funzione economico-sociale del contratto; in altri termini, la causa è la sintesi degli effetti giuridici che vuole raggiungere chi stipula quel dato contratto.

La causa è la funzione economico-sociale del contratto

La causa ha carattere oggettivo ed è identificabile dall'esterno con certezza. Per esempio, chiunque assista al passaggio di proprietà di un bene in cambio di denaro può affermare con sicurezza che quella è la causa della compravendita; analogamente la causa della locazione è il godimento di un bene in cambio di denaro e così via.

La causa illecita. «La causa è illecita quando è contraria a norme imperative, all'ordine pubblico o al buon costume» (art. 1343 c.c.). Ribadiamo questi concetti (visti nel capitolo A1):

Se la causa è illecita o assente il contratto è nullo

- le «norme imperative» sono disposizioni che si devono assolutamente rispettare;
- l'«ordine pubblico» è un complesso di regole, che si desumono dai princìpi fondamentali dell'ordinamento giuridico, su cui si basa la vita della nostra società;
- il «buon costume» è un insieme di princìpi di correttezza e moralità a cui si ispira il nostro ordinamento.

Il diritto non può, ovviamente, tutelare l'autonomia privata quando questa è diretta a scopi contrari alla legge: se la causa è illecita si ha la «nullità del contratto» (art. 1418 c.c.).

I contratti tipici, proprio perché previsti e regolati dalla legge, hanno tutti una causa (causa tipica) che è direttamente giustificata dalla legge. Il problema si pone, invece, per i contratti atipici, che sono ammessi purché la loro causa (causa atipica) sia lecita.

La mancanza di causa. Si ha la mancanza di causa quando uno degli effetti giuridici essenziali del contratto non può verificarsi.

Il tipico esempio è dato da una persona che compra un bene che è già suo (per esempio lo ha ereditato ma non lo sa ancora): la causa della vendita presuppone che si abbia, in cambio del prezzo, uno scambio di proprietà che in questo caso è impossibile.

Anche la mancanza di causa provoca la nullità del contratto.

I motivi del contratto. Esiste una differenza fondamentale fra la causa e i motivi del contratto.

I motivi sono irrilevanti per il diritto purché non siano illeciti

Come si è visto, la *causa* ha carattere oggettivo, è identificabile dall'esterno con certezza ed è sempre la stessa per i contratti di quel determinato tipo; per esempio, la causa della vendita è sempre lo scambio di cosa con prezzo, sia che si venda un libro sia che si venda un appartamento.

I *motivi*, invece, sono le ragioni soggettive che inducono le parti al contratto, non sono identificabili dall'esterno e sono diversi per ogni contraente; riprendendo l'esempio della vendita, i motivi per cui una persona vuole comprare o vendere un bene sono infiniti: «io compro perché voglio abitare quella casa», «io vendo perché ho bisogno di denaro» e così via.

I motivi del contratto, di regola, sono irrilevanti per il diritto: acquistano rilevanza solo nel caso del motivo illecito comune a entrambe le parti, che provoca la nullità del contratto.

8 L'oggetto

NUCLEI ESSENZIALI

La nozione di oggetto. L'*oggetto del contratto* è la cosa o il diritto che il contratto trasferisce da una parte all'altra, oppure la prestazione che una parte si obbliga a eseguire a favore dell'altra.

L'oggetto è la cosa (o il diritto) che il contratto trasferisce da una parte all'altra

L'oggetto possibile. L'oggetto del contratto deve essere «possibile, lecito, determinato o determinabile» (art. 1346 c.c.).

Anzitutto l'oggetto deve essere materialmente *possibile*; l'oggetto diventa impossibile quando o è una cosa che non esiste (una casa completamente bruciata) o è una prestazione fisicamente ineseguibile (una visita medica per una persona già morta).

È però possibile che una cosa, al momento inesistente, formi l'oggetto di un contratto: è il caso delle cose future; per esempio, si possono vendere i frutti che saranno raccolti su un fondo, in questo caso la proprietà passerà dal venditore al compratore «non appena la cosa sarà venuta a esistenza».

Caratteristiche dell'oggetto
- Possibile
- Lecito
- Determinato o determinabile

L'oggetto lecito. Analogamente a quanto visto per la causa, l'oggetto è *lecito* se non è in contrasto a norme imperative, all'ordine pubblico e al buon costume.

Per esempio, i diritti della personalità escludono che una persona possa disporre delle parti del proprio corpo se questo comporta una «diminuzione permanente dell'integrità fisica» (**art. 5 c.c.**): nessun contratto può prevedere la vendita di un organo.

Una lettura

Non lasciarmi *di* Kazuo Ishiguro

Nessun contratto può prevedere la perdita di un organo! Qual è il destino di chi è stato scelto per dedicare la sua vita alla donazione di organi?

Non lasciarmi (*Never Let Me Go*) è un romanzo del 2005 dello scrittore britannico di origini giapponesi Kazuo Ishiguro, nato a Nagasaki nel 1954.

Non lasciarmi (da cui è stato tratto un film nel 2010) racconta un'utopia a rovescio, che non vorremmo mai vedere realizzata su questa terra. Su *Non lasciarmi* è stato scritto di tutto: commovente, tragico, coinvolgente, sconvolgente, violento...

La trama. Kathy, Tommy e Ruth vivono in un collegio, Hailsham, immerso nella campagna inglese dove, insieme a un altro gruppo di bambini, vengono educati da un gruppo di tutori. Fin dalla tenera età nasce fra i tre bambini una grande amicizia. La loro vita, voluta e programmata da un'autorità superiore nascosta, sarà accompagnata da sentimenti di grande intensità, che sfoceranno in un violento distacco. I tutori del collegio hanno talvolta reazioni eccessive quando i bambini pongono domande apparentemente semplici: che cosa ne sarà di loro in futuro? Che cosa significano le parole «donatore» e «assistente»? La risposta sarà sconvolgente: i ragazzi vengono cresciuti e addestrati per dedicare la loro vita alla donazione di organi!

Riportiamo l'incipit del romanzo, in cui inizia il lungo racconto di Kathy, l'unica superstite (fino a quando?) del gruppo.

«Mi chiamo Kathy H. Ho trentun anni, e da più di undici sono un'assistente [*coordinatrice di un gruppo di donatori di organi, prima di diventarlo lei stessa*]. Sembra un periodo piuttosto lungo, lo so, ma a dire il vero loro vogliono che continui per altri otto mesi, fino alla fine di dicembre. A quel punto saranno trascorsi quasi esattamente dodici anni.

Non ho nessuna intenzione di darmi delle arie. Ma so per certo che sono soddisfatti del mio lavoro, tanto quanto, nell'insieme, lo sono io. I miei donatori hanno sempre reagito meglio del previsto. I loro tempi di recupero sono stati alquanto straordinari, e quasi nessuno è stato catalogato come "soggetto problematico". Per me significa molto essere in grado di svolgere bene il mio lavoro, specialmente quando si tratta di mantenere "calmi" i miei donatori. Ho sviluppato una sorta di istinto nei loro confronti. So quando è il momento di essere presente e confortarli, quando lasciarli soli con se stessi; so quando ascoltarli, qualunque cosa abbiano da dire, e quando, con un'alzata di spalle, dirgli che è arrivata l'ora di darci un taglio. Comunque sia, non voglio prendermi tutti i meriti. Conosco altre assistenti, in servizio in questo periodo, che sono altrettanto brave e non ricevono neanche la metà dei riconoscimenti che ricevo io. [...]

Kathy H., dicono, sceglie chi vuole [...]. Gli assistenti non sono mica degli automi. Fai del tuo meglio per ciascun donatore, ma alla fine le forze ti abbandonano. La pazienza e l'energia non sono risorse illimitate. Così, quando hai la possibilità di scegliere, naturalmente scegli qualcuno simile a te. È ovvio. Non sarei potuta andare avanti tutto questo tempo se non fossi riuscita a condividere con i miei donatori ogni singolo attimo della loro esistenza.»

[K. Ishiguro, *Non lasciarmi*, Einaudi, Torino, 2006, pp. 7-8.]

L'oggetto determinato o determinabile. L'oggetto si dice *determinato* quando il contratto contiene elementi che ne consentono una sicura identificazione.

L'oggetto può anche non essere determinato nel contratto, ma è comunque valido se tutti gli elementi per determinarlo sono definiti; si parla in questo caso di oggetto *determinabile*. Per esempio, se Mario Rossi stipula con la Banca Beta un contratto di mutuo a tasso variabile, è possibile determinare la somma da restituire facendo riferimento ai parametri indicati nel contratto stesso.

9 La forma

NUCLEI ESSENZIALI

La nozione di forma. La *forma* è un requisito essenziale del contratto solo se è esplicitamente richiesta dalla legge, a pena di nullità del contratto stesso.

La forma (solo se richiesta) è un requisito essenziale del contratto

La libertà della forma. Si ha la *libertà della forma* quando la legge permette che il contratto possa essere concluso senza una forma particolare; in questo caso i contratti possono essere conclusi in modo tacito o espresso (orale o scritto).

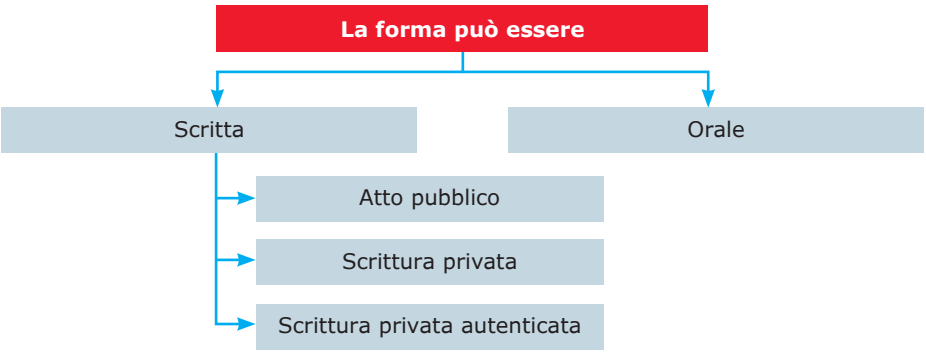
Si ha la libertà della forma quando il contratto può essere concluso senza una forma particolare

La forma scritta. Al principio della libertà della forma fanno eccezione i contratti immobiliari: la legge richiede che i contratti che trasferiscono la proprietà (o altri diritti reali) su beni immobili debbano, a pena di nullità, essere conclusi per atto scritto.

La forma scritta può consistere o in un atto pubblico o in una scrittura privata o in una scrittura privata autenticata:

- l'*atto pubblico* è il documento redatto «da notaio o da altro pubblico ufficiale autorizzato» (art. 2699 c.c.), con cui questi soggetti attestano le volontà dichiarate dalle parti in loro presenza;
- la *scrittura privata* consiste nel documento redatto e sottoscritto dalle stesse parti, senza la partecipazione di un pubblico ufficiale;
- la scrittura privata può essere *autenticata* da un notaio (o da un altro pubblico ufficiale autorizzato): qui il notaio si limita ad attestare che «la sottoscrizione è stata apposta in sua presenza» e che le firme poste dalle parti sono autentiche.

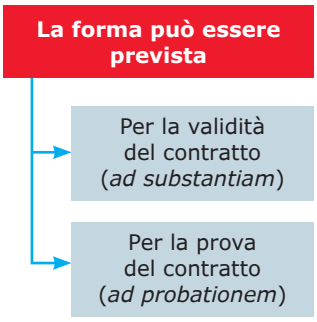
L'atto pubblico e la scrittura privata autenticata formano il titolo per la trascrizione del contratto nei registri immobiliari (come si è visto nel capitolo C1).



La forma solenne. L'atto pubblico è richiesto, a pena di nullità del contratto, solo in casi eccezionali; in questi casi si parla di *forma solenne* che è richiesta, per esempio, nella donazione.

La forma *ad substantiam*. La forma scritta di cui abbiamo parlato finora è richiesta dalla legge per la validità del contratto (forma *ad substantiam*): in mancanza della forma scritta il contratto è nullo.

La forma *ad probationem*. In altri casi la legge richiede la forma scritta solo per la prova del contratto (forma *ad probationem*). In questi casi il contratto è valido anche se non è redatto per iscritto; il problema è che, in assenza della forma richiesta, l'esistenza di quel contratto non potrà essere provata davanti a un giudice.



CAPITOLO

E3 Invalidità, rescissione e risoluzione del contratto

NUCLEI ESSENZIALI

- La nullità del contratto
- L'annullabilità del contratto
- La rescissione del contratto
- La risoluzione del contratto

A te la parola! 15 minuti

Pensa alla possibilità di acquistare un bene di valore, come una villa lussuosa o un'automobile sportiva. Tu potresti farlo?

→ *Come reagiresti se qualcuno ti offrisse di acquistare un oggetto sconosciuto?*

Con l'aiuto dell'insegnante e in piccoli gruppi prova a esporre il tuo punto di vista.

1 L'invalidità del contratto

Il contratto invalido. Il contratto è *invalido* quando presenta alterazioni e vizi di particolare gravità. Va sottolineato che il contratto nasce invalido, perché queste anomalie sono presenti fin dal momento della sua conclusione.

L'invalidità del contratto può assumere due forme: la *nullità* e l'*annullabilità*.

La nullità è un'anomalia più grave tanto che, in questo caso, si dice che il contratto «nasce morto», mentre nel caso dell'annullabilità le conseguenze sono più limitate.

Iniziamo ad analizzare la nullità del contratto.

L'invalidità del contratto può assumere due forme
- Nullità
- Annullabilità

2 Le cause di nullità del contratto

NUCLEI ESSENZIALI

Le cause di nullità. Abbiamo già incontrato alcune cause di nullità del contratto, solitamente indicate dalla frase «a pena di nullità».

Per sintetizzare dividiamo le cause di nullità del contratto in due grandi categorie: da una parte l'illiceità e dall'altra la mancanza di uno dei requisiti essenziali del contratto (l'accordo delle parti, la causa, l'oggetto e, se prevista, la forma).

Le cause di nullità del contratto sono
- Illiceità
- Mancanza di un requisito essenziale

L'illiceità. L'art. 1418 c.c. afferma, come regola generale, che «il contratto è nullo quando è contrario a norme imperative», all'«ordine pubblico» e al «buon costume».

Come si è visto nel capitolo A1:

- le norme imperative si devono assolutamente rispettare e non sono derogabili dalla volontà delle parti;
- l'«ordine pubblico» è costituito dalle norme che sono alla base della civile convivenza;
- il «buon costume» è formato dalle norme imperative che guidano il comportamento delle persone in materia di onestà e di moralità.

Nel considerare nullo il contratto illecito, il legislatore vuole difendere i valori fondamentali della società; si tratta di valori sia di natura individuale (la libertà e la dignità dei singoli), sia di natura collettiva (la pacifica e civile convivenza fra le persone e il progresso della società).

Il contratto è nullo quando è contrario a norme imperative, all'ordine pubblico e al buon costume

L'art. 1418 c.c. prosegue citando fra le cause di nullità del contratto «l'illiceità della causa», «l'illiceità dei motivi» e «la mancanza nell'oggetto dei requisiti stabiliti». Ci siamo già occupati di queste ipotesi nel capitolo E1, richiamiamole brevemente.

La causa illecita. L'illiceità della causa ricade sulla funzione economico-sociale del contratto. Come si è visto, nei contratti tipici la causa non può essere illecita perché è esplicitamente prevista dal Codice civile. Pertanto il problema della illiceità della causa riguarda solo i contratti atipici.

Il contratto in frode alla legge. Un tipico esempio di causa illecita si trova nel contratto concluso «in frode alla legge» (art. 1344 c.c.). In questo caso le parti realizzano un risultato illecito utilizzando uno o più contratti leciti. Per esempio, il divieto del patto commissorio esclude che in mancanza del pagamento del debito la proprietà della cosa data in pegno passi al creditore (capitolo D3); supponiamo che Rossi stipuli un contratto di mutuo con Bianchi: Rossi riceve 50 000 euro a mutuo e, contestualmente, trasferisce a Bianchi la proprietà di un quadro d'autore con l'accordo che potrà riaverlo solo se restituirà i 50 000 euro. Nell'esempio, Rossi e Bianchi stipulano un regolare contratto di mutuo, ma il risultato che realizzano è, di fatto, un vero e proprio patto commissorio.

Con il contratto in frode alla legge le parti realizzano un risultato illecito utilizzando uno o più contratti leciti

Il contratto in frode alla legge è ovviamente nullo.

Il motivo illecito. Come sappiamo, in linea generale, il motivo è irrilevante per il diritto. Diventa invece rilevante ai fini della nullità del contratto qualora:

- sia il motivo esclusivo del contratto, cioè sia stata l'unica ragione che ha spinto le parti a stipulare;
- sia un motivo comune a entrambe le parti, che vogliono ricavarne un vantaggio illecito. Per esempio, Rossi vuole fare una rapina e, per tale motivo, compra un'automobile da Bianchi che «sa tutto»: il contratto di vendita è nullo per la presenza di un motivo illecito comune a entrambi i contraenti.

Il contratto è nullo quando è stato concluso dalle parti esclusivamente per un motivo illecito comune a entrambe

L'oggetto illecito o indeterminato. Si ha la nullità del contratto quando l'oggetto manca dei «requisiti stabiliti». Come sappiamo, per essere valido, l'oggetto deve essere «possibile, lecito, determinato o determinabile» (**art. 1346 c.c.**). Un esempio di oggetto illecito si ha se Rossi vende a Bianchi un orologio rubato.

La mancanza di un requisito essenziale. Il contratto è nullo quando manca uno dei requisiti essenziali per la sua conclusione. La nullità può quindi essere causata dall'assenza:

- dell'accordo delle parti;
- dell'oggetto del contratto;
- della causa del contratto;
- della forma scritta (se è prevista a pena di nullità).

Fra questi requisiti, analizziamo la mancanza dell'accordo delle parti.

L'assenza di volontà delle parti. L'accordo è l'incontro delle manifestazioni di volontà di ciascuna parte: il contratto è concluso solo «se» e «quando» si raggiunge una piena coincidenza delle volontà delle parti.

Il contratto è nullo anche quando la dichiarazione di volerlo concludere è stata espressa all'esterno, ma manca l'interno volere dei contraenti di produrre effetti giuridici. Un'ipotesi tipica è quella della cosiddetta «dichiarazione non seria»; per esempio, durante una commedia teatrale, un attore dichiara di voler vendere la sua casa perché così prescrive il copione.

Quando un attore sul palcoscenico di un teatro dichiara, come da copione, di voler vendere la casa o l'automobile, effettua una «dichiarazione non seria».

La violenza fisica. Un altro caso di nullità è quello della violenza fisica (da non confondersi con la violenza morale di cui ci occupiamo fra poco).

Si ha *violenza fisica*, per esempio, quando una parte (Rossi) costringe l'altra (Bianchi) a firmare un contratto prendendone materialmente la mano e guidandola con pura violenza fisica alla sottoscrizione dell'atto; nell'esempio, il diritto considera il contratto nullo, perché la volontà di firmare di Bianchi è assolutamente inesistente: di fatto è Rossi che firma attraverso la mano di Bianchi.

Il contratto è nullo quando la volontà di un contraente è inesistente a causa della violenza fisica subita

3 Le conseguenze della nullità del contratto

Gli effetti della nullità. La sentenza di nullità determina il venir meno di tutti gli effetti prodotti dal contratto, come se questo non fosse mai esistito.

Il contratto nullo si considera come mai esistito

L'azione di nullità. «La nullità può essere fatta valere da chiunque vi ha interesse e può essere rilevata d'ufficio dal giudice» (art. 1421 c.c.).

L'azione di nullità può quindi essere intrapresa dalle parti, dai terzi e persino dalla parte che, con il proprio comportamento, l'abbia causata.

La nullità
- Può essere richiesta da chiunque ne abbia interesse
- È rilevata d'ufficio dal giudice
- Non è soggetta a prescrizione

La rilevabilità d'ufficio. Il giudice può dichiarare nullo un contratto anche in assenza di un'apposita richiesta dell'interessato. La sentenza del giudice ha la funzione di dichiarare che il contratto è nullo fin dalla sua origine.

L'imprescrittibilità dell'azione di nullità. «L'azione per far dichiarare la nullità non è soggetta a prescrizione». Il contratto, anche se nullo, può essere stato eseguito per un certo periodo di tempo, che non può mai portare alla prescrizione dell'azione di nullità.

La nullità parziale. Si ha la «nullità parziale» del contratto quando questa colpisce una o più clausole non essenziali, per cui le parti avrebbero concluso il contratto anche senza di esse. In questo caso le clausole nulle si considerano come non apposte.

Si ha invece la nullità dell'intero contratto quando risulta che le parti non lo avrebbero concluso senza le clausole nulle.

La retroattività della sentenza. La sentenza che dichiara la nullità di un contratto rende il contratto stesso incapace di produrre effetti fin dalla sua origine.

La sentenza opera retroattivamente, come se il contratto non fosse mai esistito, e ciò avviene sia nei confronti delle parti sia nei confronti dei terzi.

Gli effetti della nullità tra le parti. Il contratto nullo non produce effetti tra le parti. La mancanza di effetti retroagisce, e ricrea la situazione giuridica preesistente alla stipulazione del contratto. Il Codice civile, infatti, afferma che se il contratto è stato eseguito, le prestazioni già scambiate vanno restituite; in particolare l'art. 2033 c.c. dispone che «chi ha eseguito un pagamento non dovuto ha diritto di ripetere [*riavere*] ciò che ha pagato».

Il contratto nullo non produce effetti tra le parti e nei confronti di terzi

Gli effetti della nullità rispetto ai terzi. I mancati effetti della nullità del contratto si hanno anche nei confronti dei terzi.

Questa situazione si verifica quando i terzi hanno acquistato dei diritti da chi li aveva ottenuti grazie a un contratto nullo. Per esempio, Mario Rossi acquista un ciclomotore da Marco Bianchi non sapendo che quest'ultimo l'ha ricevuto grazie a un contratto nullo, la sentenza che dichiara la nullità si estende anche a Rossi, che deve restituire il ciclomotore.

La conversione del contratto nullo. Il contratto nullo non può «essere convalidato, salvo che la legge non disponga diversamente» (art. 1423 c.c.). Il contratto nullo non può quindi essere «sanato» perché è impossibile eliminare la causa di nullità fin dall'origine.

Esiste però l'istituto della *conversione del contratto nullo*, che può «produrre gli effetti di un contratto diverso, del quale contenga i requisiti di sostanza e di forma», qualora si possa ritenere che le parti «lo avrebbero concordemente voluto se avessero conosciuto la nullità». In altri termini, il contratto nullo può essere convertito in un diverso contratto. Per esempio, il contratto di locazione di beni immobili richiede la forma scritta a pena di nullità se la durata è superiore a nove anni. Se i contraenti stipulano oralmente un contratto di locazione della durata di dieci anni, questo può essere convertito in un contratto di locazione novennale avendo tutte le caratteristiche richieste dalla legge.

La nullità di un contratto può essere richiesta da chiunque ne abbia interesse e il contratto nullo si considera come mai esistito.

La conversione del contratto nullo risponde a un principio ampiamente tutelato dal nostro ordinamento: la conservazione del contratto. Abbiamo già sottolineato come la legge sia a favore della produzione degli effetti dei contratti e sia contraria alla loro mancata conclusione.

Il contratto nullo può produrre gli effetti di un contratto diverso

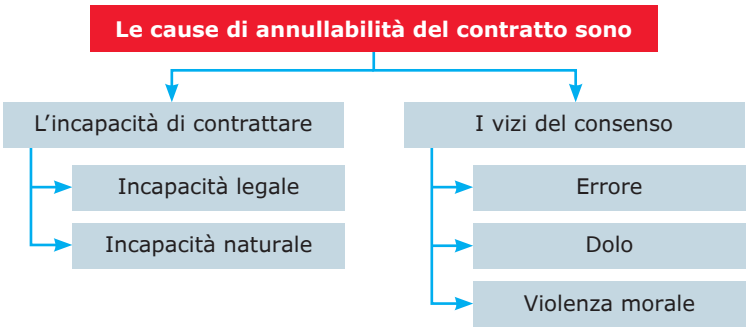
4 Le cause di annullabilità del contratto

NUCLEI ESSENZIALI

L'annullamento del contratto. Come sappiamo, l'annullabilità è un'anomalia meno grave della nullità.

Le principali cause di annullabilità del contratto sono:

- l'incapacità di contrattare di una parte (o di entrambe), che può essere legale o naturale;
- i vizi del consenso che sono l'errore, il dolo e la violenza morale.



L'incapacità di contrattare. L'incapacità di contrattare di una parte (o di entrambe) può essere legale o naturale.

L'incapacità legale. Sono legalmente capaci di contrattare solo coloro che possiedono la capacità di agire. L'incapacità legale di contrattare coincide quindi con l'incapacità di agire. Ci siamo ampiamente occupati dell'argomento nel capitolo A2, per cui ricordiamo solo i punti principali.

L'incapacità legale di contrattare coincide con l'incapacità di agire

Sono totalmente incapaci di agire e, quindi, di contrattare:

- i minori;
- gli infermi totali di mente che siano stati interdetti con una sentenza dell'autorità giudiziaria.

Sono parzialmente incapaci di agire e, quindi, parzialmente incapaci di contrattare:

- i minori che abbiano conseguito l'emancipazione col matrimonio;
- i maggiorenni inabilitati il cui stato «non è talmente grave da far luogo all'interdizione» (art. 415 c.c.).

Stabilisce l'art. 1425 c.c. che «il contratto è annullabile se una delle parti era legalmente incapace di contrattare».

Entriamo nello specifico e vediamo «chi» e «come» può richiedere l'annullamento del contratto.

L'incapacità naturale. Quando si parla di incapacità naturale si fa riferimento a due ipotesi:

- l'incapacità di intendere o di volere del maggiorenne che è affetto da infermità mentale, ma che non è stato né interdetto né inabilitato. Per esempio, Mario Rossi è gravemente malato di mente, ma i suoi genitori hanno sempre rifiutato di richiederne sia l'interdizione sia l'inabilitazione;
- la condizione temporanea e passeggera di incapacità di intendere o di volere nella quale una persona si trova, per una causa transitoria, al momento della stipulazione del contratto (stato di ubriachezza, intossicazione da sostanze stupefacenti, trauma); per esempio, Marco Bianchi è assolutamente sano di mente, ma si trova in uno stato di temporanea incapacità a causa di una «sbornia colossale».

È incapace naturale chi è dotato di capacità legale, ma ha un'incapacità di intendere o di volere (permanente o temporanea)

In questi casi di incapacità naturale, per arrivare all'annullamento del contratto, non è sufficiente provare l'incapacità di intendere o di volere, ma occorrono due ulteriori requisiti: il grave pregiudizio (danno) per l'incapace e la mala fede dell'altro contraente.

Un articolo

I sentimenti dell'interdetto

Il malato mentale rappresenta il tipico caso di interdizione giudiziale. La sua incapacità di agire lo limita sotto il profilo giuridico, ma non può soffocare i suoi sentimenti, le sue emozioni, le sue pulsioni.

Nell'articolo riprodotto (Luigi Accattoli, *Corriere della Sera*, 7 gennaio 2004), è Papa Giovanni Paolo II (1920-2005, proclamato santo il 27 aprile 2014) che rivendica anche per i malati mentali il diritto alla sessualità: non poter contrarre matrimonio non significa non poter amare ed essere amati!

1 Per il Papa, invece, «la dimensione sessuale è una delle dimensioni costitutive della persona la quale, in quanto creata a immagine di Dio Amore, è originariamente chiamata ad attuarsi nell'incontro e nella comunione». È necessario dunque provvedere all'educazione affettivo-sessuale della persona handicappata [*mentale*], «tenendo conto che essa si trova a vivere queste legittime e naturali esigenze in una situazione di svantaggio, che diventa sempre più evidente col passaggio dall'età infantile a quella adulta».

2 L'esclusione dalle nozze delle persone con handicap mentale è affermata – dall'etica cattolica – in base al principio che una persona «lesa nella mente» non può assumere «validamente» gli obblighi del matrimonio.

Giovanni Paolo II (1920-2005), eletto papa nel 1978, è stato beatificato nel 2011 e canonizzato, cioè santificato, nel 2014.

CORRIERE DELLA SERA

Per Wojtyla «non sarebbe degno dell'uomo» dare spazio solo a chi è perfettamente sano. Il viceministro Guidi: una scossa per laici e cattolici

Il Papa: anche l'handicappato mentale ha diritto ad amare ed essere amato

CITTÀ DEL VATICANO — «La persona handicappata ha un bisogno di affetto per lo meno pari a quello di chiunque altro: anch'essa ha bisogno di amare e di essere amata, ha bisogno di tenerezza, di vicinanza, di intimità»: queste bellissime parole le ha dette ieri il Papa, parlando a un simposio vare l'argomento sessuale

«Particolare attenzione - afferma Giovanni Paolo — merita la cura delle dimensioni affettive e sessuali della persona handicappata». È precisa che si tratta di «un aspetto spesso rimosso, o affrontato in modo superficiale e riduttivo, o addirittura ideologico».

infantile a quella adulta».

Giovanni Paolo non dà indicazioni concrete, ma accenna a una pedagogia più sperimentata da ambienti ecclesiali: «Una vita comunitaria intensa e stimolante, un sostegno educativo continuo e discreto, la promozione di contatti amichevoli con persone adeguatamente preparate, l'abitudine ad incanalare le pulsioni e a sviluppare un sano senso del pudore come rispetto della propria intimità personale, riescono spesso a riequilibrare affettivamente il soggetto con handicap mentale e a condurlo a vivere relazioni interpersonali ricche, feconde e appaganti».

Ovviamente qui il Papa non allude al matrimonio e altrettanto ovviamente esclude rapporti sessuali fuori dal matrimonio, che per la morale cattolica sono sempre inaccettabili. Per «relazioni appaganti» — spiegano gli esperti vaticani che partecipano al simposio — intende relazioni di amicizia.

L'esclusione dalle nozze delle persone con handicap mentale è affermata — dall'etica cattolica — in base al principio che una persona «lesa nella mente» non può assumere «validamente» gli obblighi del matrimonio.

Pur con tutti questi limiti, il discorso del Papa «è nuovo e

Il grave pregiudizio per l'incapace. Anzitutto, per arrivare all'annullamento, è necessario provare che dal contratto deriva un grave pregiudizio per l'incapace. Stabilisce infatti l'art. 428 c.c. che gli atti compiuti dall'incapace naturale «possono essere annullati» solo «se ne risulta un grave pregiudizio all'autore».

La mala fede dell'altro contraente. Per l'annullamento del contratto bisogna anche dimostrare la mala fede dell'altro contraente. Bisogna cioè dimostrare che l'altra parte conosceva lo stato di incapacità naturale oppure avrebbe potuto accertarlo utilizzando l'ordinaria diligenza.

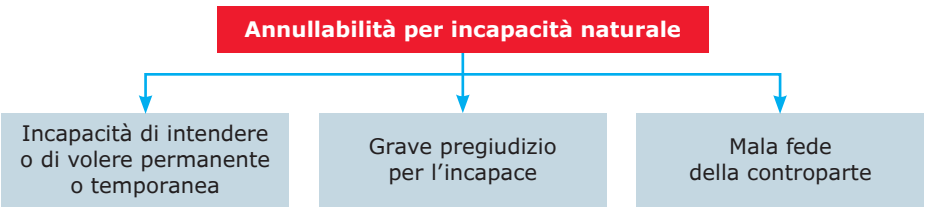
Riprendiamo l'esempio di Marco Bianchi, perfettamente capace di agire, che si trova in uno stato di ubriachezza e, in queste condizioni, vende un quadro a Carlo Verdi per 1000 euro. Il contratto è annullabile se si dimostra:

- che Bianchi ha subito un grave pregiudizio dal contratto, nell'esempio il valore del quadro è di 50 000 euro;
- la mala fede di Verdi che doveva essere in condizione di valutare l'incapacità temporanea di Bianchi.

La protezione della buona fede. Perché tanta prudenza prima di pronunciare l'annullamento del contratto? Il legislatore vuole proteggere quel soggetto che ha stipulato in buona fede un contratto con l'incapace, non essendo a conoscenza dello stato di incapacità di quest'ultimo.

Il contratto stipulato da un incapace naturale è annullabile solo se si prova il grave pregiudizio per l'incapace e la mala fede dell'altro contraente

Un'eccezione a questa regola è rappresentata dalla *donazione*: l'incapacità naturale del donante (chi effettua la donazione), anche se ignota al donatario (chi riceve la donazione), comporta sempre e comunque l'annullabilità del contratto.



I vizi del consenso. Il contratto è annullabile anche per i «vizi del consenso».

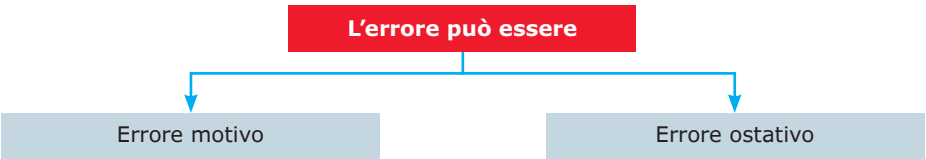
Si ha il vizio del consenso quando esiste la volontà del soggetto di stipulare il contratto ma, durante la formazione di questo, la volontà ha subito un'alterazione, diventando così «viziata». In altre parole, si sono verificati degli eventi che hanno portato il soggetto a concludere un contratto che altrimenti non avrebbe concluso, o che avrebbe concluso in maniera differente.

I vizi del consenso sono:

- l'errore;
- il dolo;
- la violenza morale.

Iniziamo la nostra analisi dall'errore, che può essere errore motivo o errore ostativo.

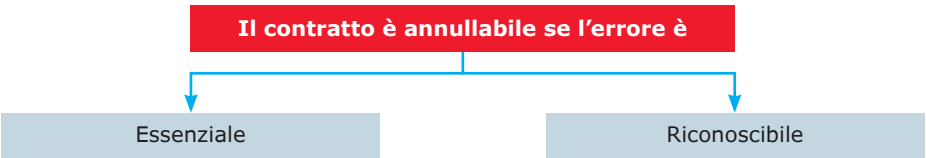
Il contratto è annullabile per i vizi del consenso: l'errore, il dolo e la violenza morale



L'errore motivo. L'errore motivo (o semplicemente «errore») nasce durante la formazione della volontà, prima che questa sia dichiarata all'esterno.

Per portare all'annullamento del contratto l'errore deve avere due requisiti: l'essenzialità e la riconoscibilità.

L'errore motivo sorge durante la formazione della volontà, prima che questa sia dichiarata all'esterno



L'essenzialità dell'errore. L'errore deve essere «essenziale» (**art. 1428 c.c.**), ossia deve essere tale per cui la parte contraente, senza di esso, non avrebbe concluso il contratto.

L'errore è *essenziale* in quattro specifiche ipotesi previste dall'ordinamento:

1. Quando cade «sulla natura o sull'oggetto del contratto» (art. 1429 c.c.); per esempio, Rossi crede di aver stipulato un contratto di vendita e, invece, ha concluso un contratto di locazione.
2. Quando cade «sull'identità dell'oggetto della prestazione ovvero sopra una qualità dello stesso»; per esempio, Rossi crede di aver acquistato un quadro d'autore mentre si tratta solo di una copia;
3. Quando cade «sull'identità o sulle qualità della persona dell'altro contraente, sempre che l'una o le altre siano state determinanti del consenso»; per esempio, Rossi crede di contrattare con Bianchi e invece contratta con Verdi (errore sull'identità). Non basta. Rossi crede di contrattare con una persona ricca, mentre Verdi è in pessime condizioni economiche (errore sulle qualità personali). In questo caso l'errore è essenziale solo quando l'identità o le condizioni personali dell'altro contraente sono «determinanti del consenso». Nell'esempio:

L'errore è essenziale quando la parte, senza di esso, non avrebbe concluso il contratto

- se Rossi vende un orologio a Verdi che paga in contanti, l'errore non è essenziale e il contratto non è annullabile;
- se Rossi vende un appartamento a Verdi con pagamento del prezzo a termine (dopo sei mesi) l'errore diventa essenziale, perché Verdi potrebbe non pagare a causa della sua situazione economica, ignorata da Rossi.

4. Quando, «trattandosi di errore di diritto, è stato la ragione unica o principale del contratto»; per esempio, Rossi ha comprato un terreno per costruire una villa (è il suo unico motivo) perché, per errore, un impiegato gli ha fatto leggere il vecchio Piano regolatore comunale che permetteva di costruire su quel terreno, mentre il nuovo Piano regolatore lo vieta (errore di diritto).

Un banale errore in uno scontrino fiscale non dà luogo a un annullamento del contratto, ma solo a una rettifica, cioè a una correzione dell'importo da pagare.

L'errore di calcolo. Il semplice errore di calcolo «non dà luogo ad annullamento del contratto, ma solo a rettifica» (**art. 1430 c.c.**); in questo caso non è possibile ottenere l'annullamento ma solo una correzione del calcolo.

Per esempio, Rossi compra degli oggetti i cui prezzi sono indicati esattamente nello scontrino, ma il totale è sbagliato: Rossi può solo chiedere di pagare il prezzo totale rettificato.

La riconoscibilità dell'errore. Non è sufficiente, per chiedere l'annullamento del contratto, che l'errore sia essenziale: è necessario che l'errore sia anche «riconoscibile dall'altro contraente». Per esempio, Mario Rossi compra da Marco Bianchi un lotto di terreno per costruire un albergo, ma in seguito scopre che il Piano regolatore gli impedisce di farlo; per chiedere l'annullamento del contratto, Rossi dovrà dimostrare che l'errore era *riconoscibile* dal venditore Bianchi che sapeva della volontà di Rossi di costruire l'albergo.

Per l'annullamento del contratto è necessario che l'errore sia riconoscibile dall'altro contraente

«L'errore si considera riconoscibile quando, in relazione al contenuto, alle circostanze del contratto ovvero alla qualità dei contraenti, una persona di normale diligenza avrebbe potuto rilevarlo» (**art. 1431 c.c.**). Riprendiamo il nostro esempio alla luce del Codice civile, per cui consideriamo il «contenuto», le «circostanze del contratto» e le «qualità dei contraenti». Sono ipotizzabili due soluzioni:

- se le qualità professionali o personali del compratore Rossi non rivelano l'intento di costruire, l'errore sull'edificabilità di un comune terreno agricolo non si può considerare come riconoscibile da parte del venditore Bianchi, e non si può avere l'annullamento del contratto;
- se Rossi è un imprenditore alberghiero, se il terreno si trova in una zona turistica e se il prezzo pagato è decisamente superiore a quello di un terreno agricolo, sarà più facile per Rossi dimostrare che l'errore era riconoscibile da parte del venditore Bianchi e chiedere così l'annullamento del contratto.

L'errore ostativo. L'errore ostativo cade sull'esternazione della volontà e non sulla sua formazione come l'errore motivo.

L'errore ostativo cade sull'esternazione della volontà

Per esempio, Rossi riceve dall'agricoltore Bianchi una lettera in cui gli si propone di acquistare 20 quintali di grano; Rossi non ne ha bisogno ma, per distrazione, scrive «Accetto» sul fax di risposta: esiste una totale divergenza fra la volontà interna («Non accetto») e la dichiarazione esteriore di Rossi («Accetto»).

Il Codice civile equipara l'errore ostativo all'errore motivo; in entrambi i casi è possibile richiedere l'annullamento del contratto, ma tale richiesta può effettuarsi solo se l'errore è riconoscibile dall'altro contraente (Bianchi). In questo caso la legge tutela il destinatario della dichiarazione sbagliata. Nell'esempio Bianchi, avendo ricevuto l'erronea accettazione della proposta da parte di Rossi, e ritenendosi pertanto vincolato dal contratto, potrebbe avere rinunciato a concludere lo stesso contratto con altri soggetti.

Il dolo. Il dolo è un altro vizio del consenso. In questo caso il dolo è il cosiddetto «inganno»: una parte è indotta in errore a causa dei raggiri utilizzati dall'altro contraente oppure da un terzo.

Si ha il dolo quando una parte è indotta in errore dagli inganni utilizzati dall'altro contraente o da un terzo

Si distingue fra il dolo determinante e il dolo incidente.

Tipologie di dolo

- Dolo determinante
- Dolo incidente

Il dolo determinante. Il *dolo determinante* è causa di annullamento del contratto; si ha quando «i raggiri usati da uno dei contraenti sono stati tali che, senza di essi, l'altra parte non avrebbe contrattato (art. 1439 c.c.). In altri termini, il contratto è annullabile solo se in assenza di dolo la parte non lo avrebbe concluso.

Per esempio, Rossi acquista da Bianchi un'automobile usata (il contachilometri segna 30 000 chilometri) al prezzo di 9000 euro; Rossi è però vittima di un inganno, perché Bianchi ha manomesso il contachilometri che nella realtà segnava 70 000 chilometri. Rossi può chiedere l'annullamento del contratto, perché non avrebbe mai acquistato un'automobile con un chilometraggio così alto.

Si ha il dolo determinante quando, senza i raggiri usati da uno dei contraenti, l'altra parte non avrebbe contrattato

Il dolo incidente. Il *dolo incidente* si ha quando la parte danneggiata avrebbe ugualmente contrattato, ma a condizioni diverse; in questo caso il contratto resta valido e il contraente che ha usato i raggiri è tenuto al risarcimento del danno.

Modificando il nostro esempio Rossi, dopo aver scoperto l'inganno, decide di acquistare ugualmente da Bianchi l'automobile usata, ma Rossi ha diritto a un risarcimento del danno quantificato in 4000 euro per cui il prezzo scende da 9000 euro a 5000 euro (9000 euro – 4000 euro = 5000 euro).

Nel dolo incidente il contratto resta valido, ma la parte che ha usato i raggiri è tenuta al risarcimento del danno

I raggiri del terzo. «Quando i raggiri sono stati usati da un terzo, il contratto è annullabile se essi erano noti al contraente che ne ha tratto vantaggio». È sufficiente che il contraente che ha tratto vantaggio dai raggiri del terzo ne fosse a conoscenza: non è richiesta una sua complicità per chiedere l'annullamento.

Per esempio, l'antiquario Rossi riesce a convincere Bianchi a comprare una collana «antica» di proprietà di Verdi: la collana è falsa ed è di scarso valore. Verdi era a conoscenza del raggiro posto in essere dall'antiquario Rossi anche se non vi ha partecipato, per cui il contratto è annullabile.

Il *dolus bonus*. Il *dolus bonus* (dolo buono) consiste nell'accompagnare l'offerta di un bene a un'evidente esagerazione della qualità della propria merce. Il *dolus bonus* è frequente sia nel contratto tra il negoziante e il cliente («questa valigia è indistruttibile!»), sia nella pubblicità («questo medicinale fa passare il mal di testa in un attimo!»).

Il *dolus bonus* non determina l'annullamento del contratto. Una persona di media intelligenza sa che le qualità vantate dal venditore o dal produttore non possono corrispondere alla realtà (nessuna persona «normale» può credere che una valigia sia davvero indistruttibile o che una pillola in un attimo tolga l'emicrania!).

Il contratto è invece annullabile se, oltre a queste esagerazioni, il messaggio promozionale contiene informazioni false per ingannare il consumatore; per esempio, si afferma che il medicinale X contiene una certa vitamina che in realtà non esiste.

Secondo il normale buon senso una pillola non può far passare il mal di testa in un «attimo»: è questo un caso di *dolus bonus*.

La violenza morale. Si ha la *violenza morale* quando si costringe una persona a concludere un contratto sotto la minaccia di «un male ingiusto e notevole» (art. 1435 c.c.).

La violenza morale non fa confusa con la violenza fisica:

- nella violenza fisica manca completamente la volontà del contraente e si ha la nullità del contratto (paragrafo 2);
- nella violenza morale la volontà del contraente esiste ma viene «viziata» dal male minacciato e si ha l'annullabilità del contratto; per esempio, Mario Rossi minaccia di sparare a Marco Bianchi se quest'ultimo non firmerà il contratto di vendita del suo appartamento.

Il male minacciato può essere:

La violenza morale consiste nell'estorcere il consenso di un soggetto con la minaccia di un male notevole e ingiusto

- un male alla persona (o ai suoi familiari), come la minaccia della vita o dell'integrità fisica, o come la minaccia di ledere il diritto alla privacy («se non firmi rivelerò certi particolari della tua vita intima!»);
- un male che minaccia la sicurezza dei beni («se non firmi ti brucio l'automobile!»).

Il male minacciato deve essere «notevole» e «la minaccia deve essere di tale natura da far impressione su una persona sensata, avuto riguardo all'età, al sesso e alla condizione della persona». Si tratta di una valutazione non sempre facile; nell'esempio, Rossi potrebbe difendersi dicendo che scherzava quando minacciava di sparare a Bianchi e che non credeva che Bianchi si spaventasse «come un bambino». Al solito, spetta al giudice esprimere questa valutazione, nel farla il giudice deve tener conto della impressionabilità dell'uomo medio che non è «né Don Abbondio né Superman».

Caratteristiche della violenza morale

- Può essere alla persona o a beni
- Deve trattarsi di un male ingiusto e notevole

La violenza morale del terzo. La violenza morale può provenire sia dall'altro contraente sia da un terzo; stabilisce infatti l'art. 1434 c.c. che «la violenza è causa di annullamento del contratto anche se esercitata da un terzo».

A differenza di quanto visto per il dolo, nel caso della violenza morale non è necessario per chiedere l'annullamento del contratto che la violenza del terzo fosse nota al contraente che ne ha tratto vantaggio.

Il timore riverenziale. «Il solo timore riverenziale non è causa di annullamento del contratto» (art. 1437 c.c.). Il *timore riverenziale* è una situazione di soggezione psicologica nella quale ci si può trovare rispetto a un'altra persona a causa di diversi condizionamenti: il potere dell'altra persona, la sua autorevolezza, la sua ricchezza e così via. In questo caso non è possibile chiedere l'annullamento del contratto, perché una «persona normale» deve trovare la forza psicologica per resistere alle pressioni che provengono da un altro soggetto più potente o più autorevole.

Il timore riverenziale è una soggezione psicologica rispetto a un'altra persona, che non provoca l'annullamento del contratto

5 Le conseguenze dell'annullamento del contratto

La richiesta di annullamento. «L'annullamento del contratto può essere domandato solo dalla parte nel cui interesse è stabilito dalla legge» (art. 1441 c.c.).

Può chiedere l'annullamento, quindi, solo l'incapace (legale o naturale) oppure la parte vittima del vizio del consenso.

La non rilevabilità d'ufficio. A differenza della nullità, l'annullamento non può essere rilevato d'ufficio dal giudice, che può agire solo su domanda della parte legittimata.

La legittimazione ad agire. Rispetto alle persone legittimate ad agire, i vizi del consenso non presentano particolari problemi: potrà chiedere l'annullamento del contratto la persona vittima o di errore o di dolo o di violenza morale.

Più complesso è il discorso relativo all'incapacità.

Anzitutto, il Codice civile precisa che il contraente capace, che ha stipulato un contratto con un incapace di agire, non può richiedere l'annullamento del contratto adducendo come pretesto l'incapacità dell'altro contraente; il motivo è ovvio: l'annullabilità del contratto deve tutelare solo l'incapace.

In secondo luogo, l'annullamento del contratto concluso da un incapace legale può essere domandato al giudice dai seguenti soggetti:

- da chi esercita la potestà sul minore (i genitori o il tutore) o sul minore emancipato (il curatore) o sull'interdetto (i genitori o il tutore) o sull'inabilitato (il curatore);
- dallo stesso minore una volta raggiunta la maggiore età;
- dallo stesso interdetto (o inabilitato) dopo che l'autorità giudiziaria ha revocato lo stato di interdizione (o di inabilitazione);
- dagli eredi del minore.

Va precisato che il contratto stipulato direttamente dal minore non può essere annullato «se il minore ha con raggiri occultato la sua età» (**art. 1426 c.c.**); ipotizziamo che il minore abbia falsificato la carta di identità inducendo in errore l'altra parte: il contratto resta valido e nulla possono fare i genitori o il tutore.

L'annullamento del contratto può essere chiesto solo dalla parte nel cui interesse è previsto dalla legge.

La prescrizione. Mentre l'azione di nullità non è prescrivibile, l'azione di annullamento è soggetta al termine di prescrizione di cinque anni.

A seconda dei casi cambia però il termine di decorrenza della prescrizione:

- quando l'annullabilità dipende da vizio del consenso o da incapacità legale, il termine decorre dal giorno in cui è «cessata la violenza», o è «stato scoperto l'errore o il dolo», oppure da quando è «cessato lo stato d'interdizione o d'inabilitazione», oppure il minore ha «raggiunto la maggiore età»;
- negli altri casi il termine decorre dal «giorno della conclusione del contratto» (**art. 1442 c.c.**).

Gli effetti dell'annullamento tra le parti. Come la sentenza di nullità, la sentenza di annullamento opera retroattivamente tra le parti, elimina tutti gli effetti del contratto e riproduce la situazione giuridica esistente prima della sua conclusione: fra le parti si considera come se il contratto non fosse mai stato concluso.

L'annullamento del contratto opera retroattivamente fra le parti

Ne consegue che il contraente che ha ricevuto una prestazione per mezzo di un contratto annullato è tenuto a restituirla.

Gli effetti dell'annullamento rispetto ai terzi. Mentre la sentenza di nullità opera retroattivamente anche rispetto ai terzi, nel caso dell'annullamento il Codice civile distingue fra il terzo in buona fede e il terzo in mala fede.

L'annullabilità, infatti, «non pregiudica i diritti acquistati a titolo oneroso dai *terzi in buona fede*» (**art. 1445 c.c.**). Per esempio, Mario Rossi non dovrà restituire l'immobile comprato in buona fede da Marco Bianchi, che lo aveva ottenuto da Carlo Verdi sulla base di un contratto annullato per errore.

Invece, la sentenza che dichiara l'annullamento del contratto opera retroattivamente nei confronti dei *terzi in mala fede*, che conoscevano la causa di annullabilità del contratto. Nell'esempio, Rossi dovrà restituire l'immobile se era a conoscenza del contratto annullato per errore.

La convalida del contratto annullabile. A differenza del contratto nullo, il contratto annullabile è *sanabile* mediante convalida. Il contratto affetto da una causa di annullabilità può quindi essere convalidato, con la conseguenza di impedire l'azione di annullamento. La convalida del contratto annullabile può essere espressa o tacita.

Il contratto annullabile è sanabile mediante convalida

La dichiarazione *espressa* di convalida deve provenire «dal contraente al quale spetta l'azione di annullamento» (art. 1444 c.c.); nella dichiarazione di convalida devono essere citati precisamente sia il contratto sia il motivo di annullabilità.

Si ha la convalida *tacita* «se il contraente al quale spettava l'azione di annullamento» ha dato volontariamente esecuzione al contratto «pur conoscendo il motivo di annullabilità».

Nullità del contratto	Annullabilità del contratto
Può essere richiesta da chiunque ne abbia interesse	Può essere richiesta solo da chi è legittimato
È rilevabile d'ufficio dal giudice	Non è rilevabile d'ufficio dal giudice
Non è soggetta a prescrizione	È soggetta a prescrizione quinquennale

6 La rescissione del contratto

NUCLEI ESSENZIALI

Lo squilibrio fra le prestazioni. Come si è visto nel capitolo E1, i *contratti a prestazioni corrispettive* sono solitamente caratterizzati da prestazioni economicamente equivalenti (quello che una parte dà ha più o meno lo stesso valore di quello che riceve).

Un contratto può però nascere economicamente squilibrato, senza che questo fatto interessi il diritto, che tutela il principio dell'autonomia contrattuale. Per esempio se, in una vendita, Mario Rossi paga 400 000 euro a Marco Bianchi un appartamento che vale solo 300 000 euro, il diritto non interviene: Rossi, in piena autonomia contrattuale, potrebbe aver pagato una cifra più elevata perché quell'appartamento è l'unico confinante con quello dell'anziana madre, oppure perché abitava in quella zona da bambino e così via.

La nozione di rescissione. A questa regola generale si applica un'eccezione, che si ha quando lo squilibrio delle prestazioni deriva dal fatto che un contraente più forte ha imposto le sue condizioni a un contraente più debole. Si tratta di un'imposizione che il diritto non può tollerare; in questo caso la parte più debole può chiedere lo scioglimento del contratto, cioè può chiedere la *rescissione*.

La causa che porta alla rescissione è un'*anomalia congenita* del contratto, rappresentata appunto da un ingiusto squilibrio delle prestazioni.

La rescissione del contratto si può avere quando il contraente più forte ha imposto le sue condizioni al contraente più debole

Le tipologie di rescissione. La rescissione può essere di due specie:
- la rescissione del contratto concluso in stato di pericolo;
- la rescissione del contratto concluso in stato di bisogno.

Vediamo le due ipotesi.

La rescissione del contratto concluso in stato di pericolo. La rescissione del contratto concluso in stato di pericolo è possibile nel caso in cui una parte abbia assunto «obbligazioni a condizioni inique», cioè caratterizzate da una notevole sproporzione tra il valore di ciò che la parte ha dato e il valore di ciò che ha ricevuto, per la necessità, nota alla controparte, di «salvare sé o altri dal pericolo attuale di un danno grave alla persona» (art. 1447 c.c.).

Per chiedere al giudice la rescissione del contratto sono quindi necessari tre elementi:
- la sproporzione tra le prestazioni;
- l'esistenza di un pericolo attuale alla persona;
- la conoscenza della situazione di pericolo da parte dell'altro contraente.

Per esempio Mario Rossi deve essere operato; l'intervento è difficile e Rossi, terrorizzato, si rivolge al noto chirurgo Marco Bianchi che, vedendolo spaventato, chiede a Rossi per effettuare l'operazione la cifra di 50 000 euro, mentre il suo normale onorario non supera gli 8000 euro. Rossi accetta senza problemi: la salute prima di tutto!

La rescissione per stato di pericolo è possibile quando una parte ha assunto obbligazioni inique per la necessità, nota alla controparte, di salvare sé o altri dal pericolo di un danno grave alla persona

Siamo di fronte a un tipico esempio di contratto concluso in stato di pericolo: il dottor Bianchi ha approfittato della situazione. Dopo la positiva conclusione dell'operazione, Rossi si rivolge al giudice per chiedere la rescissione del contratto stipulato col dottor Bianchi perché concluso in stato di pericolo: il giudice dà ragione a Rossi.

L'art. 1447 c.c. prevede che il giudice può «assegnare un equo compenso all'altra parte per l'opera prestata»; nell'esempio, il giudice stabilisce che Rossi deve pagare al dottor Bianchi l'«equo compenso» di 8000 euro per l'operazione effettuata.

Una persona può stipulare con un chirurgo un contratto in stato di pericolo se il chirurgo richiedesse per l'intervento una somma eccessiva, approfittando dello stato di apprensione del paziente.

La rescissione del contratto concluso in stato di pericolo è possibile per

- La sproporzione tra le prestazioni
- L'esistenza di un pericolo attuale alla persona
- La conoscenza della situazione di pericolo da parte dell'altro contraente

La rescissione del contratto concluso in stato di bisogno. Un contratto si considera concluso in stato di bisogno «se vi è sproporzione tra la prestazione di una parte e quella dell'altra, e la sproporzione è dipesa dallo stato di bisogno di una parte, del quale l'altra ha approfittato per trarne vantaggio», in questo caso «la parte danneggiata può domandare la rescissione del contratto» (**art. 1448 c.c.**); in questa ipotesi si parla anche di *rescissione per lesione*.

La rescissione per stato di bisogno è possibile se la sproporzione tra le prestazioni dipende dalla situazione di bisogno di una parte, di cui l'altra parte ha approfittato

Per esempio, l'imprenditore Carlo Verdi si trova in una grave crisi economica e ha assolutamente bisogno di 700 000 euro per pagare i creditori più insistenti. Per questo motivo Verdi decide di vendere, o meglio di svendere, per 700 000 euro la sua splendida villa all'«amico» Stefano Neri, che ben conosce le difficoltà di Verdi e se ne approfitta (la villa di Verdi vale 2 milioni di euro). Dopo qualche mese, essendo migliorata la sua situazione economica, l'imprenditore Verdi chiede, e ottiene, dal giudice la rescissione del contratto di vendita della villa a Neri, dimostrando che è stato concluso in stato di bisogno.

La legge utilizza un criterio oggettivo per verificare, caso per caso, se esiste una sproporzione fra le prestazioni tale da generare uno stato di bisogno. Secondo il Codice civile una parte può chiedere la rescissione per lesione quando ha ricevuto una prestazione che è inferiore alla metà del valore reale della prestazione stessa.

Nell'esempio Verdi ottiene la rescissione del contratto, perché il valore della prestazione ricevuta da Verdi (700 000 euro) è meno della metà del valore reale della prestazione (2 milioni di euro).

Va precisato che la rescissione per lesione non può essere domandata per i contratti aleatori.

La rescissione del contratto concluso in stato di bisogno è possibile per

- La sproporzione tra le prestazioni
- Il notevole bisogno economico di una parte
- L'altra parte ha approfittato del bisogno economico

L'offerta di modificazione del contratto. È possibile evitare la rescissione del contratto. «Il contraente contro il quale è domandata la rescissione può evitarla offrendo una modificazione del contratto sufficiente per ricondurlo a equità» (**art. 1450 c.c.**): il contratto modificato, e ritornato equo, resta quindi valido.

Il contraente contro cui è domandata la rescissione può evitarla, offrendo una modifica tale da rendere equo il contratto

Riprendendo i nostri due esempi:

- nella rescissione del contratto concluso in stato di pericolo, il dottor Bianchi deve chiedere al paziente Rossi di modificare il contratto, in modo da prevedere il normale onorario di 8000 euro per l'operazione: il dottor Bianchi deve restituire a Rossi la somma di 42 000 euro (50 000 euro pagati – 8000 euro = 42 000 euro);

- nella rescissione del contratto concluso in stato di bisogno, Neri deve chiedere a Verdi di modificare il contratto di vendita, in modo da fissare in 2 milioni di euro il prezzo della villa: Neri deve dare a Verdi la somma di 1 milione e 300 000 euro (2 milioni di euro – 700 000 euro pagati = 1 milione e 300 000 euro).

La prescrizione dell'azione di rescissione. La parte che ha concluso il contratto in stato di pericolo o di bisogno deve chiedere l'azione di rescissione entro un anno dalla conclusione del contratto.

7 La risoluzione del contratto

NUCLEI ESSENZIALI

La nozione di risoluzione. Nei contratti a prestazioni corrispettive alla prestazione di una parte corrisponde la controprestazione dell'altra parte.

Dopo la stipulazione del contratto può però accadere che, per vari motivi, una delle due prestazioni non venga eseguita: o una parte è inadempiente, oppure la prestazione di una parte è diventata impossibile, oppure la prestazione di una parte è diventata eccessivamente onerosa. In questi casi la «parte non inadempiente» può chiedere la risoluzione del contratto, cioè il suo scioglimento.

La rescissione e la risoluzione non vanno confuse, perché:

- nel caso della rescissione lo scioglimento può essere richiesto per un'anomalia già presente «al momento» della stipulazione del contratto;
- nel caso della risoluzione lo scioglimento può essere richiesto per eventi che si sono verificati «dopo» la stipulazione del contratto.

Un'altra precisazione. Perché parliamo di «parte non inadempiente»? Non sarebbe più semplice chiamarla «parte adempiente»? No. Perché non è detto che la «parte non inadempiente» abbia già eseguito la sua prestazione: il contratto potrebbe obbligarla a eseguire la prestazione in un momento successivo.

La risoluzione del contratto si può avere quando una delle due prestazioni non viene eseguita, a causa di eventi avvenuti dopo la stipulazione

La differenza fra rescissione e risoluzione

Gli effetti della risoluzione. La risoluzione ha effetti diversi tra le parti e rispetto ai terzi. In particolare:

- tra le parti la risoluzione del contratto «ha effetto retroattivo» (art. 1458 c.c.), ossia decorre dalla data del contratto;
- rispetto ai terzi, invece, l'effetto retroattivo della risoluzione non si produce: il terzo che ha acquistato dei diritti da una delle parti di un contratto poi risolto, li mantiene nonostante la risoluzione.

Le cause della risoluzione del contratto. Il Codice civile prevede tre cause di risoluzione del contratto a prestazioni corrispettive:

- la risoluzione per inadempimento;
- la risoluzione per impossibilità sopravvenuta della prestazione;
- la risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta della prestazione.

8 La risoluzione per inadempimento

NUCLEI ESSENZIALI

L'importanza «non scarsa» dell'inadempimento. Abbiamo già trattato l'inadempimento delle obbligazioni nel capitolo D2.

«Il contratto non si può risolvere se l'inadempimento di una delle parti ha scarsa importanza, avuto riguardo all'interesse dell'altra» (art. 1455 c.c.). In altre parole, è necessario che l'inadempimento di una parte abbia una rilevanza tale da giustificare la mancata controprestazione dell'altra parte.

In alcuni casi è la legge a stabilire quando l'inadempimento di una parte è di scarsa importanza e non legittima la risoluzione del contratto; negli altri casi è il giudice a stabilire quando l'inadempimento si debba considerare di importanza «non scarsa».

La risoluzione del contratto non è possibile se l'inadempimento ha scarsa importanza

La risoluzione per inadempimento può assumere due forme:
- la risoluzione giudiziale;
- la risoluzione stragiudiziale.

Risoluzione per inadempimento
- L'inadempimento deve essere di non scarsa importanza
- Può essere giudiziale o stragiudiziale

La risoluzione giudiziale. La risoluzione giudiziale è pronunciata dal giudice nel caso di inadempimento di non scarsa importanza.

La risoluzione giudiziale è pronunciata dal giudice nel caso di inadempimento di non scarsa importanza

Se una delle parti di un contratto a prestazioni corrispettive non adempie la propria obbligazione, la parte non inadempiente può agire in giudizio scegliendo fra due possibilità:
- può chiedere l'adempimento del contratto;
- può chiedere la risoluzione del contratto.

Se decide di chiedere l'*adempimento*, la parte chiede al giudice di condannare l'inadempiente a eseguire la prestazione dovuta e, nello stesso tempo, si impegna di eseguire la propria, se già non l'ha eseguita. La parte che ha chiesto l'adempimento può sempre «cambiare idea» e domandare la risoluzione del contratto.

La risoluzione giudiziale
- Necessità di rivolgersi al giudice
- Si può richiedere l'adempimento e poi la risoluzione
- Si può richiedere direttamente solo la risoluzione

Se decide di chiedere al giudice la *risoluzione* del contratto, la parte vuole essere sollevata dall'eseguire la propria prestazione o, se l'ha già eseguita, vuole chiederne la restituzione.

Mentre la risoluzione può essere domandata anche quando è stato chiesto l'adempimento, non è possibile il caso opposto: «non può più chiedersi l'adempimento quando è stata domandata la risoluzione» (**art. 1453 c.c.**).

Per esempio, Mario Rossi stipula un contratto di vendita del suo appartamento con Marco Bianchi per la somma di 500 000 euro. Bianchi adempie la sua prestazione e versa i 500 000 euro, mentre Rossi non dà alcun segno di voler lasciare l'appartamento. Bianchi si rivolge al giudice e può scegliere fra:
- chiedere l'adempimento di Rossi che deve dare l'appartamento; in questo caso Bianchi può, in un secondo momento, chiedere la risoluzione del contratto;
- chiedere la risoluzione del contratto stipulato con Rossi, che deve restituire i 500 000 euro; in questo caso Bianchi non può più chiedere l'adempimento di Rossi.

Come vedremo, in entrambi i casi, Rossi è tenuto anche al risarcimento del danno nei confronti di Bianchi.

La risoluzione stragiudiziale. La risoluzione stragiudiziale permette di arrivare alla risoluzione del contratto rapidamente, senza la necessità di un provvedimento giudiziario, e può avvenire attraverso tre forme: la diffida ad adempiere, la clausola risolutiva espressa e il termine essenziale.

Con la risoluzione stragiudiziale si arriva rapidamente alla risoluzione del contratto

La *diffida ad adempiere* si ha quando la parte non inadempiente intima per iscritto all'altra parte di adempiere «in un congruo termine, con dichiarazione che, decorso inutilmente detto termine, il contratto s'intenderà senz'altro risoluto» (art. 1454 c.c.). Decorso tale termine senza che sia stato adempiuto, il contratto è risolto di diritto, senza la necessità di alcun intervento del giudice.

Le forme della risoluzione stragiudiziale
- Diffida ad adempiere
- Clausola risolutiva espressa
- Termine essenziale

La *clausola risolutiva espressa* può essere inclusa nel contratto dalle parti al momento della stipulazione. Con essa i contraenti dichiarano esplicitamente che il contratto si risolverà nell'ipotesi in cui una parte sia inadempiente. Anche in questo caso la risoluzione si verifica di diritto, senza la necessità di rivolgersi al giudice quando, in caso di inadempimento, «la parte interessata dichiara all'altra che intende valersi della clausola risolutiva» (art. 1456 c.c.).

Se prevede un *termine essenziale* per l'adempimento, il contratto è risolto di diritto alla scadenza del termine stesso, a meno che la parte interessata, entro tre giorni,

dichiari alla parte inadempiente di volere «l'esecuzione nonostante la scadenza del termine» (art. 1457 c.c.).

L'eccezione di inadempimento. La corrispettività che deve esistere fra le prestazioni contrattuali legittima anche la cosiddetta *eccezione di inadempimento*.

Nei contratti con prestazioni corrispettive, ciascuno dei contraenti può rifiutarsi di adempiere la sua obbligazione «se l'altro non adempie o non offre di adempiere contemporaneamente alla propria» (art. 1460 c.c.).

L'eccezione di inadempimento viene comunemente riassunta con l'espressione «all'inadempiente non si deve adempiere». Per esempio, se il negoziante Mario Rossi acquista dal grossista Marco Bianchi degli abiti al prezzo di 20 000 euro, Rossi è legittimato a non dare i 20 000 euro se Bianchi non consegna gli abiti alla scadenza pattuita.

Nei contratti con prestazioni corrispettive, ogni parte può rifiutarsi di adempiere la sua obbligazione se l'altra non adempie

Il risarcimento del danno. Nei contratti con prestazioni corrispettive il contraente inadempiente è sempre tenuto a risarcire il danno provocato all'altra parte, che può essere:

- il danno per il ritardo, se la parte ha eseguito in ritardo la prestazione;
- il danno per la risoluzione del contratto, se questa è stata chiesta come conseguenza per l'inadempimento.

Il contraente che chiede il risarcimento del danno deve provare:

- di avere subito un danno per l'inadempimento o per il ritardo nell'adempimento;
- l'ammontare del danno subito.

La parte inadempiente è sempre tenuta a risarcire il danno causato alla controparte

La clausola penale. La legge offre ai contraenti degli strumenti che permettono di garantirsi preventivamente dall'inadempimento della controparte: la clausola penale e la caparra.

Con la *clausola penale* (o semplicemente *penale*) «si conviene che, in caso d'inadempimento o di ritardo nell'adempimento, uno dei contraenti è tenuto a una determinata prestazione»; in questo modo la penale «ha l'effetto di limitare il risarcimento alla prestazione promessa» ed «è dovuta indipendentemente dalla prova del danno» (art. 1382 c.c.).

Il contratto, quindi, può prevedere una penale, che generalmente consiste in una determinata somma di denaro. La penale produce due effetti:

- limita il risarcimento del danno all'ammontare della cifra pattuita;
- esonera dall'onere di provare il danno.

Per esempio, la rockstar Frank Jordan firma con l'impresario Mario Rossi un contratto per un concerto nello stadio di una grande città italiana; il contratto prevede per Jordan un compenso di 600 000 euro e una penale di 1 milione di euro:

- se effettua il concerto, Jordan riceve 600 000 euro;
- se, in assenza di validi motivi, non effettua il concerto, Jordan non riceve i 600 000 euro e deve pagare all'impresario Rossi la penale di 1 milione di euro.

Gli organizzatori dei grandi concerti spesso fanno firmare delle penali agli artisti per evitare clamorose defezioni.

Clausola penale

- È versata solo in caso di inadempimento o di ritardo
- Limita il risarcimento del danno all'ammontare della somma pattuita
- Esonera dall'onere di provare il danno

La caparra confirmatoria. La caparra può essere confirmatoria o penitenziale.

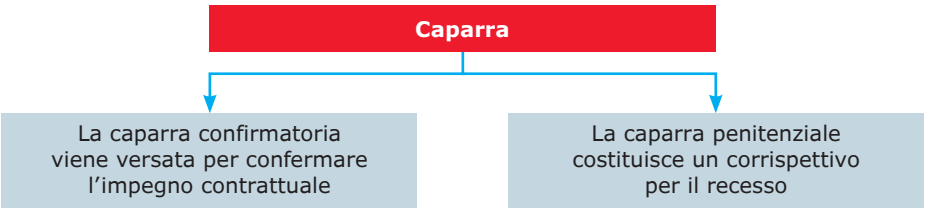
La *caparra confirmatoria* è una somma di denaro che una parte versa all'altra nel momento della conclusione del contratto, per confermare l'impegno contrattuale assunto. Per esempio, Rossi acquista un appartamento da Bianchi al prezzo di 300 000 euro; al momento della conclusione del contratto Rossi versa a Bianchi la somma di 20 000 euro a titolo di caparra confirmatoria.

Il Codice civile prevede tre ipotesi:

- «la caparra, in caso di adempimento» deve essere «imputata alla prestazione dovuta». Nell'esempio, il compratore Rossi deve ancora versare al venditore Bianchi la somma di 280 000 euro (300 000 euro – 20 000 euro di caparra = 280 000 euro);
- «se la parte che ha dato la caparra è inadempiente, l'altra può recedere dal contratto, ritenendo la caparra». Nell'esempio, poiché il compratore Rossi è inadempiente, il venditore Bianchi può recedere dal contratto e tenere i 20 000 euro di caparra;
- «se inadempiente è invece la parte che l'ha ricevuta, l'altra può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra» (art. 1385 c.c.); nell'esempio, poiché il venditore Bianchi è inadempiente, il compratore Rossi può recedere dal contratto e può esigere la somma di 40 000 euro da Bianchi (il doppio dei 20 000 euro di caparra).

Bisogna sottolineare che l'avere dato o ricevuto una caparra non determina la rinuncia ad agire per l'adempimento o per la risoluzione, né comporta la rinuncia a chiedere il risarcimento del danno.

La caparra penitenziale. *La caparra penitenziale* è una specie di «prezzo», previsto dal contratto, che una parte paga per poter recedere. La caparra penitenziale è già determinata come corrispettivo del recesso al momento della conclusione del contratto: in caso di recesso, il recedente perde la caparra data o deve dare il doppio di quella ricevuta.



9 La risoluzione per impossibilità sopravvenuta

NUCLEI ESSENZIALI

L'impossibilità sopravvenuta della prestazione di una parte determina la risoluzione del contratto e fa cadere il diritto alla controprestazione

L'impossibilità sopravvenuta della prestazione. Come si è visto nel capitolo D2, l'impossibilità sopravvenuta della prestazione per causa non imputabile al debitore determina l'estinzione dell'obbligazione. L'impossibilità sopravvenuta della prestazione di una parte determina la risoluzione del contratto e, di conseguenza, si estingue anche l'obbligazione dell'altra parte.

Ipotizziamo che il pittore Rossi stipuli un contratto con Bianchi in cui si obbliga a vendergli un determinato quadro in cambio di 10 000 euro; successivamente, se il quadro brucia e l'obbligazione del pittore Rossi (dare quel determinato quadro) si estingue perché è diventata impossibile, si ha la risoluzione del contratto e anche la controprestazione di Bianchi (dare 10 000 euro) è estinta.

La risoluzione del contratto opera di diritto. La risoluzione per impossibilità sopravvenuta della prestazione opera di diritto; ciò significa che la controparte non deve promuovere alcun giudizio per legittimare il rifiuto della controprestazione. Nell'esempio Bianchi, per evitare di pagare la controprestazione di 10 000 euro, non deve rivolgersi al giudice: il contratto è risolto di diritto.

L'impossibilità parziale della prestazione. Quando la prestazione di una parte è divenuta solo parzialmente impossibile, l'altra parte ha due possibilità:

- può ridurre la propria prestazione;
- può recedere dal contratto «qualora non abbia un interesse apprezzabile all'adempimento parziale» (art. 1464 c.c.).

Risoluzione per impossibilità sopravvenuta della prestazione

- Il presupposto è che la prestazione sia impossibile per una delle parti
- Cade il diritto alla controprestazione
- Opera di diritto

10 La risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta

NUCLEI ESSENZIALI

Può richiedere la risoluzione del contratto la parte che deve eseguire una prestazione diventata eccessivamente onerosa per fatti imprevedibili

L'eccessiva onerosità sopravvenuta. Come sappiamo nei contratti a prestazioni corrispettive, per rispettare il principio dell'autonomia contrattuale, non necessariamente le prestazioni economiche devono essere equivalenti. A volte, però, il diritto deve intervenire su questi squilibri fra le prestazioni, come avviene nel caso della risoluzione del contratto per eccessiva onerosità sopravvenuta della prestazione.

Nel tempo intercorrente fra la conclusione del contratto e quello dell'esecuzione di una delle prestazioni, può accadere che sopraggiungano «avvenimenti straordinari e imprevedibili», per effetto dei quali «la prestazione di una delle parti è divenuta eccessivamente onerosa» rispetto alla prestazione dell'altra parte; in questo caso si parla appunto di *eccessiva onerosità sopravvenuta*.

La parte che deve eseguire la prestazione diventata eccessivamente onerosa può richiedere la «risoluzione del contratto». L'altra parte, se vuole evitare la risoluzione, può offrire «di modificare equamente le condizioni del contratto» (art. 1467 c.c.).

Dipinto del pittore americano Joe Burns dedicato ai campi petroliferi del Nord Dakota.

Gli avvenimenti straordinari e imprevedibili. In quali casi si può parlare di uno squilibrio fra le prestazioni dovuto a «eventi straordinari e imprevedibili»? Stabilirlo non è facile, ma è necessario perché «la risoluzione non può essere domandata se la sopravvenuta onerosità rientra nell'alea normale del contratto».

Prendiamo come esempio il prezzo del petrolio. Un aumento del prezzo del petrolio «rientra nell'alea normale del contratto», perché fa parte dei rischi che ogni imprenditore assume quando decide di concludere un contratto. Al contrario rientra sicuramente fra gli «eventi straordinari e imprevedibili» l'aumento del prezzo del petrolio del 400% che si ebbe fra l'ottobre e il dicembre del 1973, a seguito della guerra del Kippur fra arabi e israeliani.

L'onerosità sopravvenuta deve essere eccessiva. L'onerosità sopravvenuta deve essere *eccessiva*, cioè deve consistere in un squilibrio tra il valore delle due prestazioni talmente forte da rendere il contratto iniquo per una delle parti.

Per ottenere la risoluzione del contratto, la parte interessata si rivolge a un giudice che deve valutare l'entità dello squilibrio e stabilire se l'onerosità sopravvenuta sia eccessiva o meno.

Risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta

- Il presupposto è un forte squilibrio sopravvenuto nelle prestazioni per eventi straordinari e imprevedibili
- Necessità della sentenza del giudice
- Possibilità di modificare le condizioni contrattuali riconducendole a equità

CAPITOLO

B2 Storia del pensiero economico

NUCLEI ESSENZIALI

- Il mercantilismo e la fisiocrazia
- L'economia classica: Smith, Ricardo e Malthus
- La teoria marxiana
- Il marginalismo e la teoria keynesiana

A te la parola! 15 minuti

Lo scambio di merci dei mercantilisti inglesi fra il 1600 e il 1700, l'agricoltura come fonte di ricchezza della fisiocrazia francese all'inizio del 1700, la divisione in classi e del lavoro della scuola classica tra il 1700 e il 1800.

→ *Approfondisci il contesto storico che fa da sfondo a queste teorie e rifletti sulla diversa concezione dell'origine della ricchezza nelle varie scuole.*

Con l'aiuto dell'insegnante e in piccoli gruppi prova a esporre il tuo punto di vista.

1 Il mercantilismo

NUCLEI ESSENZIALI

Le scoperte geografiche. Il termine *mercantilismo* deriva dall'importanza assegnata allo scambio da questa scuola economica. Il mercantilismo, che si sviluppa fra il XVII e il XVIII secolo, accompagna l'espansione del commercio internazionale britannico, legata alle scoperte geografiche dell'epoca.

Il pensiero mercantilista non rappresenta un modello economico organico, ma è costituito da un complesso di teorie formulate in diversi Paesi, che toccano vari fenomeni economici: dallo scambio internazionale alla politica estera.

La ricchezza è nello scambio. Le importazioni sono i beni che un Paese acquista dall'estero, mentre le esportazioni sono i beni che un Paese vende all'estero.

I mercantilisti notano che, nel sistema economico, non esiste alcun automatismo in grado di rendere il valore delle importazioni uguale al valore delle esportazioni.

Poiché, all'epoca, l'*oro* rappresenta l'unico mezzo di pagamento accettato sui mercati internazionali, ne consegue che:

- se le importazioni superano le esportazioni si ha un *disavanzo* (*deficit*) nella Bilancia commerciale, che deve essere pagato in oro: un disavanzo porta a una diminuzione della quantità di oro;
- se le esportazioni superano le importazioni si ha un *avanzo* (*surplus*) che viene pagato in oro: un avanzo porta a un aumento della quantità di oro.

Poiché, all'aumentare della quantità di merce esportata, aumenta la quantità di oro posseduta, lo Stato deve espandere i propri traffici internazionali per aumentare le sue riserve auree.

L'origine della ricchezza sta nello scambio, perché solo grazie a esso lo Stato riesce ad accumulare oro

La politica dei dazi. Per diminuire le importazioni e aumentare le esportazioni, i mercantilisti sono favorevoli a un politica statale *protezionista*, in grado di proteggere la produzione interna dalla concorrenza estera. In particolare, i mercantilisti teorizzano una *politica dei dazi*, cioè di imposte applicate ai prodotti esteri nel momento in cui entrano nel territorio nazionale: il dazio si aggiunge al prezzo del bene importato, e lo fa aumentare.

I mercantilisti sono favorevoli a una politica statale protezionista

I dazi avevano un doppio effetto positivo: scoraggiavano le importazioni, perché aumentava il prezzo dei prodotti esteri, e facevano aumentare l'oro nelle casse dello Stato, grazie ai dazi incassati.

I mercantilisti affermano che il prelievo fiscale non deve gravare sul ceto mercantile, perché da questo dipende la ricchezza dello Stato.

L'espansione coloniale. I mercantilisti sono favorevoli all'espansione coloniale. Le colonie rappresentavano sia uno sbocco per i prodotti finiti, sia un serbatoio per il rifornimento di materie prime e di metalli preziosi; va però ricordato che, per impadronirsi dei giacimenti delle terre conquistate, i colonialisti non esitarono a sterminare intere popolazioni indigene.

L'incremento demografico. I mercantilisti sono anche favorevoli a una politica di incremento demografico, perché sostengono che questo permette allo Stato di usufruire di molti lavoratori e di molti soldati, necessari per mantenere un'imponente struttura militare.

Mappa portoghese dell'Oceano Atlantico meridionale del XVI secolo: all'ampliamento delle conoscenze geografiche dell'epoca è legato lo sviluppo del mercantilismo.

2 La fisiocrazia

NUCLEI ESSENZIALI

La ricchezza è nella terra. All'inizio del XVIII secolo, la struttura economica della Francia è ancora basata sull'agricoltura. Questa economia preindustriale favorisce la nascita della fisiocrazia (parola che nasce dall'unione dei termini di origine greca *phýsis* = natura e *crazia* = superiorità, e significa «superiorità della natura»).

La fisiocrazia sostiene che l'unica fonte di ricchezza è la produzione agricola

L'opera fondamentale del pensiero fisiocratico è il *Tableau économique* (1758) di François Quesnay (1694-1774), filosofo e medico della corte di Luigi XIV (il «Re Sole»).

La scuola fisiocratica concentra la sua analisi sulla distribuzione della ricchezza, individuandone l'unica fonte nella produzione agricola: solo la terra dà ricchezza.

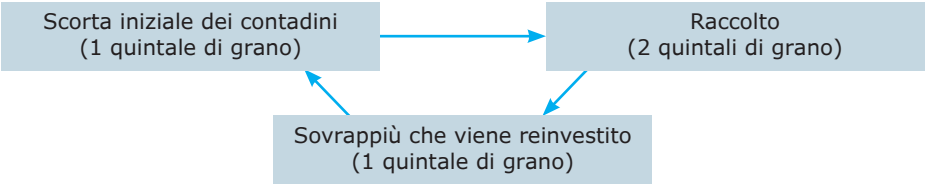
Il prodotto netto. Il *Tableau économique* rappresenta il primo esempio di modello economico, e interpreta la ricchezza come un flusso di merci sia nel processo produttivo sia in quello distributivo.

Il prodotto netto è ciò che resta dal processo produttivo, dopo aver reintegrato tutti i fattori produttivi

Per semplificare, i fisiocratici prendono in considerazione la produzione del grano nel corso di un anno. Il modello prevede che, all'inizio dell'anno, i contadini abbiano una scorta di grano tale da fornire loro sia il sostentamento, sia la semente necessaria per dar vita al processo produttivo agricolo. I contadini coltivano la terra e, alla fine dell'anno, il grano raccolto è il doppio della scorta iniziale: la produzione agricola non solo ha permesso di coprire i costi, ma ha generato un *prodotto netto* (chiamato *sovrappiù*), che affluisce ai proprietari terrieri sotto forma di rendita. Una volta acquisito dai proprietari, il prodotto netto viene reimpiegato nel processo produttivo, e riparte quel flusso circolare della ricchezza appena descritto.

L'idea del prodotto netto pone le basi per la teoria del profitto che, come vedremo, verrà poi elaborata dagli economisti classici.

Il flusso circolare della ricchezza nel modello fisiocratico



La divisione in classi. Nel modello fisiocratico troviamo il primo tentativo di dividere la società in classi, che sono rappresentate:

- dalla classe produttiva;
- dalla classe sterile;
- dalla classe dei proprietari terrieri.

La classe produttiva. I contadini formano la *classe produttiva*, così definita perché è la sola che riesce a ottenere un prodotto finale superiore ai costi: la produzione di grano, oltre ad assicurare il sostentamento dei contadini, garantisce la formazione del sovrappiù.

La classe sterile. Gli artigiani, che producono manufatti, sono considerati *classe sterile*, perché non creano il sovrappiù, ma si limitano a trasformarlo.

La classe sterile ricava dalla vendita dei manufatti il necessario per sostentarsi e per produrre altri manufatti; per esempio un sarto, col ricavato della vendita degli abiti, si alimenta e mantiene in efficienza i suoi utensili e le sue scorte (forbici, stoffa).

Il lavoro degli artigiani è utile alla società, ma viene considerato «sterile» perché non produce sovrappiù: ciò che gli artigiani ricavano è il valore esatto del loro prodotto.

L'olandese Vincent Van Gogh (1853-1890) dipinse *Due contadini di scavo* nel 1889 durante il suo ricovero all'ospedale psichiatrico di Saint-Remy-de-Provence. Per Van Gogh lo scopo dell'arte è essenzialmente etico. In una lettera al fratello Theo scrive: «Quando un contadino è nei campi con i suoi indumenti ruvidi e grezzi, un contadino è più bello di quando va in chiesa la domenica, con una specie di giacca da signore».

La classe dei proprietari terrieri. La *classe dei proprietari terrieri* non svolge alcuna attività economica ma, come si è detto, percepisce tutto il prodotto netto sotto forma di rendita.

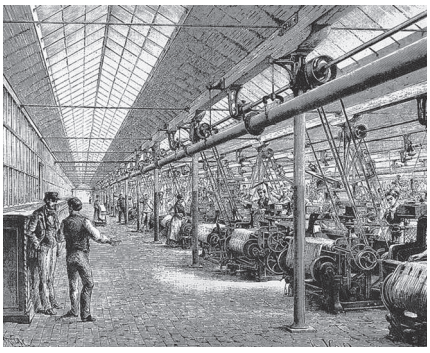
L'aristocrazia terriera utilizza il sovrappiù, cioè la rendita fondiaria, per comprare prodotti alimentari e manufatti. Spendendo il sovrappiù per acquistare i beni prodotti dalla classe produttiva e da quella sterile, i proprietari terrieri garantiscono continuità al processo produttivo, che può riprendere dall'inizio. I proprietari terrieri hanno quindi tutto il diritto di appropriarsi del sovrappiù, perché questo è prodotto solo dalla loro terra.

I fisiocratici sono favorevoli alla formazione di un'ampia rendita fondiaria, e giustificano quindi il sistema sociale in vigore.

Il modello fisiocratico è il primo tentativo di analizzare il sistema economico nel suo complesso, senza distinguere fra il momento produttivo e quello distributivo.

I proprietari terrieri si appropriano del sovrappiù e lo reinvestono

La crisi della fisiocrazia. Il principale limite dell'analisi fisiocratica è comunque rappresentato dall'identificazione del sistema economico col settore agricolo. Alla fine del XVIII secolo, con la rivoluzione industriale, appare evidente che il sovrappiù non viene prodotto solo in agricoltura, ma anche nel settore manifatturiero (soprattutto nell'industria tessile). È la fine della scuola fisiocratica.



Nell'immagine, un'industria tessile francese dell'Ottocento.

3 L'economia classica

NUCLEI ESSENZIALI

Fra la fine del XVIII e l'inizio del XIX secolo nasce la scuola classica, formata da economisti che elaborano le loro teorie sulla base di concetti comuni, anche se le conclusioni delle loro analisi sono spesso diverse. In particolare, ci occupiamo di Adam Smith, di David Ricardo e di Thomas Robert Malthus.

La scuola classica si basa su alcuni princìpi fondamentali: la divisione in classi, il salario fissato alla sussistenza, il capitale come anticipazione, la determinazione del sovrappiù e la teoria del valore-lavoro.

La divisione in classi. I classici si rendono conto che gli individui si appropriano in modo diverso della ricchezza prodotta.

Smith trasforma la classificazione dei fisiocratici in una divisione in classi più aderente alla situazione inglese, dove era già attivo un sistema capitalistico nel settore agricolo: il processo produttivo era organizzato dall'imprenditore-capitalista, che prendeva in affitto le terre dal proprietario terriero e assumeva i lavoratori. Secondo la teoria di Smith, ripresa poi da tutti i classici, la società è divisa in tre classi: i lavoratori, gli imprenditori-capitalisti e i proprietari terrieri.

I *lavoratori* (chiamati «forza lavoro») possiedono solo la loro capacità di lavorare e ricevono come retribuzione il *salario*.

Gli *imprenditori-capitalisti* hanno la funzione di organizzare il processo produttivo e percepiscono il *profitto* come remunerazione per la loro attività.

I *proprietari terrieri* possiedono la terra e la cedono in affitto agli imprenditori-capitalisti, ricevendo in cambio la *rendita*; essi non hanno più alcun rapporto coi lavoratori ma solo con gli imprenditori.

Lavoratori → Percepiscono il salario

Imprenditori-capitalisti → Percepiscono il profitto

Proprietari terrieri → Percepiscono la rendita

Il salario fissato alla sussistenza. Secondo i classici i lavoratori ricevono un salario pari alla sussistenza. Il salario di sussistenza è il livello minimo necessario sia per mantenere in vita il lavoratore e la sua famiglia, sia per permettere la riproduzione della classe lavoratrice.

Come vedremo, i classici concordano su questo principio, ma lo giustificano in modo diverso.

Il capitale come anticipazione. Secondo i classici l'organizzazione del processo produttivo richiede delle anticipazioni.

In particolare, il capitalista deve anticipare ai contadini sia i salari sia i mezzi di produzione, che formano quel «capitale» che l'imprenditore deve anticipare ai lavoratori. Anticipando il capitale, gli imprenditori ottengono il comando sul lavoro.

In una prima fase, essendo la produzione agricola ancora poco meccanizzata, il capitale viene identificato con i salari pagati ai lavoratori (monte salari).

La determinazione del sovrappiù. I classici si rendono conto che il sovrappiù (o surplus) si crea sia nell'attività agricola sia in quella manifatturiera; ne consegue che l'origine del surplus non può essere solo nella fertilità della terra (come sostengono i fisiocratici): l'origine del sovrappiù risiede nel lavoro dell'uomo. Il *sovrappiù* è quindi quel volume di merci che supera il monte salari. Essendo:

Il sovrappiù è il volume di merci che supera la quantità necessaria al sostentamento dei lavoratori

Q = produzione complessiva
W = capitale anticipato dall'imprenditore ai lavoratori come monte salari
S = sovrappiù

avremo:

$$S = Q - W$$

Poiché i salari sono fissi alla sussistenza, tutto il sovrappiù viene distribuito fra profitti e rendite.

La teoria del valore-lavoro. Una volta stabilito che il sovrappiù si forma in tutti i settori, diventa indispensabile trovare una misura per calcolare il valore delle merci prodotte. I classici accettano la *teoria del valore-lavoro*, in base alla quale il valore di una merce è pari al lavoro necessario a produrla.

Il valore di una merce è dato dalla quantità di lavoro incorporato in essa (teoria del valore-lavoro)

Per esempio, se per costruire una sedia occorrono 10 ore di lavoro e per un tavolo occorrono 40 ore, il valore del tavolo è il quadruplo di quello della sedia: occorrono 4 sedie per acquistare un tavolo; nell'esempio, in una sedia sono incorporate 10 ore di lavoro, mentre in un tavolo sono incorporate 40 ore di lavoro.

La legge di Say. Gli economisti classici basano le loro teorie sulla *legge di Say*. Il francese Jean-Baptiste Say (1767-1822) formula la *legge degli sbocchi*, che viene accettata da tutti gli economisti fino all'inizio del XX secolo.

Say afferma che le merci possono essere scambiate solo con altre merci (tramite la moneta); ne consegue che, se vengono prodotte in una giusta combinazione, le merci saranno tutte vendute, perché il fine della produzione è di essere acquistata. È possibile che l'eccessiva produzione di un singolo bene provochi una parziale saturazione del mercato (per esempio, un raccolto eccezionale di mele fa sì che ci siano troppe mele sul mercato); si tratta comunque di fenomeni temporanei, che si risolvono con aggiustamenti automatici del mercato.

Ne consegue che i beni acquistati (Domanda) sono sempre uguali ai beni prodotti (Offerta).

Secondo Say gli imprenditori possono produrre qualsiasi ammontare di merci, con la sicurezza di poterlo poi vendere.

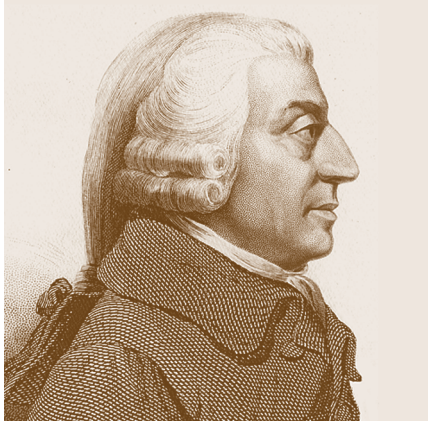
Se la legge di Say fosse corretta nel sistema economico non dovrebbero verificarsi né depressione né disoccupazione. In realtà non è così. La legge di Say sarà poi superata dalla teoria keynesiana (come vedremo nel paragrafo 9).

In base alla legge di Say, l'Offerta crea la propria Domanda

4 Adam Smith

NUCLEI ESSENZIALI

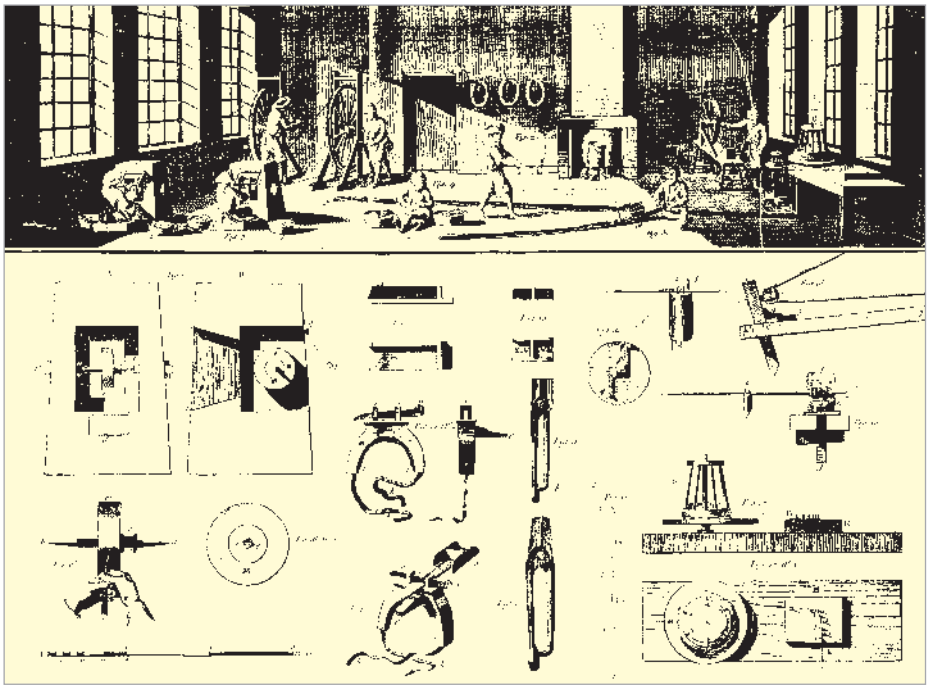
Lo scozzese Adam Smith (1723-1790) è il primo a delineare i princìpi fondamentali su cui si basa la scuola classica. La principale opera di Smith, che è considerato il profeta della rivoluzione industriale, è *Ricerca sopra la natura e le cause della ricchezza delle nazioni* (1776).



Adam Smith.

L'importanza del profitto. I fisiocratici non collegano l'anticipazione di capitale col profitto, perché pensano che solo la terra produca sovrappiù.

Smith controbatte che il surplus non è tutto nella rendita, perché l'imprenditore, che ha anticipato il capitale, ha diritto a una parte di sovrappiù rappresentato dal profitto: il sovrappiù si deve distribuire fra rendita e profitto.



Fasi di lavorazione degli spilli, tavola tratta dall'*Encyclopédie* di Diderot e d'Alambert (Parigi, 1751). L'esempio della fabbricazione degli spilli permette ad Adam Smith di illustrare i vantaggi della divisione del lavoro, che consente all'operaio di acquisire una maggiore specializzazione.

Secondo Smith, l'accumulazione è assicurata dai capitalisti che reinvestono parte del profitto, mentre i proprietari terrieri non svolgono alcuna funzione attiva, e si appropriano della rendita solo grazie al loro diritto di proprietà: è il profitto il vero motore dell'accumulazione.

Il sistema economico si sviluppa solo se il profitto viene accumulato e si trasforma in capitale

La divisione del lavoro. Smith si pone il problema di aumentare il sovrappiù senza ridurre il livello dei salari (fissato alla sussistenza); per riuscirci bisogna aumentare la produttività di ogni addetto e diminuire il tempo di lavoro necessario per produrre un determinato bene.

La divisione del lavoro fa aumentare il sovrappiù prodotto da ogni lavoratore, senza ridurre i salari

Smith è il primo economista a individuare nella divisione del lavoro un mezzo per aumentare il sovrappiù: con la *divisione del lavoro*, il processo produttivo viene suddiviso fra i lavoratori, ognuno dei quali si specializza in una mansione specifica.

Secondo Smith, a seguito della divisione del lavoro:

- il lavoratore, effettuando sempre la stessa operazione, aumenta la propria destrezza e svolge i suoi compiti con maggior rapidità;
- vengono aumentati i ritmi di produzione, perché il lavoratore non deve perdere tempo per passare da una mansione all'altra;
- poiché il processo produttivo viene scomposto in tante semplici mansioni, diventa più facile l'introduzione di macchinari in grado di abbreviare il lavoro.

Per descrivere i vantaggi della divisione del lavoro, Smith utilizza l'esempio della fabbrica di spilli, dove la fabbricazione di uno spillo viene suddivisa in 18 distinte operazioni: un operaio trafila il metallo, un secondo raddrizza il filo, un terzo lo taglia e così via.

CLIL ECONOMICS
Adam Smith and the Division of Labour

Secondo Smith l'aumento del sovrappiù è dovuto all'azione dell'imprenditore. È l'imprenditore che, dopo aver anticipato il capitale e organizzato il processo produttivo in base alla divisione del lavoro, reinveste il profitto e consente lo sviluppo del sistema economico. La divisione del lavoro stimola il processo di accumulazione, e l'aumento di efficienza produttiva che ne deriva permette di espandere la «ricchezza delle nazioni».

Il valore di una merce. Si deve a Smith la prima vera *teoria del valore*. Poiché in tutti i settori si crea il sovrappiù, è necessario elaborare una teoria del valore valida per tutte le merci.

Il valore di una merce è dato dalla quantità di lavoro contenuto in essa

In primo luogo, Smith distingue fra valore d'uso e valore di scambio:

- il *valore d'uso* misura l'attitudine di un bene nel soddisfare i bisogni;
- il *valore di scambio* è il valore che assume un bene, quando viene offerto e domandato sul mercato.

Valore d'uso e valore di scambio non sempre coincidono perché, da una parte, esistono beni utilissimi che non vengono domandati dal mercato e, dall'altra, molte merci dannose vengono abbondantemente richieste dai consumatori: i beni si scambiano sul mercato in base al valore di scambio.

Cosa determina il valore di scambio di un bene? Come tutti i classici, Smith trova nel lavoro la risposta a questa domanda: è la quantità di lavoro contenuto a stabilire il valore di una merce.

La mano invisibile. Smith afferma che, per promuovere la ricchezza nazionale, nessuna politica è più efficace del *laissez faire* (*liberismo economico*), perché i singoli, cercando il loro interesse privato, aumentano il benessere dell'intera collettività.

Lo Stato non deve intervenire nell'economia e deve assicurare che nessuna forza ostacoli la benefica azione della «mano invisibile»

Smith utilizza la metafora della «mano invisibile». Il sistema economico è guidato da una forza suprema e oscura (appunto la «mano invisibile»), che permette uno sviluppo armonico dell'economia, e non deve essere ostacolata da alcun intervento statale.

Smith si oppone quindi alla politica protezionistica teorizzata dai mercantilisti; in particolare, giudica controproducente qualsiasi restrizione alle importazioni, con la sola eccezione delle industrie fondamentali per la difesa nazionale (per esempio la cantieristica navale).

5 David Ricardo

NUCLEI ESSENZIALI

David Ricardo.

La teoria dell'inglese David Ricardo (1772-1823) è sintetizzata nell'opera *Princìpi di economia politica e della tassazione* (1817).

La distribuzione del reddito. Secondo Ricardo, l'economia deve soprattutto occuparsi di come la produzione viene ripartita fra le varie classi sociali. In particolare Ricardo mette in luce che quanto viene guadagnato da una classe deve necessariamente essere tolto a un'altra classe; questo argomento sarà poi approfondito da Marx.

Riprendendo la teoria classica, Ricardo afferma che la società si divide in lavoratori (che percepiscono il salario), imprenditori-capitalisti (che percepiscono il profitto) e proprietari terrieri (che percepiscono la rendita).

Per semplificare l'analisi sulla distribuzione del reddito, Ricardo considera la produzione del grano nel corso di un anno, ed esprime sempre in quantità fisiche (grano) le grandezze utilizzate (salari, profitti, rendite, produzione).

La legge dei rendimenti decrescenti. Per organizzare il processo produttivo, il capitalista deve pagare la rendita ai proprietari terrieri e anticipare ai lavoratori i salari e il capitale.

All'aumentare del numero dei lavoratori, la produzione aumenta a ritmi decrescenti (legge dei rendimenti decrescenti)

Ricardo osserva che il prodotto finale è in relazione coi lavoratori impiegati. Per aumentare la produzione bisogna coltivare più terre, e aumentare quindi il numero degli occupati: la produzione aumenta al crescere dei lavoratori impiegati. È vero anche il caso opposto (la produzione cala al diminuire dei lavoratori occupati) ma, per semplificare, non lo prendiamo in esame.

Ricardo si rende conto che non tutte le terre sono ugualmente fertili; i capitalisti cominciano a coltivare gli appezzamenti più fertili e, solo in un secondo momento, si spostano su quelli meno fertili; in conseguenza di ciò, aumentando il numero dei lavoratori occupati, diminuisce la fertilità della terra coltivata. Partendo da questa osservazione, Ricardo enuncia la *legge dei rendimenti decrescenti*: al crescere degli occupati la produzione cresce ma a ritmi decrescenti.

Analizziamo graficamente la legge dei rendimenti decrescenti nella figura 1.

y = produzione di grano
N = quantità di lavoratori impiegati

1. La figura indica per ogni quantità di lavoratori impiegati (per esempio N_1) il livello di produzione corrispondente (nell'esempio y_1).
2. Ripetendo questo procedimento per tutte le possibili quantità di lavoratori, otteniamo la curva della produzione: si tratta di una funzione crescente perché la produzione aumenta ($y_3 > y_2$) all'aumentare dei lavoratori impiegati ($N_3 > N_2$).
3. La legge dei rendimenti decrescenti è illustrata dal fatto che la curva della produzione cresce in modo meno che proporzionale ($N_1N_2 = N_2N_3$ ma $y_2y_3 < y_1y_2$).

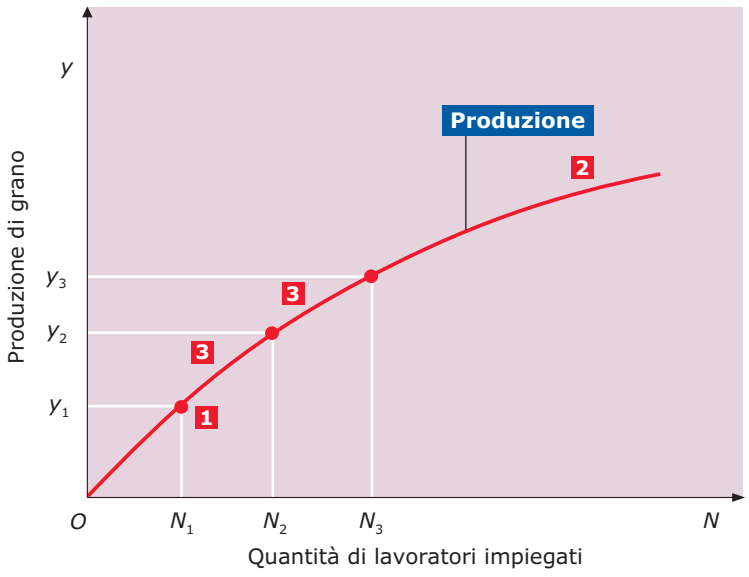


FIGURA 1 La legge dei rendimenti decrescenti (Ricardo)

6 Thomas Robert Malthus

NUCLEI ESSENZIALI

Thomas Robert Malthus.

Il pastore anglicano Thomas Robert Malthus (1766-1836) aveva una visione pessimista dello sviluppo capitalista, perché era stato impressionato dalle fasi di ristagno che avevano seguito le guerre napoleoniche.

Il principio di popolazione. Nel *Saggio sul principio di popolazione* (1798), Malthus ipotizza una tendenza universale della popolazione ad accrescersi in *progressione geometrica* (2, 4, 8, 16, 32...); in particolare Malthus, prendendo spunto dalla forte natalità delle colonie americane, pensa che la popolazione tenda a raddoppiare all'incirca ogni 25 anni.

Mentre la popolazione aumenta in progressione geometrica, la disponibilità alimentare del pianeta aumenta solo in *progressione aritmetica* (2, 4, 6, 8, 10...), anche a causa della legge dei rendimenti decrescenti (le risorse naturali, sottoposte a un maggior sfruttamento, forniscono rendimenti sempre minori): l'incremento demografico tende a superare la disponibilità delle risorse alimentari.

Questa crescita eccessiva della popolazione può essere frenata solo in parte da eventi funesti (guerre, pestilenze): l'unica «soluzione» viene proprio dalla scarsità dei generi alimentari.

Il *principio di popolazione* è una legge di natura e, come tale, è immodificabile. Qualsiasi azione che vuole migliorare la condizione delle fasce più povere fa aumentare la richiesta di generi alimentari che, non potendo essere soddisfatta, accresce la miseria e fa aumentare la mortalità.

L'equilibrio fra popolazione e risorse è garantito dalla scarsità di generi alimentari, che regola l'incremento demografico (principio di popolazione)

Nel 1795 in Inghilterra venne approvata la *Speenhamland Law* (Legge dei sussidi), che assicurava un reddito minimo ai poveri, in modo da garantirne la sopravvivenza. Il «diritto di vivere» introdotto con la *Speenhamland Law* era in contrasto con le nuove leggi economiche, che richiedevano l'istituzione di un mercato concorrenziale del lavoro. La teoria malthusiana venne strumentalizzata dai ceti più conservatori, per sostenere che era controproducente qualsiasi intervento teso ad attenuare la piaga della povertà; l'assistenza statale agli indigenti era nociva, perché portava gli assistiti a riprodursi con più intensità.

Sulla spinta di queste idee nel 1834 la *Speenhamland Law* venne sostituita dalla *Poor Law Reform*, che abolì ogni forma di assistenza sociale, lasciando al loro destino i ceti più poveri.

La ferrea legge dei salari. Secondo Malthus esiste uno stretto legame fra l'incremento demografico e il livello dei salari, perché la popolazione cresce molto rapidamente quando i salari superano la soglia della sussistenza. In particolare Malthus afferma che:

- se i salari fossero aumentati al di sopra della sussistenza, si sarebbe verificato un incremento demografico che li avrebbe riabbassati;
- se i salari fossero scesi al di sotto della sussistenza, si sarebbe avuto un eccesso di mortalità che li avrebbe rialzati.

Ogni aumento dei salari al di sopra della sussistenza viene reso vano dall'incremento demografico

Come tutti gli economisti classici, Malthus pensa quindi che il salario debba essere fisso alla sussistenza.

Questa tesi era eccessivamente semplificata, perché non teneva conto dello sviluppo tecnologico, che permetteva un migliore sfruttamento delle risorse disponibili. La teoria di Malthus venne smentita già alla fine del XIX secolo quando, nella maggior parte dei Paesi occidentali, l'aumento dei salari si affiancò all'incremento demografico.

Le tesi di Malthus possono però essere ancora utilizzate per spiegare la situazione di molti Paesi del Terzo Mondo, dove la sovrappopolazione costituisce tuttora una delle principali cause del sottosviluppo.

La teoria della saturazione. Secondo Malthus esiste un divario fra la crescita delle forze produttive (Offerta) e la crescita della ricchezza (Domanda). Malthus rileva un'analogia fra la crescita della capacità produttiva e quella della popolazione: la crescita della capacità produttiva supera la Domanda di beni, mentre la crescita della popolazione supera la Domanda di lavoro.

I proprietari terrieri hanno la funzione socialmente utile di consumare, perché l'accumulazione tende a provocare una saturazione

Malthus distingue fra lavoratori produttivi e lavoratori improduttivi.

I *lavoratori produttivi* (per esempio gli operai del settore manifatturiero) producono beni di consumo, e spendono tutto il loro salario per acquistare le merci da loro stessi prodotte.

I *lavoratori improduttivi* (per esempio i domestici dei proprietari terrieri) non producono nulla, e spendono tutto il loro salario per acquistare i beni di consumo prodotti dai lavoratori produttivi.

Solo perché sono acquistate dai lavoratori improduttivi, le merci prodotte dai lavoratori produttivi possono essere vendute a un prezzo superiore al loro costo salariale, e l'imprenditore può realizzare dei profitti: i beni di consumo, prodotti dai lavoratori produttivi, danno origine a un profitto che è pari alla spesa dei lavoratori improduttivi.

Malthus sostiene che, al crescere dell'accumulazione dei capitalisti, aumenta il numero dei lavoratori produttivi occupati, mentre quello dei lavoratori improduttivi resta costante: l'accumulazione porta a un eccesso di lavoratori produttivi rispetto a quelli improduttivi. A causa dell'insufficiente Domanda dei lavoratori improduttivi, la maggior quantità di merci prodotte dai lavoratori produttivi non riesce a trovare compratori sul mercato: l'accumulazione ininterrotta da parte dei capitalisti è controproducente, perché determina una *saturazione*, cioè un eccesso di produzione che resta invenduta.

Accumulazione
↓
Saturazione
↓
Carenza di Domanda
↓
Solo la rendita fa aumentare la Domanda

Secondo Malthus l'unico rimedio è quello di incentivare la Domanda dei «consumatori puri» (sovrano, clero, proprietari terrieri); in particolare, devono essere sostenute le rendite dei proprietari terrieri, che assorbono la sovrapproduzione di merci: i proprietari terrieri sono «socialmente utili» perché consumano.

La critica a Say. La difesa dei proprietari terrieri porta Malthus a negare la validità della legge di Say («tutto quanto viene prodotto viene poi venduto»): solo grazie ai proprietari terrieri è possibile evitare le crisi di sottoconsumo, che porterebbero al crollo del sistema capitalistico. I proprietari terrieri, che distruggono ricchezza senza produrne, garantiscono la sopravvivenza di un sistema che tende a produrre più ricchezza di quanta riesca a consumarne.

Malthus nega la validità della legge di Say

Negli anni Trenta del secolo scorso, Keynes dimostrerà come la convinzione malthusiana di una «saturazione generale» fosse tutt'altro che infondata.

La disputa fra Ricardo e Malthus. Fra il 1815 e il 1823, Malthus e Ricardo diedero vita a un acceso dibattito epistolare sulle *Corn Laws* (Leggi sul grano), che regolavano l'importazione di grano dall'estero.

Poiché il prezzo del grano importato era inferiore al costo del grano coltivato sulle terre meno fertili, si sviluppò un conflitto fra i proprietari terrieri e gli imprenditori sull'opportunità di imporre (o meno) dazi doganali sul grano importato.

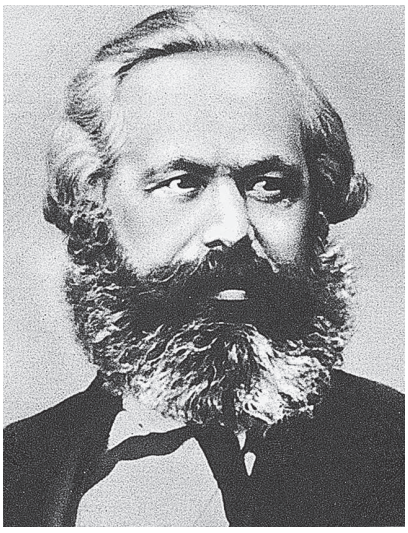
I proprietari terrieri erano contrari all'importazione del grano (e quindi favorevoli ai dazi), perché questa avrebbe causato un abbandono delle terre meno fertili, con effetti negativi sulle rendite.

Gli imprenditori erano contrari ai dazi, perché l'importazione del grano avrebbe permesso di abbandonare la coltivazione delle terre meno fertili, e avrebbe facilitato la riconversione da un'economia agricola verso un'economia industriale.

Come sempre vicino agli interessi dei grandi proprietari terrieri, Malthus era favorevole ai dazi; invece Ricardo era contrario, perché si era schierato al fianco dei capitalisti. Ricardo ebbe la meglio nella disputa, perché il peso politico-economico dei capitalisti aveva ormai superato quello dei proprietari terrieri.

7 Karl Marx

NUCLEI ESSENZIALI



Karl Marx.

Karl Marx (1818-1883), nato a Treviri (Prussia), è uno dei pensatori più importanti del XIX secolo, tanto che la sua ideologia caratterizza ancora alcuni sistemi politici.

La teoria marxiana si estende in vari settori (storia, diritto, filosofia); noi ci occupiamo della parte economica, anche se è impossibile staccare l'economia dall'opera marxiana nel suo complesso: non è possibile separare il Marx-economista dal Marx-filosofo o dal Marx-storico.

L'economia marxiana è descritta nei tre libri del *Capitale*: il primo libro venne pubblicato nel 1867, mentre i due successivi vennero pubblicati postumi da Friedrich Engels (1820-1895), rispettivamente nel 1885 e nel 1894.

Marxiano o marxista? È corretto dire «marxiano» o «marxista»? Dipende. L'aggettivo «marxiano» fa riferimento all'opera di Marx, mentre il termine «marxista» è relativo ai seguaci dell'ideologia marxiana (e alle loro opere). Si può quindi dire che «il *Capitale* è un'opera marxiana», e che «Friedrich Engels era un marxista, che scrisse opere marxiste».

Il modo di produzione capitalistico. Nonostante accetti alcuni dei punti cardine della scuola classica (salario fisso alla sussistenza, teoria del valore-lavoro), Marx critica la pretesa dei classici di considerare eterne le loro leggi economiche e immodificabile il sistema capitalistico che ne risulta.

Secondo Marx l'economia è una scienza storica, e le sue leggi sono applicabili solo allo stadio di produzione a cui appartengono; ne consegue che le leggi economiche dei classici sono condizionate dal modo di produzione capitalistico, che ha avuto un inizio e avrà una fine.

Struttura economica e sovrastrutture. Nel sistema produttivo gli uomini instaurano dei rapporti, che costituiscono la struttura economica della società. È proprio sulla struttura economica che si sovrappone una serie di sovrastrutture: dal diritto alla storia, dalla filosofia alla politica, dalla religione alla morale.

La struttura economica della società è la base su cui si eleva una serie di sovrastrutture

Sono quindi i mutamenti della struttura economica a modificare l'organizzazione sociale, giuridica e politica di ogni collettività. Il presupposto da cui bisogna partire è rappresentato dalle condizioni materiali di vita degli individui; per Marx «non è la coscienza che determina la vita, ma è la vita che determina la coscienza».

Per questo, in ogni epoca, le idee delle classi dominanti (cioè le classi che possiedono i mezzi di produzione) diventano le idee dominanti dell'intera società.

La natura del capitalismo. Marx afferma che si può comprendere la natura del capitalismo solo analizzando l'origine del sovrappiù, che nella teoria marxiana è chiamato *plusvalore*.

La natura del capitalismo deriva da come avviene l'appropriazione del plusvalore durante la produzione

Nelle società schiaviste era evidente come il padrone si appropriava del lavoro degli schiavi; analogamente, nelle economie feudali, i servi lavoravano parte della giornata per il proprietario terriero, che si impadroniva in modo chiaro del loro lavoro.

Invece, nel sistema capitalistico, il modo in cui il capitalista si appropria del lavoro dei suoi dipendenti, i *proletari*, è nascosto: Marx vuole svelarlo!

La teoria del plusvalore. La teoria del plusvalore parte dalla teoria del valore-lavoro dei classici.

Per Marx il valore di una merce è dato dalla quantità di lavoro socialmente necessaria a produrla; si tratta di *lavoro socialmente necessario*, perché, se si considerasse solo il lavoro del singolo, il valore della merce aumenterebbe. Secondo Marx anche il lavoro è una merce, che il proletario vende al capitalista in cambio del salario.

I salari restano fissati alla sussistenza per l'esistenza di una forza lavoro disoccupata (chiamata *esercito industriale di riserva*), che impedisce ai salari degli occupati di aumentare. Se un lavoratore chiedesse un salario superiore, sarebbe subito sostituito

Un articolo

Marx secondo Roberto Rossellini

CORRIERE DELLA SERA

RITORNI *Il «Magazine littéraire» pubblica la sceneggiatura di un film mai nato e s'interroga sull'attualità del filosofo*

Rossellini inedito: Carlo Marx un eroe borghese

di DARIO FERTILIO

Questo Marx, sinora, come l'avete immaginato? Giovane e libertario come un sessantottino? Con lo spinello fra le labbra e l'aria spaesata di certi fumetti alternativi? Oppure classico, intento a stendere un saggio sul rapporto fra teoria e prassi? O ancora rivoluzionario duro e puro? O magari noioso sostenitore di idee sepolte sotto il muro di Berlino? Bene, dovrete aggiungere un'altra figurina al vostro

La rivista, sensibile agli umori del momento, questa volta è dedicata a «Marx dopo il marxismo» e ospita numerosi, illustri interventi. Inequivocabile la tesi di fondo: il crollo del comunismo non segna la morte ma semmai la rinascita del filosofo, che finalmente si può leggere e commentare liberamente.

Nonostante questa euforia libertaria, le tesi che Rossellini — come oggi apprendiamo - intendeva sviluppare in un suo film

di quella italiana, Claude Contamine e Paolo Grassi, una mattina dell'anno 1976. «Bisogna raccontare la vita di Marx per evitare una guerra mondiale», aveva esordito il regista davanti ai suoi due attoniti interlocutori. E poi aveva spiegato la necessità di liberare il personaggio storico da tutte le corazze ideologiche, marxiste e antimarxiste, che servivano soltanto a mascherare una sfrenata volontà di potere.

Ma chi era stato, dunque, il vero Marx secondo Rossellini? Semplicemente «un borghese». Aveva perseguito «una rivoluzione del pensiero che sarebbe durata per secoli». Aveva sognato «un grande movimento nella storia umana che non aveva nulla a che vedere con lo scontro fisico». «Ogni tentativo di trasformare il marxismo in rivoluzione insurrezionale — aveva spiegato Rossellini — era per definizione contrario alle finalità filo-

Purtroppo, il *Magazine* non chiarisce il motivo della mancata realizzazione del film: per il momento possiamo soltanto immaginare l'accoglienza che avrebbe avuto in Italia, dove nel frattempo si stava preparando il compromesso storico

Ma tutto questo, in fondo, poco importa. Il sogno mancato di Rossellini, con tutti i suoi discutibili contenuti politico-religiosi, oggi è il simbolo più adatto del «postmarxismo»: con-

Secondo Karl Marx, il conflitto fra borghesia e proletariato avrebbe portato alla rivoluzione proletaria, seguita dalla dittatura del proletariato.

Nell'articolo riprodotto (Dario Fertilio, *Corriere della Sera*, 13 settembre 1994) il regista Roberto Rossellini (1906-1977), caposcuola del neorealismo italiano, delinea un quadro anticonformista della figura di Marx.

1 La rivista [*Magazine littéraire*], sensibile agli umori del momento, questa volta è dedicata a «Marx dopo il marxismo» e ospita numerosi, illustri interventi. Inequivocabile la tesi di fondo: il crollo del comunismo non segna la morte ma semmai la rinascita del filosofo, che finalmente si può leggere e commentare liberamente.

Nonostante questa euforia libertaria, le tesi che Rossellini – come oggi apprendiamo – intendeva sviluppare in un suo film avrebbero scandalizzato mezzo mondo, e colpito l'immaginazione dell'altra metà. Secondo quanto rivela il *Magazine*, Rossellini si preparava a girare *Una vita di Marx* per distruggere tutti i luoghi comuni che sino a quel momento erano circolati attorno alla sua figura: a partire da quelli «marxisti».

2 Ma chi era stato, dunque, il vero Marx secondo Rossellini? Semplicemente «un borghese». Aveva perseguito «una rivoluzione del pensiero che sarebbe durata per secoli». Aveva sognato «un grande movimento nella storia umana che non aveva nulla a che vedere con lo scontro fisico». «Ogni tentativo di trasformare il marxismo in rivoluzione insurrezionale – aveva spiegato Rossellini – era per definizione contrario alle finalità filosofiche di Karl Marx. Egli si proponeva soltanto di cambiare la natura umana attraverso innumerevoli generazioni».

da un disoccupato, disposto a lavorare in cambio di un salario fisso alla sussistenza: il valore della merce-lavoro è dato dal salario, che è fissato alla sussistenza.

In base alla teoria del valore-lavoro, il valore della merce-lavoro (cioè del salario) è dato dalla quantità di lavoro socialmente necessaria a produrla. Poiché il salario è fissato alla sussistenza, il valore della merce-lavoro è dato dal lavoro necessario a produrre le merci che forniscono i mezzi di sussistenza al lavoratore.

Però il valore della produzione creata dal lavoro è maggiore del valore della merce-lavoro venduta: il lavoratore produce più del proprio salario. Il lavoro è una merce particolare, perché non solo «è valore» ma «produce valore»: il lavoro, producendo più del proprio valore, crea il *plusvalore* di cui si appropria il capitalista. In altre parole, il capitalista si impadronisce di parte del lavoro dei proletari.

Il lavoro è una merce

↓

La merce-lavoro produce più del suo valore

↓

Il lavoro produce plusvalore di cui si appropria il capitalista

L'alienazione. Da questa mercificazione del lavoro deriva anche la separazione, chiamata *alienazione*, del lavoratore dal proprio lavoro.

Nella produzione artigianale il lavoratore era proprietario dei suoi strumenti, e stabiliva i tempi e le modalità del processo produttivo.

Nella società capitalistica, soprattutto a causa della divisione del lavoro, non è l'operaio che adopera i mezzi di produzione, ma i mezzi di produzione che usano l'operaio. Il lavoro diventa una potenza che sovrasta l'uomo, invece di esserne dominata: il capitalismo divora la sostanza umana della società.

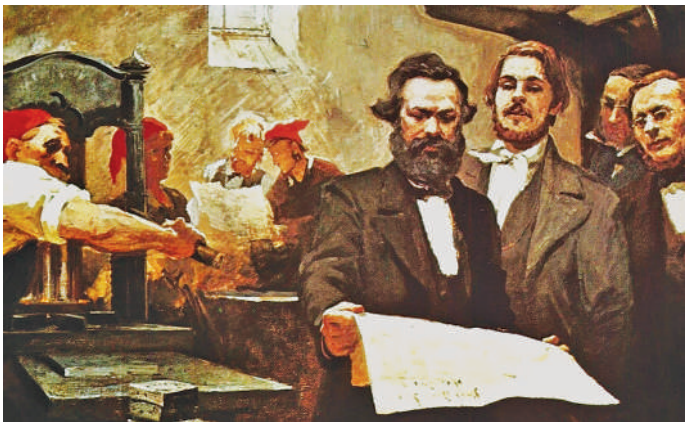
Per superare l'alienazione è necessario che il lavoratore si riappropri del suo lavoro. Come vedremo, in base alla teoria marxiana, questo è possibile solo con l'eliminazione della proprietà privata, e con l'avvento del comunismo.

Nel sistema capitalistico si ha l'alienazione del lavoratore, che diventa un accessorio della macchina

La vittoria della borghesia. Secondo Marx la storia è sempre stata caratterizzata da una lotta fra le classi. Durante il feudalesimo la *borghesia* ha svolto un ruolo rivoluzionario, lottando contro l'aristocrazia per lo sviluppo dell'industria. Con la Rivoluzione francese del 1789, la borghesia si è liberata dallo sfruttamento di clero e nobiltà, sostituendosi a esse come classe dominante. Con la vittoria della borghesia si afferma il modo di produzione capitalistico.

Con la vittoria della borghesia si afferma il capitalismo

Il conflitto di classe fra borghesia e proletariato. Col sistema capitalistico nasce l'antagonismo fra la borghesia e il proletariato: la borghesia possiede i mezzi di produzione e si appropria del plusvalore, mentre il proletariato possiede solo la propria capacità di lavorare. Lo sviluppo industriale ha sancito la superiorità della città sulla campagna, favorendo l'agglomerarsi della popolazione e la centralizzazione dei mezzi di produzione nelle mani della borghesia.



Karl Marx e Friedrich Engels nella tipografia della *Gazzetta Renana* (dipinto di E. Chapiro, seconda metà del XIX secolo). Marx, al centro, ha in mano una copia del giornale, mentre Engels è il primo alla sua sinistra. La *Gazzetta Renana*, quotidiano di Colonia di ispirazione liberale, pubblicò alcuni articoli di Marx in cui sono delineate le prime formulazioni del suo pensiero politico.

Il sistema capitalistico borghese provoca lo sviluppo del proletariato, le cui precarie condizioni (bassi salari, turni massacranti, alienazione) scatenano il conflitto di classe. Per spiegare questo fatto, Marx utilizza la metafora dell'«apprendista stregone» che, una volta evocate le forze demoniache, non riesce più a fermarle. L'egemonia della borghesia apre la strada alla rivoluzione proletaria, che eliminerà la nuova classe sfruttatrice.

Lo Stato socialista. Secondo Marx la rivoluzione proletaria sarà seguita dalla *dittatura del proletariato*, con la nascita dello *Stato socialista*.

Il proletariato sostituirà la borghesia, creando lo Stato socialista che si dissolverà nella società comunista

In questa fase, con un'ascesa violenta, il proletariato si impadronirà del potere e creerà uno Stato repressivo. La dittatura del proletariato è perciò, come lo Stato borghese che sostituisce, uno strumento di dominio di classe, che ha la funzione di socializzare i mezzi di produzione privati.

La società comunista. Una volta al potere, il proletariato distruggerà gli antichi rapporti di produzione e abolirà le classi.

La dittatura del proletariato porterà alla dissoluzione dello Stato socialista nella *società comunista*, nella quale ognuno riceverà non secondo i meriti, ma secondo i bisogni.

Bandiera del Partito comunista russo in un manifesto di Vladimir Majakovskij (1918).

Rivoluzione proletaria → Dittatura del proletariato → → Stato socialista → Società comunista

8 Il marginalismo

NUCLEI ESSENZIALI

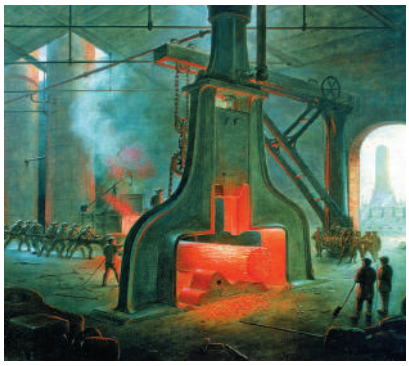
La scuola neoclassica. Nella seconda metà del XIX secolo si ebbe una notevole espansione industriale, accompagnata da uno straordinario sviluppo tecnologico. Il capitalismo industriale produsse un aumento generalizzato della ricchezza e un miglioramento delle condizioni della classe lavoratrice (diminuzione dell'orario di lavoro, aumento dei salari).

È in questo quadro storico che nasce il pensiero economico neoclassico, che si afferma in Europa dopo il 1870. Fra i tanti autori neoclassici, ricordiamo l'inglese Alfred Marshall (1842-1924), lo statunitense Irving Fisher (1867-1947), l'austriaco Joseph Schumpeter (1883-1950), lo svedese Knut Wicksell (1851-1926) e l'italiano Vilfredo Pareto (1848-1923).

Neoclassicismo e marginalismo. Va premesso che la scuola neoclassica si basa sull'utilizzo dell'*analisi al margine* (prodotto marginale, costo marginale); per questo motivo viene anche chiamata «scuola marginalista».

D'ora in poi, per semplificare, useremo come sinonimi i termini *marginalismo* e *neoclassicismo*.

L'economia come scienza esatta. I neoclassici considerano l'economia una «scienza esatta», che ricalca in molti punti la matematica, e che nulla ha in comune con le altre discipline sociali (storia, diritto, filosofia). La teoria marginalista si basa su un modello matematico che attribuisce grande importanza allo strumento grafico.



Una fonderia in un dipinto del 1832.

L'*homo œconomicus*. I marginalisti vedono l'uomo come un soggetto esclusivamente economico (chiamato *homo œconomicus*), che agisce al di là del tempo, dello spazio, dei sentimenti. Quando effettua una scelta economica, all'*homo œconomicus* Mario Rossi non importa la sua età, non importa di avere (o meno) una famiglia, non importa di vivere in Italia o in Australia. È per questo che i marginalisti rifiutano il concetto di «economia politica» e sostengono di occuparsi di «economia pura». È proprio così? Lo vedremo nell'unità G.

L'*homo œconomicus* è un'astrazione dell'uomo reale

Il modello microeconomico. I marginalisti svolgono un'analisi microeconomica; cioè partono dal comportamento del singolo operatore, per analizzare il funzionamento dell'intero sistema economico. Per esempio, partono da uno studio approfondito del consumatore Mario Rossi, per analizzare il consumo di tutta la società.

I marginalisti si basano
- Su un'analisi microeconomica
- Su un metodo deduttivo

Il metodo deduttivo. I marginalisti utilizzano un metodo deduttivo: fissano alcuni postulati e su questi impostano il loro modello. I postulati vengono considerati validi sempre e dovunque. Va ribadito che se i postulati sono sbagliati, viene a cadere l'intero modello neoclassico.

Analizziamo ora due postulati dei marginalisti: la società intesa come somma di individui e il principio utilitario.

La società è una somma di individui. In base alla teoria dell'*homo œconomicus*, i neoclassici considerano gli individui omogenei e pensano che i loro comportamenti siano sommabili. L'analisi marginalista parte dall'azione del singolo, che viene sommata a quella degli altri individui, per ottenere il comportamento dell'intera società.

La società è una somma di individui con comportamenti omogenei

Facciamo attenzione. Dire che il comportamento del consumatore Mario Rossi è omogeneo (e quindi sommabile) a quello del consumatore Marco Bianchi, non significa che Rossi e Bianchi siano due «cloni» (uguali in tutto e per tutto). Chiariamo con un esempio: sia Rossi sia Bianchi acquistano 10 camicie all'anno quando il prezzo di una camicia è di 40 euro; se il prezzo della camicia aumenta (da 40 euro a 50 euro), Rossi riduce il suo consumo di camicie all'anno passando da 10 a 9, mentre Bianchi diminuisce il suo consumo passando da 10 a 7. Si noti che:

- all'aumentare del prezzo del bene, sia Rossi sia Bianchi hanno diminuito il loro consumo (Rossi e Bianchi hanno un comportamento omogeneo);
- all'aumentare del prezzo del bene, Rossi e Bianchi hanno ridotto il loro consumo in modo diverso: Rossi acquista 1 camicia in meno, mentre Bianchi acquista 3 camicie in meno (Rossi e Bianchi non sono uguali).

Il principio utilitario. Secondo i marginalisti l'attività economica dell'individuo è guidata dal principio utilitario (o edonistico), che può essere così sintetizzato:

- dato un certo fine da conseguire, il soggetto tende a ottenerlo con il minor impiego possibile di mezzi (principio del minimo mezzo);
- dati certi mezzi disponibili, il soggetto tende a ottenere da essi il massimo risultato possibile (principio del massimo risultato).

L'individuo tende a massimizzare il proprio piacere

Secondo i neoclassici l'individuo ha come unico scopo il piacere, che ricerca finché non ne raggiunge il massimo grado. «Massimizzare il proprio piacere» vuol dire

per il consumatore Mario Rossi avere molti beni, per l'imprenditore Stefano Neri realizzare un elevato profitto e così via.

La stabilità dell'equilibrio. I marginalisti affermano che l'equilibrio del mercato è *stabile*. È possibile che qualche forza intervenga a modificare l'equilibrio tra Domanda e Offerta, ma lo squilibrio che ne deriva è solo temporaneo, perché il mercato si riporta naturalmente alla condizione di equilibrio (come vedremo nel capitolo G4).

Secondo i marginalisti l'equilibrio del mercato è stabile

Il liberismo economico. I marginalisti sono ben lontani da quella «economia pura» che teorizzano, perché ricavano precise posizioni politiche dal principio della stabilità dell'equilibrio. Poiché il mercato si riporta naturalmente alla situazione di equilibrio, non c'è alcun bisogno che lo Stato intervenga nel sistema economico, perché questo è in grado di funzionare da solo.

I marginalisti sono favorevoli al liberismo economico

I marginalisti sono quindi favorevoli al liberismo economico, e si oppongono a qualsiasi intervento statale nell'economia. Il *liberismo economico* garantisce l'indipendenza degli operatori economici dallo Stato; in particolare, l'impresa deve obbedire unicamente alle leggi del mercato, senza essere ostacolata dall'intervento statale.

9 La teoria keynesiana

NUCLEI ESSENZIALI

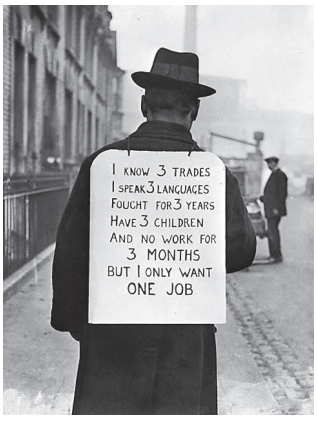
La crisi del liberismo. Va ricordato che la *Domanda* è la quantità di beni e servizi richiesta dalla collettività, mentre l'*Offerta* è la quantità di beni e servizi prodotta e venduta dalle imprese.

La legge di Say e il liberismo economico entrarono in crisi negli anni Trenta

Come si è visto nel paragrafo 3, la legge di Say afferma che è l'Offerta a determinare la Domanda. Se la legge di Say fosse valida non esisterebbero ostacoli allo sviluppo del sistema economico: tutti i prodotti sarebbero assorbiti, non si avrebbe sovrapproduzione, tutti gli impianti sarebbero attivi e non esisterebbe la disoccupazione.

Partendo dalla legge di Say, alcuni economisti elaborarono una teoria economica liberista, secondo cui le forze di mercato erano in grado di assicurare il perfetto funzionamento del sistema economico, senza bisogno di ingerenze statali. Lo Stato doveva solo garantire un solido sipario istituzionale (ordine pubblico, giustizia, difesa dall'esterno), su cui gli attori del liberismo economico dovevano esprimere liberamente tutto il loro talento artistico!

La legge di Say e la teoria liberista entrarono in crisi negli anni Trenta del secolo scorso, quando esplose la Grande Depressione: anche il mercato aveva bisogno di essere aiutato.



Disoccupato durante la Grande Depressione.

La Grande Depressione. Alla fine degli anni Venti gli Stati Uniti sembravano avviati verso una grande floridezza: il superamento della povertà sembrava un obiettivo ormai raggiunto dal più ricco Paese del mondo. Ma la crisi era in agguato: i consumi stavano diminuendo e i magazzini delle imprese si stavano riempendo di merci invendute.

La crisi esplose sul mercato azionario il 29 ottobre 1929 («martedì nero»), quando a New York crollò la Borsa di *Wall Street*: fu l'inizio della Grande Depressione.

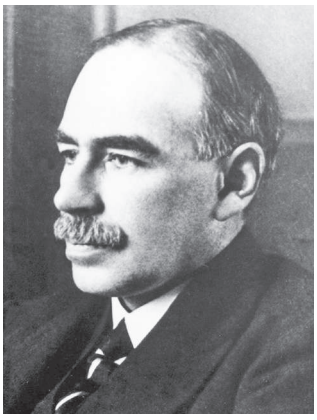
Come in tutti i Paesi occidentali, negli Stati Uniti la situazione era drammatica: le imprese chiudevano e licenziavano i dipendenti, i magazzini erano pieni di merci invendute, i risparmi di 9 milioni di persone erano stati prosciugati dal fallimento di 5000 banche e la miseria si allargava a strati sempre più vasti della popolazione.

La Grande Depressione inizia col crollo della Borsa di *Wall Street* a New York il 29 ottobre 1929

Il dato più allarmante era la presenza di 15 milioni di disoccupati, tanto che gli Stati Uniti raggiunsero nel 1933 un tasso di disoccupazione del 25%: 1 americano su 4 in età lavorativa era disoccupato.

La *Grande Depressione* travolse sia le città sia le campagne, e dimostrò che il mercato, lasciato a se stesso, non era in grado di impiegare tutte le risorse disponibili; in particolare, il liberismo economico non riusciva a garantire la piena occupazione.

Gli Stati Uniti combatterono la Grande Depressione col *New Deal* (come vedremo nel Volume terzo).



John Maynard Keynes.

La rivoluzione keynesiana. Nel 1936 l'inglese John Maynard Keynes (1883-1946) pubblica la *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, che rivoluziona l'impostazione fino ad allora seguita dal pensiero economico.

La Domanda crea l'Offerta. Keynes nega drasticamente la validità della legge di Say: è la Domanda a creare la propria Offerta.

Poiché è la Domanda a fissare il livello della produzione, non esiste più alcuna garanzia contro la depressione: una Domanda insufficiente causa disoccupazione; ne consegue che, per evitare crisi, bisogna sempre controllare il livello della Domanda.

$$\textit{Domanda} \rightarrow \textit{Offerta}$$

La composizione della Domanda. Da che cosa è formata la Domanda? Per semplificare, non consideriamo per il momento le importazioni e le esportazioni, che pure fanno parte della Domanda.

Supponiamo quindi di trovarci in un'*economia chiusa*, essendo:

D = Domanda
C = consumo
I = investimenti
G = spesa pubblica

abbiamo

$$D = C + I + G$$

per cui, in un'economia chiusa, la Domanda è formata dal consumo, dagli investimenti e dalla spesa pubblica.

Mentre il consumo e gli investimenti dipendono da soggetti privati, la spesa pubblica è determinata direttamente dallo Stato.

In un'economia chiusa la Domanda è formata da

- Consumo
- Investimenti
- Spesa pubblica

La spesa pubblica. La spesa pubblica comprende tutte le spese effettuate dalla Pubblica Amministrazione (d'ora in poi anche PA) per acquistare beni e servizi.

La PA, che si finanzia in parte col prelievo fiscale, acquista beni di consumo (un banco), beni strumentali (un edificio da destinare a scuola) e servizi (stipendia gli insegnanti statali): fanno parte della spesa pubblica il banco, l'edificio, gli stipendi.

Se necessario, bisogna spendere! In base alla teoria keynesiana, nel sistema economico deve crearsi un volume di Domanda sufficiente a garantire la piena occupazione.

Secondo Keynes, in caso di depressione, lo Stato deve aumentare la spesa pubblica

Se ci troviamo in depressione, perché la Domanda di consumi e di investimenti è insufficiente, lo Stato deve aumentare la componente di Domanda *spesa pubblica*. Questo aumento della spesa pubblica può avvenire utilizzando diversi strumenti: la costruzione di un ponte, un aumento delle pensioni e così via.

In aperto contrasto con le teorie liberiste, Keynes pensa che lo Stato debba intervenire attivamente sul sistema: quando lo Stato aumenta la spesa pubblica, si ha un incremento della Domanda che rimette in moto il sistema economico.

Approfondiremo la teoria keynesiana nel Volume secondo.

UNITÀ

G Il consumatore e il mercato

G1 La Domanda	G2 Il consumo	G3 La produzione
G4 Dall'Offerta all'equilibrio del mercato	G5 Le forme di mercato	

PROGETTO MULTIDISCIPLINARE Una campagna sulla tutela dei diritti del consumatore

CAPITOLO

G 1 La Domanda

NUCLEI ESSENZIALI

- La nozione di mercato
- La teoria dell'utilità
- La legge della Domanda
- La Domanda di mercato
- L'elasticità della Domanda

A te la parola! 15 minuti

Cos'è un mercato da un punto di vista economico? Che cosa lega il consumatore al mercato? In entrambi i casi la risposta porta ai beni e ai servizi richiesti dalle persone.

→ *Con una ricerca online individua diversi tipi di mercati, che mettono in relazione la Domanda dei consumatori con i beni e servizi di cui hanno bisogno.*

Con l'aiuto dell'insegnante e in piccoli gruppi prova a esporre il tuo punto di vista.

1 Il mercato e la Domanda

NUCLEI ESSENZIALI

Cos'è il mercato? Cosa si intende per «mercato»? La prima immagine che ci viene alla mente è quella del mercatino sottocasa, dove solitamente andiamo ad acquistare i generi alimentari («faccio un salto al mercato a comprare la frutta!»). Sbagliato? No. Ma il mercato è «qualcosa di più».

Allarghiamo la nostra prospettiva e passiamo dal mercatino rionale al centro commerciale, dove si comprano non solo alimentari, ma beni di ogni genere («ho acquistato quel televisore al centro commerciale»). È questo il mercato? Anche, ma non solo.

Non perdiamo la calma. Il nostro problema è che stiamo considerando il mercato solo come «uno spazio fisico», dove compratori e venditori si vedono, si parlano, discutono.

Il mercato a volte è uno spazio fisico (come nel caso del mercatino rionale o del centro commerciale, che sono mercati a tutti gli effetti), ma non sempre il mercato è uno spazio fisico. Si pensi a Mario Rossi, proprietario di un negozio di abbigliamento a Milano, che vuole acquistare 100 paia di pantaloni in Cina. Rossi deve recarsi per forza in Cina? No. Basta un fax o un click su internet.

Il mercato è un insieme di compratori e di venditori che scambiano beni e servizi

Ecco la risposta. Poiché spesso gli operatori economici effettuano le loro compravendite a migliaia di chilometri di distanza, possiamo definire il mercato come un insieme di soggetti che effettuano compravendite di beni e di servizi.

Come funziona il mercato? Riprendiamo i problemi fondamentali di cui si occupa l'economia (visti nel capitolo B1), e affrontiamo la prima domanda di Samuelson: *Quali beni devono essere prodotti e in quale quantità?*

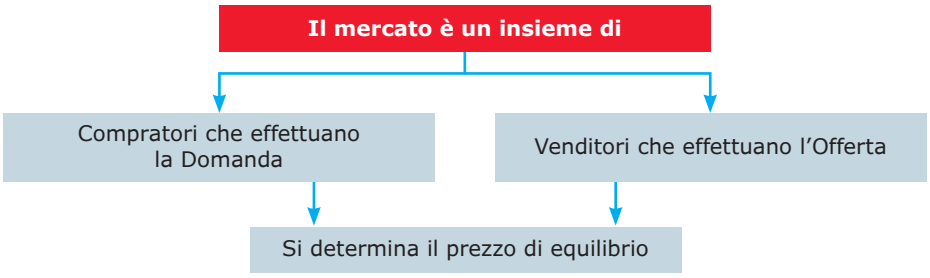
Per studiare il mercato occorre esaminare Domanda, Offerta e prezzo

Per rispondere a questa domanda, dobbiamo studiare il funzionamento del mercato, cioè dobbiamo stabilire in che modo, nel mercato, si determinano le quantità domandate, le quantità offerte e i prezzi dei vari beni.

La Domanda. In primo luogo, dobbiamo approfondire come si comportano i compratori, cioè coloro che vogliono acquistare i beni; si tratta dell'analisi della Domanda, che svolgiamo nel corso di questo capitolo.

L'Offerta. In secondo luogo, dobbiamo vedere come si comportano i venditori, cioè coloro che vogliono vendere i beni; è l'analisi dell'Offerta, che effettueremo nel capitolo G4.

Il prezzo. Infine, dobbiamo scoprire qual è il punto di incontro fra compratori e venditori, e stabilire in quali quantità e a quali prezzi i beni vengono scambiati. È l'analisi dell'equilibrio fra Domanda e Offerta, di cui ci occuperemo sempre nel capitolo G4.



Renato Guttuso, *Vucciria* (particolare), forse il dipinto più celebre del pittore siciliano, ritrae una scena di vita quotidiana all'interno di un mercato di Palermo.

La teoria marginalista. Come sappiamo, esistono tanti «occhiali» diversi, con cui si possono leggere i fenomeni economici; noi scegliamo quelli usati dal modello marginalista (o neoclassico), di cui ci siamo occupati nel capitolo B2.

Va ricordato che i marginalisti:

- svolgono un'analisi microeconomica;
- si basano su un metodo deduttivo basato su postulati;
- considerano la società come una somma di individui con comportamenti omogenei;
- pensano che l'individuo tenda a massimizzare il piacere.

Il compratore è consumatore. Seguendo la teoria microeconomica marginalista, iniziamo con l'analizzare la Domanda.

Nel modello marginalista il compratore è anche il consumatore del bene acquistato. Si tratta di una semplificazione; basta pensare all'imprenditore Stefano Neri che acquista un macchinario per la sua azienda: Neri utilizza il bene per la sua attività produttiva e non lo consuma direttamente.

Comunque noi accettiamo l'impostazione marginalista e, per semplificare, limitiamo la nostra analisi a un unico bene.

Per analizzare la Domanda dobbiamo quindi studiare il comportamento del consumatore. Nel corso di questo capitolo svolgiamo un'analisi microeconomica, mentre l'analisi macroeconomica del consumo (relativa a tutti i beni e servizi domandati dalla collettività) sarà trattata nel Volume secondo.

Tutto il potere al consumatore. I gusti degli individui tendono a seguire la moda. Spesso una persona preferisce un bene solo perché questo risulta gradito alla mag-

gioranza della società. Senza considerare l'immenso potere della pubblicità, con cui i produttori influenzano le preferenze dei consumatori.

I marginalisti sottovalutano però sia gli influssi fra consumatori, sia il potere della pubblicità come «persuasore occulto»; anche perché, alla fine dell'Ottocento, le persone non erano «bombardate» dalla pubblicità come oggi. Secondo i neoclassici «tutto il potere è nelle mani del consumatore», che è assolutamente libero di decidere se acquistare (o meno) un bene.

2 La teoria dell'utilità

NUCLEI ESSENZIALI

L'utilità cardinale. Ricordiamo che, in termini economici, un bene è utile quando esistono individui disposti ad acquistarlo.

Secondo le teorie dei cardinalisti, l'utilità del consumatore è misurabile. Si parla di *cardinalismo* perché questa teoria sostiene che l'utilità si può misurare in quantità espresse da numeri cardinali (1, 2, 3, 4...). Poiché è sovrano, il consumatore conosce tutti i possibili beni e l'utilità che può trarre da ciascuno di essi: per il consumatore, il mercato è un'immensa sfera di cristallo.

Secondo la teoria cardinalista l'utilità del consumatore è misurabile

L'utilità totale. L'*utilità totale* di un bene è il piacere che il consumatore ricava dal disporre di una certa quantità di quel bene.

In base al principio utilitario, l'utilità totale del consumatore aumenta all'aumentare della quantità del bene; per esempio, se Mario Rossi ha sete, ogni goccia di acqua aumenta la sua utilità totale.

Possiamo quindi enunciare il *teorema dell'utilità totale*: l'utilità totale è in relazione diretta con la quantità di bene di cui il consumatore dispone.

Se aumenta la disponibilità di un determinato bene, ci si avvicina a uno stato di «sazietà specifica», perché quel bisogno tende a diminuire; nell'esempio, all'aumentare della quantità di acqua disponibile, diminuisce il bisogno di bere di Rossi.

Esiste una relazione diretta fra l'utilità totale e la quantità di bene di cui il consumatore dispone (teorema dell'utilità totale)

L'utilità marginale. L'*utilità marginale* di un bene è il piacere che il consumatore ricava dal disporre dell'ultima dose di quel bene.

L'utilità marginale è tanto maggiore, quanto minore è la quantità del bene di cui il soggetto dispone. Per esempio, se:

- Mario Rossi possiede 6 vestiti nel suo guardaroba;
- Marco Bianchi possiede 70 vestiti nel suo guardaroba;

l'acquisto di un vestito porta un miglioramento sostanziale al guardaroba di Rossi (che passa da 6 a 7 vestiti), ma è quasi indifferente per Bianchi (che passa da 70 a 71 vestiti). Nell'esempio, l'utilità marginale di Rossi è data dal piacere che gli procura il 7° vestito, mentre l'utilità marginale di Bianchi è data dal piacere che gli procura il 71° vestito.

Poiché dosi successive di un bene hanno per il soggetto un'utilità sempre minore, l'utilità marginale di quel bene tende a diminuire all'aumentare della quantità consumata. Siamo in grado di enunciare la *legge dell'utilità marginale decrescente*: l'utilità marginale è in relazione inversa con la quantità di bene di cui il consumatore dispone.

Esiste una relazione inversa fra l'utilità marginale e la quantità di bene di cui il consumatore dispone (legge dell'utilità marginale decrescente)

Semplifichiamo il concetto di utilità (totale e marginale) con un esempio numerico, dal quale risulta che l'utilità totale è la somma di tutte le utilità marginali: se Carlo Verdi possiede 3 vestiti e ne acquista un quarto:

- il piacere che Verdi prova dal disporre di 4 vestiti è pari a 140 (utilità totale);
- il piacere che Verdi prova dal disporre del quarto vestito è pari a 20 (utilità marginale), che si ricava da 140 (utilità totale con 4 vestiti) – 120 (utilità totale con 3 vestiti) = 20.

Quantità consumata del bene	Utilità totale	Utilità marginale
0	0	0
1	50	50
2	90	40
3	120	30
4	140	20

Ut = utilità totale
Q = quantità disponibile del bene

1. La figura indica in corrispondenza di ogni quantità disponibile del bene (per esempio Q_1) il livello di utilità totale corrispondente (nell'esempio Ut_1).
2. Ripetendo questo procedimento per tutte le possibili quantità del bene, otteniamo la curva dell'utilità totale: si tratta di una funzione crescente, perché l'utilità totale aumenta ($Ut_3 > Ut_2$) all'aumentare della quantità disponibile del bene ($Q_3 > Q_2$).
3. L'utilità totale cresce in modo meno che proporzionale ($Q_1Q_2 = Q_2Q_3$ ma $Ut_2Ut_3 < Ut_1Ut_2$).

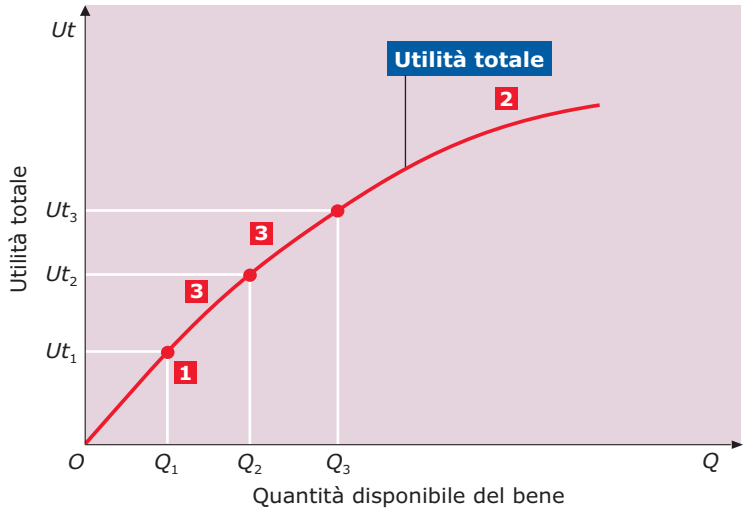


FIGURA 1 L'utilità totale

La Domanda del consumatore dipende dall'utilità, che può essere

- L'utilità totale, che aumenta all'aumentare del bene
- L'utilità marginale, che diminuisce all'aumentare del bene

Analizziamo graficamente l'utilità totale nella figura 1. Nella figura l'andamento della curva dell'utilità totale conferma sia il teorema dell'utilità totale, sia la legge dell'utilità marginale decrescente:

- il teorema dell'utilità totale è dimostrato perché la curva è crescente, cioè all'aumentare della quantità del bene aumenta l'utilità del soggetto;
- la legge dell'utilità marginale decrescente è dimostrata perché la curva cresce a ritmi decrescenti, a conferma del fatto che, all'aumentare della quantità del bene, l'incremento di utilità è sempre minore.

Rappresentiamo graficamente l'utilità marginale nella figura 2.

Um = utilità marginale
Q = quantità disponibile del bene

1. La figura indica in corrispondenza di ogni quantità disponibile del bene (per esempio Q_1) il livello di utilità marginale corrispondente (nell'esempio Um_1).
2. Ripetendo questo procedimento per tutte le possibili quantità del bene, otteniamo la curva dell'utilità marginale: si tratta di una funzione decrescente, perché l'utilità marginale diminuisce ($Um_3 < Um_2$) all'aumentare della disponibilità del bene ($Q_3 > Q_2$).

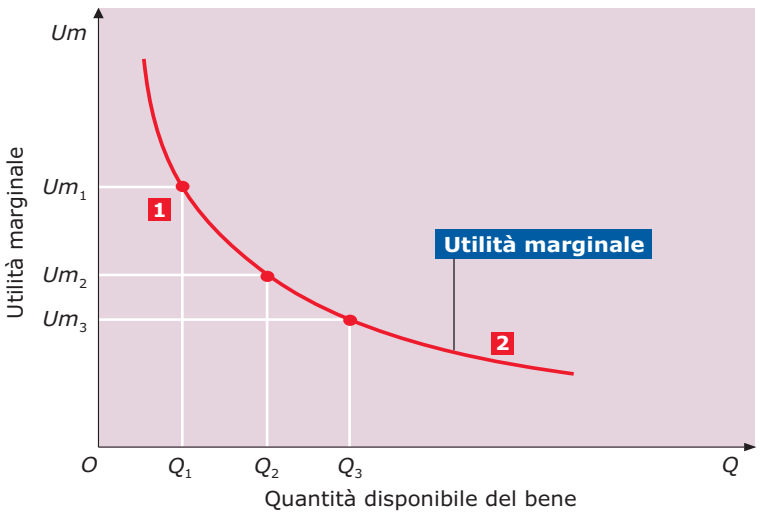


FIGURA 2 L'utilità marginale

L'utilità marginale ponderata. In quale caso il consumatore massimizza la sua soddisfazione?

Se tutti i beni avessero lo stesso prezzo, per massimizzare la sua soddisfazione, il consumatore inizierebbe ad acquistare il bene più utile e poi, diminuendo l'utilità marginale, passerebbe ad acquistare altri beni, fino al momento in cui le diverse utilità marginali si uguagliano. Sembra semplice, ma non è vero che i prezzi dei beni sono uguali. Come fare?

Se vogliamo prendere in considerazione il diverso livello dei prezzi, dobbiamo introdurre il concetto di *utilità marginale ponderata*, che si ottiene dal rapporto fra l'utilità marginale e il prezzo del bene.

Grazie all'utilità marginale ponderata, possiamo ricalcolare le utilità marginali rapportandole ai prezzi. Essendo:

L'utilità marginale ponderata è data dal rapporto fra l'utilità marginale del bene e il suo prezzo

Un articolo

Il consumatore è sovrano?

Secondo alcuni economisti, tutto il potere è in mano ai consumatori. Ma è davvero così?

L'articolo riprodotto (Claudio Nobis, *la Repubblica*, 26 marzo 1994) è relativo al mercato dell'automobile, un bene da sempre oggetto di particolari attenzioni da parte dei consumatori. L'articolo mostra come l'ottimismo sulla sovranità del consumatore non sempre trovi riscontro nella realtà, perché a volte il consumatore è poco tutelato dall'ordinamento giuridico.

la Repubblica

Finalmente qualcosa si muove: le case automobilistiche cominciano lentamente a venire incontro ai clienti

Ma è necessario che anche chi compra abbia una nuova consapevolezza di ciò che necessariamente gli spetta

Potere al consumatore ammesso che lo sappia

Vecchie leggi, nuovi contratti: come orientarsi

di CLAUDIO NOBIS

ROMA – Il "consumatore", un anno dopo. Un termine legnoso, ma questo passa il dizionario, perfino poco gentile, per definire il cliente, colui che acquista un bene e lo paga in denaro sonante. Nel nostro caso l'acquirente di automobili, spesso lungamente attese, meditate. Decisioni tante volte rinviate per l'eterno conflitto con il bilancio di famiglia, ma alla fine maturate per l'imprescindibile necessità di una automonia di movimento ormai indispensabile (malgrado tutto).

Ebbene il consumatore italiano rimane ancora oggi uno dei più esposti al mondo al potere di chi vende, un potere assoluto tutelato dalla legge più di quanto non avvenga al contrario. Una vecchia battaglia che dura ormai da decenni, quella di un migliore equilibrio fra le parti e che solo ora, nell'austero e conservatore mondo dell'auto, sembra avviarsi a migliori criteri di giusto e dovuto rispetto.

Un «anno dopo», dicevamo. Il primo aprile del 1993 festeggiamo infatti, con una punta di orgoglio per quanto l'avevamo sollecitata, la decisione della Fiat di muovere il primo passo nella giusta direzione. Da quella data entrò in vigore «Patto Chiaro», il nuovo contratto di vendita promosso dal direttore generale di Fiat Auto, Paolo Cantarella, stilato da un nugolo di legali, elegantemente stampato, molto reclamizzato e infine entrato in vigore presso tutte le concessionarie delle tre marche del gruppo, Fiat, Lancia e

per alcuni buoni motivi.

La non cultura della tutela del consumatore, per cominciare, è tale nel nostro paese da fare del cliente una potenziale «vittima predestinata» in partenza. Non conoscere i propri diritti significa di fatto rinunciarvi e consentire, se non addirittura indurre, automaticamente all'abuso la controparte venditrice. In secondo luogo una eccessiva quanto ingiustificata fiducia nelle istituzioni e nella efficacia delle leggi, ha consolidato nel tempo la certezza che dietro le lussuose vetrine delle concessionarie di automobili non potesse avvenire nulla men che legale. Ma soprattutto, i nostri ingenui (ci perdoni il lettore ma è proprio così) clienti hanno vissuto sempre nella serena convinzione che dietro quell'insegna di una qualsiasi grande marca aleggiasse appunto lo spirito e l'autorità della stessa.

Ebbene, non era e non è così come ha imparato ormai una lunga schiera di sfortunati automobilisti rimasti a piedi e col portafogli vuoto. Il perché ciò possa, purtroppo, ancora accadere lo spiega con molta chiarezza qui accanto il professor Gianni Puoti. E' un problema di leggi arcaiche da modificare con urgenza, che neppure la migliore volontà dei costruttori può oggi compensare.

Una «buona volontà» che da un anno a questa parte, dalla nascita di Fiat Patto Chiaro, ha indotto altri nove costruttori esteri (e gli altri che fanno?) a seguire lo stesso lodevole percorso

1 ROMA – Il «consumatore» un anno dopo. Un termine legnoso, ma questo passa il dizionario, perfino poco gentile, per definire il cliente, colui che acquista un bene e lo paga in denaro sonante. Nel nostro caso l'acquirente di automobili, spesso lungamente attese, meditate. [...]

Ebbene il consumatore italiano rimane ancora oggi uno dei più esposti al mondo al potere di chi vende, un potere assoluto tutelato dalla legge più di quanto non avvenga al contrario. Una vecchia battaglia che dura ormai da decenni, quella di un migliore equilibrio fra le parti e che solo ora [...] sembra avviarsi a migliori criteri di giusto e dovuto rispetto.

Un «anno dopo» dicevamo. Il primo aprile 1993 festeggiamo infatti, con una punta di orgoglio per quanto l'avevamo sollecitata, la decisione della Fiat di muovere il primo passo nella giusta direzione. Da quella data entrò in vigore «Patto Chiaro», il nuovo contratto di vendita della Fiat Auto, stilato da un nugolo di legali, elegantemente stampato, molto reclamizzato e infine entrato in vigore presso tutte le concessionarie delle tre marche del gruppo, Fiat, Lancia e Alfa Romeo.

2 La non cultura della tutela del consumatore, per cominciare, è tale nel nostro Paese da fare del cliente una potenziale «vittima predestinata» in partenza. Non conoscere i propri diritti significa di fatto rinunciarvi e consentire, se non addirittura indurre, automaticamente all'abuso la controparte venditrice. In secondo luogo una eccessiva quanto ingiustificata fiducia nelle istituzioni e nella efficacia delle leggi, ha consolidato nel tempo la certezza che dietro le lussuose vetrine delle concessionarie di automobili non potesse avvenire nulla men che legale. Ma soprattutto, i nostri ingenui (ci perdoni il lettore ma è proprio così) clienti hanno vissuto sempre nella serena convinzione che dietro quell'insegna di una qualsiasi grande marca aleggiasse appunto lo spirito e l'autorità della stessa. Ebbene non è e non era così.

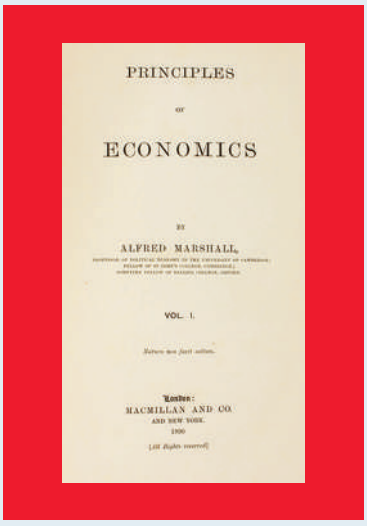
Una lettura

L'utilità marginale secondo Alfred Marshall

«L'utilità dell'acquisto marginale può chiamarsi utilità marginale della cosa per quella persona»

L'inglese Alfred Marshall (1842-1924) è il principale esponente del pensiero economico neoclassico, e i suoi *Principi di economia* (pubblicati nel 1890) rappresentano un'opera basilare della scienza economica contemporanea. La teoria di Marshall fissa alcuni princìpi fondamentali, che vengono tuttora ritenuti validi nel mondo economico.

Nel brano che segue, Marshall enuncia la legge dell'utilità marginale decrescente.


PRINCIPLES
OF
ECONOMICS
BY
ALFRED MARSHALL,
VOL. I.
LONDON:
MACMILLAN AND CO.
AND NEW YORK.
1890

«Vi è una varietà infinita di bisogni, ma vi è un limite a ciascun bisogno. Questa ben nota tendenza fondamentale della natura umana può essere espressa nella legge dei bisogni saziabili o dell'utilità decrescente, come segue: l'utilità totale di una cosa per una data persona (cioè il piacere o altro beneficio totale che quella cosa le procura) aumenta con l'aumentare della quantità che esso ne possiede, ma non con la stessa rapidità dell'aumento di tale quantità. Se quella quantità aumenta con saggio uniforme, il beneficio da essa tratto aumenta con saggio decrescente. In altre parole, il beneficio aggiuntivo che una persona deriva da un dato aumento della quantità che essa possiede di una cosa, diminuisce ad ogni aumento della quantità che essa già ne possiede.

Quella parte della cosa che quella persona trova esattamente conveniente acquistare può chiamarsi acquisto marginale, perché quella persona è sul margine del dubbio se valga o no la pena di sopportare la spesa necessaria per ottenerla. E l'utilità dell'acquisto marginale può chiamarsi *utilità marginale* della cosa per quella persona. Se, invece di acquistarla, la persona produce essa stessa la cosa, allora l'utilità marginale di quest'ultima è l'utilità di quella parte che la persona trova appena conveniente produrre.

La legge ora data si può dunque enunciare come segue: l'utilità marginale di una cosa per una persona diminuisce ad ogni aumento della quantità della cosa che quella persona già possiede.

Vi è tuttavia una condizione implicita in questa legge, che deve essere messa in chiaro. Ed è che noi non supponiamo che sia lasciato il tempo per qualsiasi mutamento del carattere o dei gusti dell'uomo stesso. [...]

Se consideriamo un uomo così com'è, senza lasciar tempo a qualsiasi mutamento del suo carattere, l'utilità marginale di una cosa per lui diminuisce costantemente ad ogni aumento della quantità di essa che egli possiede.»

[A. Marshall, *Principi di economia*, Utet, Torino, 1974, pp. 176-177.]

Um = utilità marginale
P = prezzo del bene
Ump = utilità marginale ponderata

avremo:

$$Ump = \frac{Um}{P} \qquad \textit{Utilità marginale ponderata}$$

L'equilibrio del consumatore. Potendo scegliere fra infiniti beni, al momento dell'acquisto, il consumatore deve trovare una «combinazione ottimale», in modo da massimizzare la soddisfazione che può derivare dal suo reddito monetario: il consumatore è in equilibrio quando raggiunge questa combinazione ottimale.

Il consumatore raggiunge l'equilibrio quando spende tutto il suo reddito, in modo da uguagliare le utilità marginali ponderate di tutti i beni

Definiamo l'*equilibrio del consumatore* partendo dal concetto di utilità marginale ponderata. Riprendendo la legge dell'utilità marginale decrescente, il consumatore inizia ad acquistare il bene più utile ma poi, diminuendo l'utilità marginale ponderata, passa ad acquistare altri beni, finché le diverse utilità marginali ponderate si uguagliano. Il consumatore tende ad acquistare beni diversi, in una quantità tale da uguagliare le utilità marginali ponderate e tale da esaurire il suo reddito monetario.

Una ragazza scorre tra i volumi in vendita di una libreria.

L'utilità marginale ponderata si può anche definire come l'utilità che il consumatore ricava dall'ultimo euro speso nell'acquisto di quel bene. Ipotizziamo che il consumatore possa scegliere fra due soli beni (carne e pesce): se l'utilità di 1 euro speso in carne supera quella di 1 euro speso in pesce, al consumatore conviene spendere i successivi euro in carne finché, diminuendo l'utilità marginale ponderata della carne, questa non uguaglia l'utilità marginale ponderata del pesce: il consumatore deve spendere il suo reddito in modo che ogni euro di spesa gli procuri la stessa utilità marginale. Essendo:

$$Ump_A = \frac{Um_A}{P_A} = \text{utilità marginale ponderata del bene } A$$

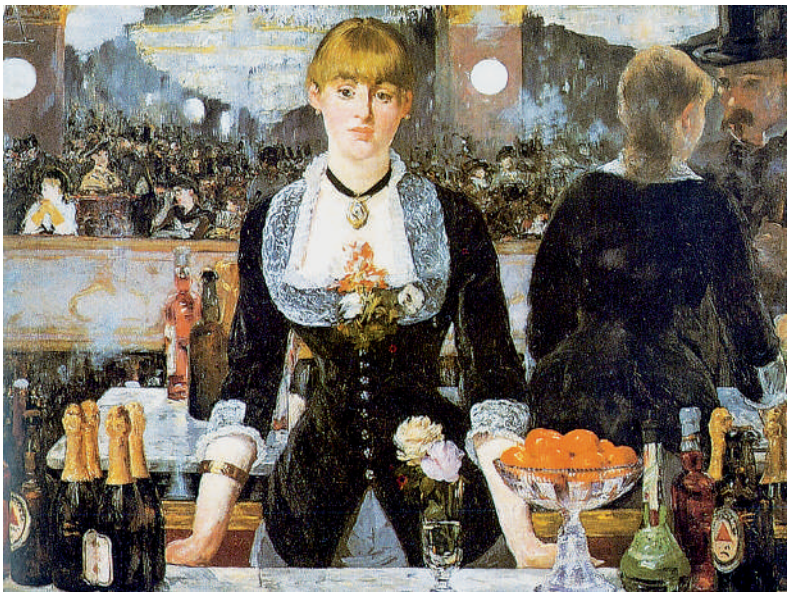
$$Ump_B = \frac{Um_B}{P_B} = \text{utilità marginale ponderata del bene } B$$

$$Ump_C = \frac{Um_C}{P_C} = \text{utilità marginale ponderata del bene } C$$

$$Ump_N = \frac{Um_N}{P_N} = \text{utilità marginale ponderata del bene } N$$

avremo:

$$Ump_A = Ump_B = Ump_C = \ldots = Ump_N \qquad \textit{Equilibrio del consumatore}$$



Il bar delle Folies-Bergère è l'ultima opera di Édouard Manet (1832-1883), uno dei protagonisti della pittura impressionista. La scena è ambientata in un caffè di Parigi, all'epoca molto in voga e di grande successo commerciale. Guardando il dipinto, abbiamo l'impressione di essere coinvolti in una conversazione con la cameriera, posta al centro della scena. In realtà, osservando il lato destro del dipinto, ci accorgiamo che a parlare con la ragazza è un uomo riflesso nello specchio. Questo specchio, alle spalle della cameriera, occupa tutto lo sfondo del dipinto, offrendo una visione totale del locale. In questo modo chi osserva il quadro può assistere allo spettacolo che si sta svolgendo in sala; per esempio, può ammirare il trapezista rappresentato alla sinistra del quadro.

3 La Domanda del consumatore

NUCLEI ESSENZIALI

La legge della Domanda. A questo punto, per sintetizzare il nostro discorso, analizziamo la Domanda del consumatore.

In un primo tempo prendiamo in esame solo la relazione esistente fra il prezzo e la quantità domandata di un determinato bene, senza considerare altre variabili.

È evidente che, quanto maggiore è il prezzo di un bene, tanto meno il consumatore sarà disposto ad acquistarlo e, viceversa, quanto minore è il prezzo di un bene, tanto più il consumatore sarà disposto ad acquistarlo. Infatti, quando il prezzo di un bene aumenta, il consumatore tende a sostituirlo con beni succedanei (se aumenta il prezzo della carne, il consumatore tende a diminuire la Domanda di carne per aumentare quella di pesce), e viceversa.

Possiamo enunciare la *legge della Domanda*: la quantità domandata di un bene è in relazione inversa con il suo prezzo. Va precisato che la Domanda non è una quantità, ma è una funzione che mette in relazione due variabili (prezzo e quantità domandata) in un intervallo di tempo definito.

Nella figura 3, che analizza graficamente la Domanda del consumatore, il prezzo, essendo la variabile indipendente, dovrebbe essere collocato sulle ascisse. Tuttavia gli economisti seguono la convenzione di collocare il prezzo (variabile indipendente) sulle ordinate e la quantità domandata (variabile dipendente) sulle ascisse. Sotto il profilo matematico si tratta di un procedimento non del tutto corretto, ma anche noi adottiamo questa impostazione.

A parità di altre condizioni, esiste una relazione inversa fra la quantità domandata di un bene e il suo prezzo (legge della Domanda)

P = prezzo del bene
Q = quantità domandata del bene

1 La figura indica in corrispondenza di ogni punto della curva di Domanda *dd* (per esempio *A*) sia il prezzo (nell'esempio P_1) sia la quantità domandata (nell'esempio Q_1).

2 Si tratta di una funzione decrescente, perché la quantità domandata diminuisce ($Q_1 < Q_2$) all'aumentare del prezzo del bene ($P_1 > P_2$).

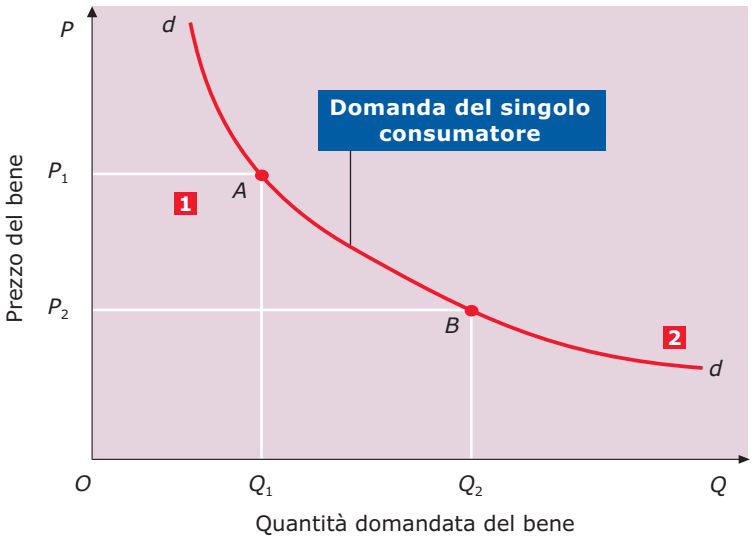


FIGURA 3 La Domanda del consumatore

4 La Domanda di mercato

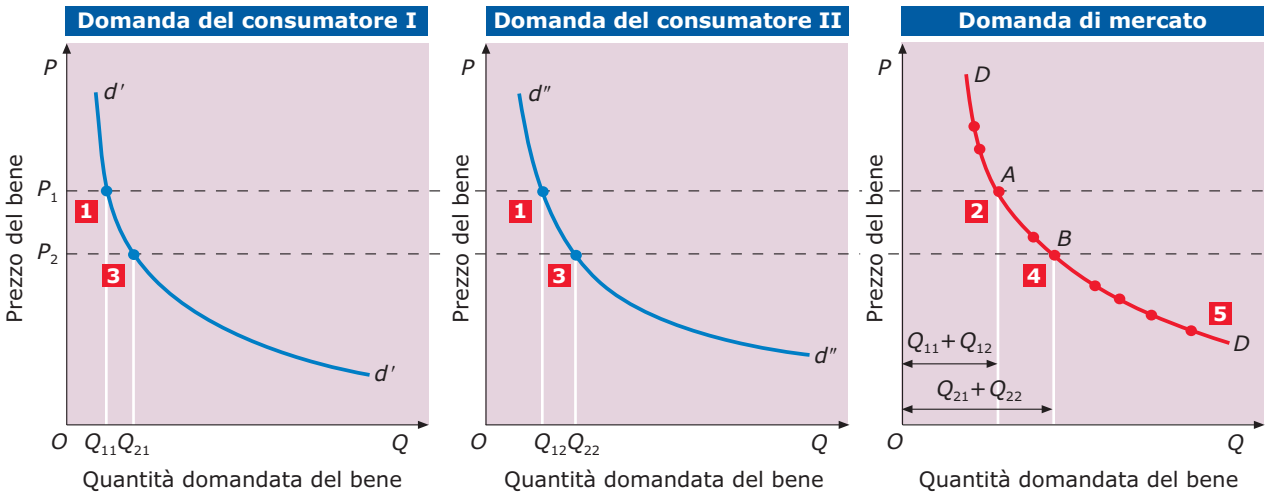
NUCLEI ESSENZIALI

Dalla Domanda individuale alla Domanda di mercato. Finora abbiamo approfondito la Domanda del singolo individuo, ma, per vedere cosa succede nella società, bisogna analizzare la Domanda di mercato.

Va ribadito che, per semplificare:

- prendiamo in esame solo la Domanda di mercato di un determinato bene (per esempio una camicia);

La Domanda di mercato di un bene è data dalla somma delle Domande individuali di tutti i consumatori



P = prezzo del bene
Q = quantità domandata del bene

1 Per semplificare, abbiamo supposto che la società sia formata solo da due consumatori. Nelle prime due figure abbiamo riportato la curva di Domanda del consumatore I ($d'd'$) e del consumatore II ($d''d''$). In un primo tempo abbiamo tenuto il prezzo fissato a P_1: la quantità domandata del consumatore I è pari a Q_{11} e quella del consumatore II è pari a Q_{12}.

2 Sommando queste quantità domandate, nel terzo grafico (relativo alla Domanda di mercato) avremo che, essendo $P = P_1$, la quantità domandata è pari a ($Q_{11} + Q_{12}$): abbiamo ottenuto il primo punto della curva della Domanda di mercato (A), che mette in relazione il prezzo P_1 con la quantità domandata ($Q_{11} + Q_{12}$).

3 Ripetiamo lo stesso procedimento, tenendo questa volta il prezzo fissato a P_2: la quantità domandata del consumatore I è pari a Q_{21} e quella del consumatore II è pari a Q_{22}.

4 Sommando queste quantità domandate, nel grafico della Domanda di mercato avremo che, essendo $P = P_2$, la quantità domandata è pari a ($Q_{21} + Q_{22}$): abbiamo ottenuto il secondo punto della curva della Domanda di mercato (B), che mette in relazione il prezzo P_2 con la quantità domandata ($Q_{21} + Q_{22}$).

5 Ripetendo lo stesso procedimento per gli infiniti prezzi possibili, nel grafico della Domanda di mercato troveremo le corrispondenti infinite quantità domandate e, quindi, gli infiniti punti che costituiscono la curva della Domanda di mercato DD: si tratta di una funzione decrescente, perché la quantità domandata diminuisce [($Q_{11} + Q_{12}$) < ($Q_{21} + Q_{22}$)] all'aumentare del prezzo del bene ($P_1 > P_2$). Noi abbiamo ottenuto la curva della Domanda di mercato di due consumatori ma, per ottenere la Domanda di mercato dell'intera società, basta ripetere lo stesso procedimento all'infinito.

FIGURA 4 Dalla Domanda individuale alla Domanda di mercato

- continuiamo a occuparci unicamente della relazione fra prezzo e quantità domandata (nell'esempio, teniamo conto solo del fatto che diminuisce la Domanda di camicie quando aumenta il loro prezzo).

Come sappiamo, i marginalisti considerano la società come un insieme di individui sommabili fra di loro, e quindi, conoscendo le Domande dei singoli consumatori, basta sommarle per ottenere la Domanda di mercato.

Va ribadito che ogni consumatore ha una sua curva di Domanda, perché le persone non sono identiche; esistono infatti alcune condizioni che, a parità di prezzo, fanno variare la Domanda del singolo. Riprendiamo l'esempio dei consumatori Rossi e Bianchi che, all'aumentare del prezzo del bene camicia (da 40 euro a 50 euro), diminuiscono il loro consumo (confermando la legge della Domanda), ma in modo diverso (Rossi riduce il suo consumo di camicie all'anno passando da 10 a 9, mentre Bianchi diminuisce il suo consumo passando da 10 a 7).

Per ottenere la Domanda di mercato, dobbiamo quindi calcolare la somma delle quantità che tutti i soggetti consumano in corrispondenza di un dato prezzo, e ripetere questo procedimento per tutti gli infiniti prezzi possibili.

Nella figura 4 analizziamo il problema graficamente e supponiamo, per semplificare, che la società sia formata solo da due consumatori; per ottenere la Domanda di mercato dell'intera società basterà ripetere questo procedimento per tutti gli indi-

All'aumentare del prezzo di un bene i consumatori ne diminuiscono il consumo ma in modo diverso.

vidui. Nel grafico noi sommiamo la curva di Domanda del consumatore Rossi alla curva di Domanda del consumatore Bianchi e otteniamo la curva di Domanda dei consumatori Rossi-Bianchi, poi sommiamo la curva di Domanda dei consumatori Rossi-Bianchi alla curva di Domanda del consumatore Verdi e otteniamo la curva di Domanda dei consumatori Rossi-Bianchi-Verdi e così via.

Va precisato che, d'ora in poi, utilizziamo il termine «Domanda» per indicare la Domanda di mercato.

Costruzione grafica della Domanda di mercato a partire dalle Domande individuali

5 Le trasposizioni della Domanda

La Domanda dipende anche da... Finora ci siamo limitati a considerare la relazione fra quantità domandata e prezzo del bene, ripetendo la frase «a parità di altre condizioni». Perché questa precisazione? Quali sono queste «altre condizioni»? La Domanda di un bene dipende non solo dal suo prezzo, ma anche dai redditi monetari dei consumatori, dal prezzo degli altri beni e dai gusti dei consumatori.

Domanda e redditi monetari. Cosa succede alla Domanda di camicie, se aumentano i redditi degli italiani? E se i redditi diminuiscono? Poiché i soggetti tendono a massimizzare il piacere, i consumatori, al crescere dei loro redditi monetari, domanderanno quantità maggiori di camicie (e viceversa). Possiamo quindi affermare che la Domanda di un bene è in relazione diretta coi redditi monetari dei consumatori.

Domanda e prezzo degli altri beni. Come sappiamo, due beni si dicono complementari quando devono essere impiegati insieme per soddisfare un bisogno (automobile e benzina), mentre si dicono succedanei quando soddisfano lo stesso bisogno e possono sostituirsi (automobile e treno).

La quantità domandata di un bene è in relazione col prezzo dei beni complementari e dei beni succedanei:

- se aumenta il prezzo di un bene complementare, la quantità domandata del bene diminuisce (se aumenta il prezzo della benzina, i consumatori diminuiscono la loro Domanda di automobili), e viceversa;
- se aumenta il prezzo di un bene succedaneo, la quantità domandata del bene aumenta (se aumenta il prezzo del biglietto ferroviario, i consumatori aumentano la loro Domanda di automobili), e viceversa.

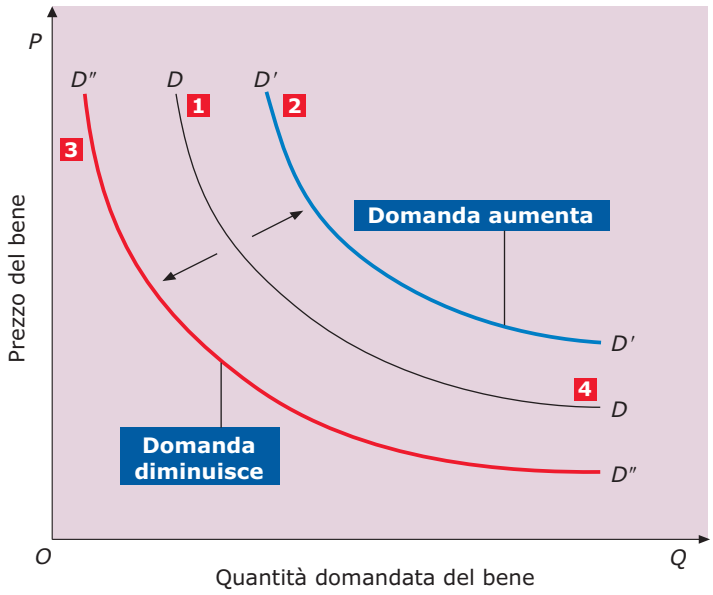
Possiamo quindi affermare che la Domanda di un bene è in relazione inversa col prezzo dei beni complementari, e in relazione diretta col prezzo dei beni succedanei.

Domanda e gusti dei consumatori. A questi elementi «oggettivi», bisogna aggiungere l'elemento soggettivo, rappresentato dai gusti dei consumatori. La quantità domandata di un bene è influenzata anche dalle preferenze dei consumatori, che variano in base a fattori ambientali, sociali, storici e di costume. In altre parole: i consumatori tendono ad acquistare «un bene che piace», al di là del suo prezzo, dei loro redditi, dei prezzi degli altri beni.

Possiamo quindi affermare che la Domanda di un bene è in relazione diretta coi gusti dei consumatori.

Un manifesto pubblicitario dei primi anni del Novecento, opera del cartellonista italiano Marcello Dudovich.

P = prezzo del bene
Q = quantità domandata del bene



1 Nella figura abbiamo riportato la curva di Domanda *DD* che indica la relazione esistente fra prezzo e quantità domandata del bene (supponendo fisse le altre variabili).

2 Si ha una trasposizione in aumento (la curva si sposta a un livello più alto passando da *DD* a *D′D′*) quando si è verificato:
- un aumento dei redditi dei soggetti e/o
- una diminuzione del prezzo dei beni complementari o un aumento del prezzo dei beni succedanei e/o
- un maggior gradimento del bene da parte dei consumatori.

3 Si ha una trasposizione in diminuzione (la curva si sposta a un livello più basso passando da *DD* a *D″D″*) quando si è verificato:
- una diminuzione dei redditi dei soggetti e/o
- un aumento del prezzo dei beni complementari o una diminuzione del prezzo dei beni succedanei e/o
- un minor gradimento del bene da parte dei consumatori.

4 Le variazioni del prezzo del bene non provocano trasposizioni, ma semplici spostamenti lungo la curva *DD*.

FIGURA 5 Le trasposizioni della Domanda

Nella figura 5 analizziamo graficamente le trasposizioni della curva di Domanda, provocate dalla variazione dei redditi monetari dei consumatori, del prezzo degli altri beni e dei gusti dei consumatori.

La Domanda aumenta se si ha:

- un aumento dei redditi dei soggetti e/o
- una diminuzione del prezzo dei beni complementari o un aumento del prezzo dei beni succedanei e/o
- un maggior gradimento del bene da parte dei consumatori

La Domanda diminuisce se si ha:

- una diminuzione dei redditi dei soggetti e/o
- un aumento del prezzo dei beni complementari o una diminuzione del prezzo dei beni succedanei e/o
- un minor gradimento del bene da parte dei consumatori

6 L'elasticità della Domanda

NUCLEI ESSENZIALI

Cos'è l'elasticità della Domanda? Finora abbiamo esaminato le relazioni Domanda/prezzo, Domanda/redditi monetari, Domanda/prezzo degli altri beni. Per esempio, abbiamo visto che all'aumentare del prezzo di un bene diminuisce la Domanda di quel bene. Dobbiamo ora approfondire il discorso, e chiederci «quanto» quell'aumento di prezzo fa diminuire la Domanda del bene.

Per farlo, dobbiamo analizzare l'elasticità della Domanda, che misura il rapporto fra la variazione percentuale della quantità domandata e la variazione

percentuale del prezzo (o dei redditi, o del prezzo degli altri beni) che l'ha provocata.

L'elasticità della Domanda rispetto al prezzo. Come sappiamo, la Domanda di camicie diminuisce quando aumenta il prezzo (viceversa, la Domanda aumenta quando diminuisce il prezzo delle camicie). È un dato interessante, ma non è sufficiente. Dobbiamo ora vedere «quanto» quell'aumento di prezzo fa diminuire la Domanda di camicie.

Per farlo, dobbiamo analizzare l'*elasticità della Domanda rispetto al prezzo*, che misura il rapporto fra la variazione percentuale della quantità domandata e la variazione percentuale del prezzo che l'ha provocata.

L'elasticità della Domanda rispetto al prezzo misura il rapporto fra la variazione percentuale della quantità domandata e la variazione percentuale del prezzo che l'ha provocata

Essendo:

Ep = coefficiente di elasticità rispetto al prezzo
$\Delta Q/Q$ = variazione percentuale della quantità domandata
$\Delta P/P$ = variazione percentuale del prezzo

avremo:

$$Ep = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}$$

Poiché esiste una relazione inversa fra la Domanda e il prezzo, le due variazioni sono di segno opposto (se aumenta il prezzo di una camicia, diminuisce il numero delle camicie vendute). Ne consegue che l'elasticità della Domanda rispetto al prezzo è sempre negativa, perché è una frazione in cui numeratore e denominatore hanno segno opposto; per questo utilizziamo il valore assoluto (| |).

In particolare, ipotizzando un aumento del prezzo delle camicie:

- se $Ep > |1|$: la *Domanda è elastica rispetto al prezzo* (la diminuzione percentuale delle camicie vendute è maggiore dell'aumento percentuale del prezzo);
- se $Ep < |1|$: la *Domanda è rigida rispetto al prezzo* (la diminuzione percentuale delle camicie vendute è minore dell'aumento percentuale del prezzo);
- se $Ep = |1|$: la *Domanda è a elasticità unitaria rispetto al prezzo* (la diminuzione percentuale delle camicie vendute è uguale all'aumento percentuale del prezzo); si tratta di un'ipotesi molto rara.

$Ep > |1|$: Domanda elastica
$Ep < |1|$: Domanda rigida
$Ep = |1|$: Domanda a elasticità unitaria

Riprendiamo il solito esempio: quando il prezzo della camicia aumenta di 10 euro (da 40 euro a 50 euro), Rossi riduce il suo consumo di 1 camicia (passa da 10 a 9), mentre Bianchi riduce il suo consumo di 3 camicie (passa da 10 a 7). Riflettiamo su questi numeri:

- l'aumento percentuale del prezzo della camicia è del 25% (basta risolvere l'equazione 10: 40 = x : 100);
- la riduzione percentuale della Domanda di camicie di Rossi è del 10% (basta risolvere l'equazione 1: 10 = x : 100);
- la riduzione percentuale della Domanda di camicie di Bianchi è del 30% (basta risolvere l'equazione 3: 10 = x : 100);

La Domanda può essere

- Elastica
- Rigida
- A elasticità unitaria

Avremo:

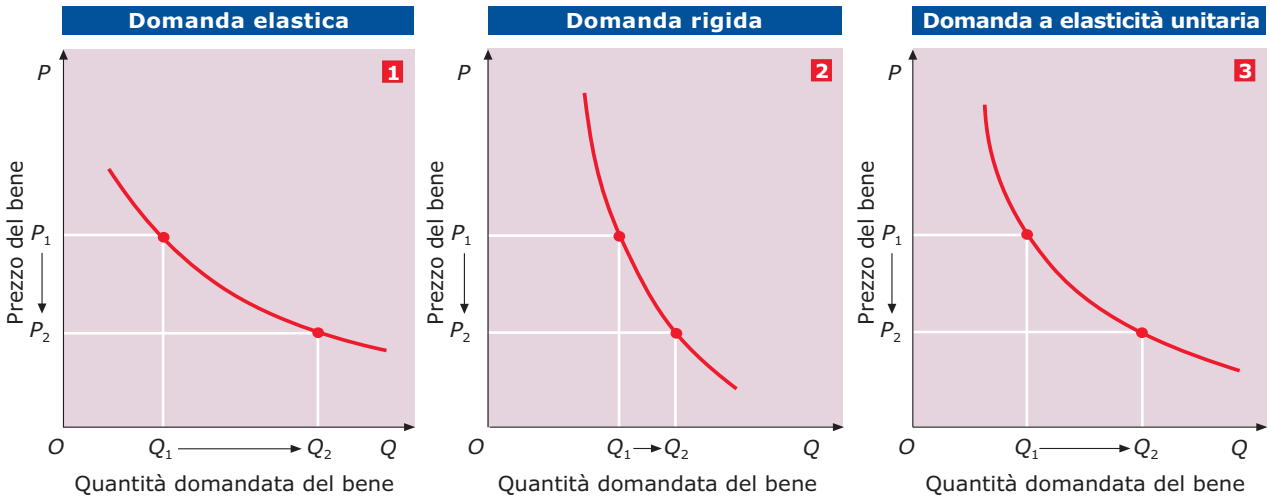
$$Ep\,(\text{Rossi}) = \frac{10\%}{25\%} = |0{,}4|$$

$$Ep\,(\text{Bianchi}) = \frac{30\%}{25\%} = |1{,}2|$$

Ne consegue che per Rossi la camicia è un bene a Domanda rigida rispetto al prezzo ($|0{,}4| < |1|$), mentre per Bianchi la camicia è un bene a Domanda elastica rispetto al prezzo ($|1{,}2| > |1|$).

Poiché stiamo parlando della Domanda di mercato, per sapere se la camicia è un bene a Domanda rigida o elastica rispetto al prezzo, dobbiamo conoscere il comportamento di tutti gli italiani: faranno come Rossi o come Bianchi?

CLIL ECONOMICS
Alfred Marshall and the Elasticity of Demand



P = prezzo del bene
Q = quantità domandata del bene

1 Nella figura abbiamo ipotizzato che il prezzo si dimezzi ($P_2 = P_1/2$) e che, di conseguenza, la quantità domandata del bene aumenti da Q_1 a Q_2. A seguito del dimezzarsi del prezzo ($P_2 = P_1/2$) la quantità domandata si è triplicata ($Q_2 = 3 \cdot Q_1$): la Domanda del bene è elastica rispetto al prezzo ($Ep > |1|$).

2 A seguito del dimezzarsi del prezzo ($P_2 = P_1/2$) la quantità domandata è aumentata solo del 50% ($Q_2 = 3/2 \cdot Q_1$): la Domanda del bene è rigida rispetto al prezzo ($Ep < |1|$).

3 A seguito del dimezzarsi del prezzo ($P_2 = P_1/2$) la quantità domandata si è raddoppiata ($Q_2 = 2 \cdot Q_1$): la Domanda del bene è a elasticità unitaria rispetto al prezzo ($Ep = |1|$).

FIGURA 6 L'elasticità della Domanda rispetto al prezzo

Nella figura 6 analizziamo graficamente l'elasticità della Domanda rispetto al prezzo.

Domanda elastica o Domanda rigida? Da cosa dipende l'elasticità della Domanda rispetto al prezzo?

Anzitutto, nel caso dei beni di prima necessità (alimentari, abbigliamento) la Domanda è rigida perché, anche in caso di aumento di prezzo, è impossibile rinunciare a essi (un aumento del prezzo del pane provocherà una piccola contrazione della Domanda di pane). Viceversa, nel caso dei beni di lusso (profumi, abiti firmati, auto di grossa cilindrata) la Domanda è elastica, perché si tratta di beni superflui e, in caso di aumento di prezzo, i consumatori tendono a ridurne la Domanda; per esempio, un aumento del prezzo dei profumi provocherà una notevole contrazione della Domanda di profumi.

In secondo luogo, i beni che possono essere facilmente sostituiti hanno una Domanda elastica, mentre i beni insostituibili hanno una Domanda rigida; per esempio, se aumenta il prezzo del gasolio da riscaldamento, la contrazione della Domanda sarà notevole se è possibile utilizzare il gas metano, mentre sarà limitata se questa sostituzione non è possibile.

Infine, l'elasticità della Domanda rispetto al prezzo è influenzata dal peso che quel bene riveste nel bilancio dei consumatori. In altre parole: i beni che «hanno un prezzo alto» sono a Domanda elastica, mentre i beni che «hanno un prezzo basso» sono a Domanda rigida; per esempio, un aumento del prezzo dell'automobile provocherà una diminuzione della Domanda superiore a quella causata da un aumento del prezzo del sale da cucina.

Tante elasticità... Ci siamo occupati dell'elasticità della Domanda rispetto al prezzo, ma avremmo potuto analizzare sia l'elasticità della Domanda rispetto al reddito (rapporto fra la variazione percentuale della quantità domandata e la variazione percentuale dei redditi che l'ha provocata), sia l'elasticità incrociata (rapporto fra la variazione percentuale della quantità domandata e la variazione percentuale del prezzo del bene complementare, o succedaneo, che l'ha provocata).

CAPITOLO

G4 Dall'Offerta all'equilibrio del mercato

NUCLEI ESSENZIALI

- Offerta e produzione
- La legge dell'Offerta
- L'elasticità dell'Offerta
- La stabilità dell'equilibrio
- L'equilibrio economico generale

A te la parola! 15 minuti

Quali dei beni che utilizzi ogni giorno sono stati acquistati da un venditore che li ha anche prodotti? E, viceversa, quali sono i beni che utilizzi che sono stati prodotti da un soggetto diverso dal venditore?

→ *Sintetizza in una tabella le due categorie di beni e poi confrontati con i compagni.*

Con l'aiuto dell'insegnante e in piccoli gruppi prova a esporre il tuo punto di vista.

1 Offerta e produzione

NUCLEI ESSENZIALI

Proseguendo nella nostra analisi dobbiamo ora studiare l'Offerta e approfondire il comportamento dei venditori; al solito, svolgiamo un'analisi microeconomica e partiamo dal comportamento del singolo venditore.

Il venditore è produttore. Nel modello neoclassico, il venditore è anche il produttore della merce venduta.

Come nel caso del compratore/consumatore (analizzato nel capitolo G1) si tratta di una semplificazione; basta pensare al negoziante Carlo Verdi che vende una sciarpa che non ha prodotto direttamente, ma ha acquistato dal grossista Marco Bianchi (che, a sua volta, l'ha acquistata dal produttore Stefano Neri). Al solito, per semplificare, noi accettiamo l'impostazione marginalista.

Offerta e produzione. Poiché il venditore coincide col produttore, la teoria dell'Offerta si basa sulla teoria della produzione, di cui ci siamo occupati nel capitolo G3. Partendo dal comportamento dell'imprenditore, affrontiamo quindi l'Offerta del produttore.

La teoria dell'Offerta si basa sulla
↓
Teoria della produzione

2 L'Offerta del produttore

NUCLEI ESSENZIALI

Riprendiamo in esame l'imprenditore Mario Rossi che produce sedie. In quale caso l'imprenditore Rossi ha interesse a entrare nel mercato?

Prima di rispondere a questa domanda, dobbiamo considerare le nozioni del ricavo totale, del costo totale e del profitto.

Il ricavo totale. Essendo:

P = prezzo unitario del bene
Q = quantità prodotta del bene
RT = ricavo totale

avremo:

$$RT = P \cdot Q$$

Per esempio, se Rossi produce in un giorno 600 sedie (Q) e le vende a un prezzo unitario di 20 euro (P), avrà un ricavo totale di 12 000 euro (RT); infatti:

$$RT = P \cdot Q = 20 \text{ euro} \cdot 600 = 12\,000 \text{ euro}$$

Il costo totale. Essendo:

Cme = costo medio
Q = quantità prodotta del bene
CT = costo totale

avremo:

$$CT = Cme \cdot Q$$

Nell'esempio, se ogni sedia ha un costo medio di 15 euro (Cme), poiché Rossi produce in un giorno 600 sedie (Q), avrà un costo totale di 9000 euro (CT); infatti:

$$CT = Cme \cdot Q = 15 \text{ euro} \cdot 600 = 9000 \text{ euro}$$

Il profitto. Il profitto è dato dalla differenza fra ricavi e costi; essendo:

RT = ricavo totale
CT = costo totale
π = profitto

avremo:

$$\pi = RT - CT$$

Nell'esempio, Rossi percepisce un ricavo totale di 12 000 euro (RT) e deve sopportare un costo totale di 9000 euro (CT), per cui avrà un profitto di 3000 euro al giorno (π); infatti:

$$\pi = RT - CT = 12\,000 \text{ euro} - 9000 \text{ euro} = 3000 \text{ euro}$$

Il punto di pareggio. Siamo ora in grado di rispondere alla domanda iniziale. Possiamo infatti vedere quando al produttore Rossi conviene entrare nel mercato, ricordando che l'individuo tende a massimizzare il proprio piacere.

Rossi entra nel mercato solo se valuta che i ricavi superino i costi; in particolare, Rossi decide di produrre sedie solo se il prezzo della sedia è superiore al costo medio che deve affrontare (va precisato che per costo medio si deve intendere il costo medio minimo che Rossi deve sopportare).

In caso contrario, se il prezzo fosse inferiore al costo medio, Rossi non solo non realizzerebbe alcun profitto, ma subirebbe delle perdite, perché sarebbe costretto a vendere ogni sedia a un prezzo inferiore al costo; in questo caso l'imprenditore Rossi non avrebbe alcun interesse a entrare nel mercato.

Ricordando che

$RT = P \cdot Q$
$CT = Cme \cdot Q$

abbiamo che

$$RT > CT \text{ solo se } P > Cme$$

per cui l'impresa entra nel mercato solo se $P > Cme$.

Definendo *punto di pareggio* quel punto al di sotto del quale l'impresa non entra nel mercato, avremo:

$$P = Cme \qquad \textit{Punto di pareggio}$$

Analizziamo il problema graficamente nella figura 1 (pagina seguente).

August Macke (1887-1914), *Mercato di Algeri* (1914).

L'impresa entra nel mercato solo se il prezzo del bene è superiore al costo medio

Nel punto di pareggio prezzo e costo medio di un bene si equivalgono

P = prezzo del bene
Q = quantità prodotta del bene

1 Nella figura abbiamo riprodotto le curve del costo medio e del costo marginale.
2 Il punto di pareggio (K) si ha quando il prezzo è uguale al costo medio (nell'esempio P_1) e corrisponde al costo medio minimo che l'impresa deve sopportare (dopo K la curva del costo medio inizia a crescere).
3 Se $P > K$ (nell'esempio P_2) l'impresa entra nel mercato.
4 Se $P < K$ (nell'esempio P_3) l'impresa non entra nel mercato.
5 Nel punto K si incontrano le curve del costo medio e del costo marginale.

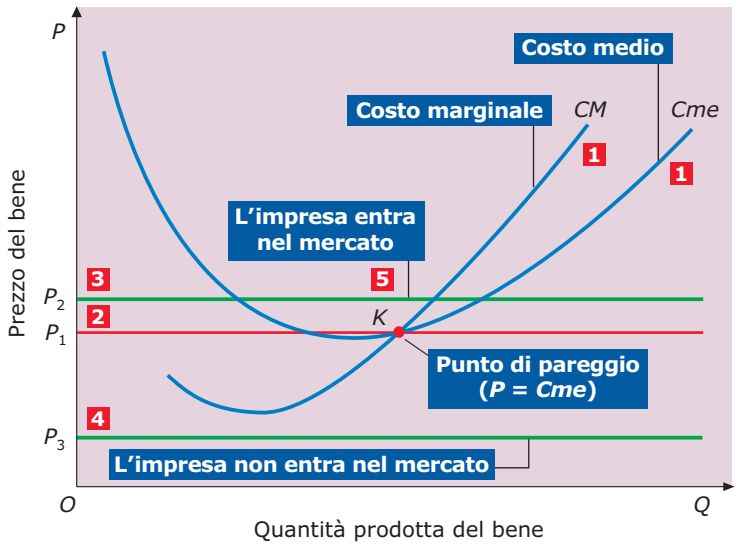


FIGURA 1 Il punto di pareggio

La legge dell'Offerta. Mentre il consumatore massimizza il piacere quando massimizza l'utilità, il produttore massimizza il piacere quando massimizza il profitto.

Per massimizzare il profitto, l'imprenditore Rossi è tanto più invogliato a produrre, quanto maggiore è il prezzo del bene sedia. Ne consegue che, se aumenta il prezzo delle sedie, tende ad aumentare la quantità offerta dal produttore Rossi e, viceversa, se diminuisce il prezzo delle sedie, tende a calare la quantità offerta dal produttore Rossi.

Possiamo quindi enunciare la *legge dell'Offerta*: la quantità offerta di un bene è in relazione diretta con il suo prezzo.

Come la Domanda (vista nell'unità G1), l'Offerta non è una quantità, ma è una funzione che mette in relazione due variabili (prezzo e quantità offerta) in un intervallo di tempo definito.

Prima di analizzare graficamente l'Offerta del produttore nella figura 2 (pagina a fianco), è importante ribadire che il prezzo, essendo la variabile indipendente, dovrebbe essere collocato sulle ascisse. Tuttavia noi, come per la Domanda, continuiamo a seguire la convenzione di collocare il prezzo sulle ordinate e la quantità sulle ascisse.

A parità di altre condizioni, esiste una relazione diretta fra la quantità offerta di un bene e il suo prezzo (legge dell'Offerta)

Le economie di scala. Un'eccezione alla legge dell'Offerta è rappresentata dalle economie di scala, in cui esiste una relazione inversa fra la quantità offerta di un bene e il suo prezzo.

Le *economie di scala*, tipiche delle grandi imprese, permettono all'imprenditore di ricorrere a tecnologie estremamente sofisticate, che fanno abbassare i costi e, di conseguenza, i prezzi. Nelle economie di scala il produttore aumenta la quantità offerta al diminuire del prezzo del bene: siamo in totale contrasto con la legge dell'Offerta. Approfondiremo le economie di scala nel Volume secondo.

Un'eccezione alla legge dell'Offerta: le economie di scala

3 L'Offerta di mercato

Dall'Offerta individuale all'Offerta di mercato. Finora abbiamo approfondito l'Offerta del singolo, ma bisogna vedere cosa succede nella società e analiz-

P = prezzo del bene
Q = quantità offerta del bene

1 La figura indica in corrispondenza di ogni punto della curva di Offerta *oo* (per esempio *A*) sia il prezzo (nell'esempio P_1) sia la quantità offerta (nell'esempio Q_1).

2 Si tratta di una funzione crescente, perché la quantità offerta aumenta ($Q_2 > Q_1$) all'aumentare del prezzo del bene ($P_2 > P_1$).

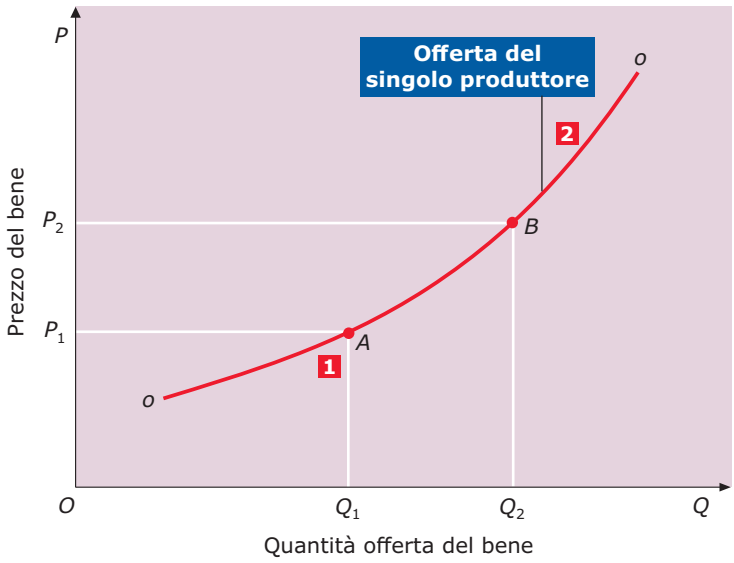


FIGURA 2 L'Offerta del produttore

zare l'Offerta di mercato. Il procedimento che seguiamo ricalca quello utilizzato per passare dalla Domanda individuale alla Domanda di mercato (visto nel capitolo G1).

Per semplificare:

- prendiamo in esame solo l'Offerta di mercato di un determinato bene (nell'esempio, una sedia);
- continuiamo a occuparci unicamente della relazione fra prezzo e quantità offerta; nell'esempio, teniamo conto solo del fatto che aumenta l'Offerta di sedie quando aumenta il loro prezzo.

Ricordando che i marginalisti considerano la società come un insieme di individui sommabili fra di loro, basta conoscere le Offerte dei singoli produttori e poi sommarle per ottenere l'Offerta di mercato.

L'Offerta di mercato di un bene è data dalla somma delle Offerte individuali di tutti i produttori

Come ogni consumatore ha una sua curva di Domanda, ogni produttore ha una sua curva di Offerta, perché le persone non sono tutte identiche; esistono infatti alcune condizioni che, a parità di prezzo, fanno variare l'Offerta del singolo. Supponiamo che gli imprenditori Rossi e Bianchi producano 600 sedie al giorno e le vendano a 20 euro ciascuna; se aumenta il prezzo del bene sedia (da 20 euro a 25 euro), sia Rossi sia Bianchi aumentano la loro Offerta (confermando la legge dell'Offerta), ma possono farlo in modo diverso (per esempio, Rossi aumenta la sua produzione passando da 600 a 700 sedie, mentre Bianchi aumenta la sua produzione passando da 600 a 650 sedie).

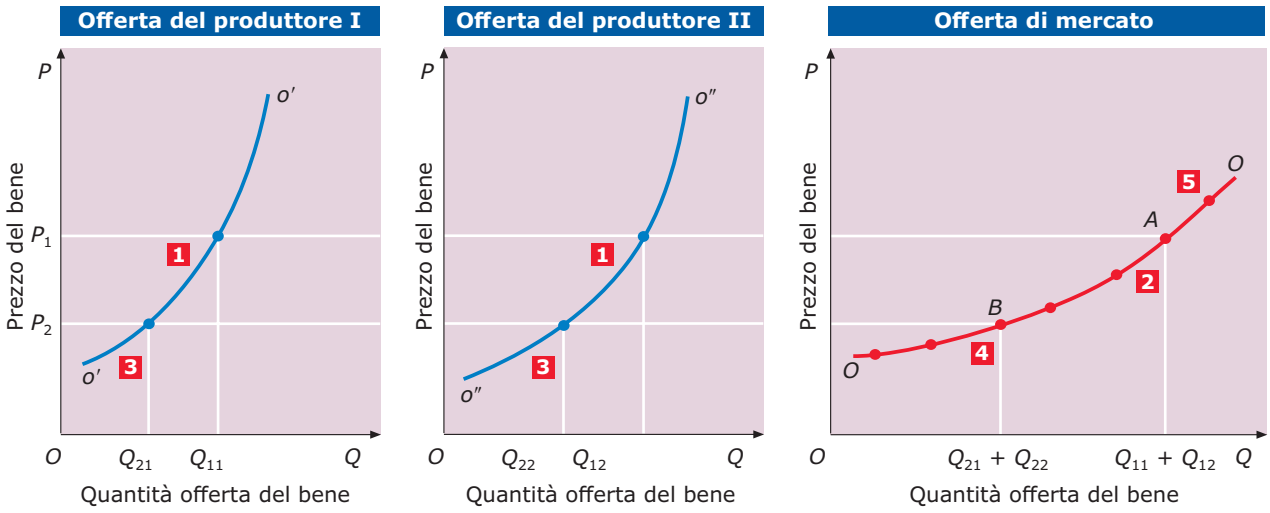
Se aumenta il prezzo di una sedia, i produttori aumentano la loro Offerta.

Per ottenere l'Offerta di mercato, dobbiamo calcolare la somma delle quantità che tutti gli imprenditori producono in corrispondenza di un dato prezzo, e ripetere questo procedimento per gli infiniti prezzi possibili.

Nella figura 3 (pagina seguente) analizziamo il problema graficamente e supponiamo, per semplificare, che la società sia formata solo da due produttori; per ottenere l'Offerta di mercato dell'intera società basta ripetere questo procedimento per tutti gli individui. Ricordiamo che, nel grafico, noi sommiamo la curva di Offerta del produttore Rossi alla curva di Offerta del produttore Bianchi e otteniamo la curva di Offerta dei produttori Rossi-Bianchi, poi sommiamo la curva di Offerta dei produttori Rossi-Bianchi alla curva di Offerta del produttore Verdi e otteniamo la curva di Offerta dei produttori Rossi-Bianchi-Verdi e così via.

Costruzione grafica dell'Offerta di mercato a partire dalle Offerte individuali

Va precisato che, d'ora in poi, utilizziamo il termine «Offerta» per indicare l'Offerta di mercato.



P = prezzo del bene
Q = quantità offerta del bene

1 Per semplificare, abbiamo supposto che la società sia formata solo da due produttori. Nelle prime due figure abbiamo riportato la curva di Offerta del produttore I ($o'o'$) e del produttore II ($o''o''$). In un primo tempo abbiamo tenuto il prezzo fissato a P_1: la quantità offerta del produttore I è pari a Q_{11} e quella del produttore II è pari a Q_{12}.

2 Sommando queste quantità offerte, nel terzo grafico (relativo all'Offerta di mercato) avremo che, essendo $P = P_1$, la quantità offerta è pari a ($Q_{11} + Q_{12}$): abbiamo ottenuto il primo punto della curva dell'Offerta di mercato (A), che mette in relazione il prezzo P_1 con la quantità offerta ($Q_{11} + Q_{12}$).

3 Ripetiamo lo stesso procedimento, tenendo questa volta il prezzo fissato a P_2: la quantità offerta del produttore I è pari a Q_{21} e quella del produttore II è pari a Q_{22}.

4 Sommando queste quantità offerte, nel grafico dell'Offerta di mercato avremo che, essendo $P = P_2$, la quantità offerta è pari a ($Q_{21} + Q_{22}$): abbiamo ottenuto il secondo punto della curva dell'Offerta di mercato (B), che mette in relazione il prezzo P_2 con la quantità offerta ($Q_{21} + Q_{22}$).

5 Ripetendo lo stesso procedimento per gli infiniti prezzi possibili, nel grafico dell'Offerta di mercato troveremo le corrispondenti infinite quantità offerte e quindi gli infiniti punti che costituiscono la curva dell'Offerta di mercato OO: si tratta di una funzione crescente, perché la quantità offerta aumenta [($Q_{11} + Q_{12}$) > ($Q_{21} + Q_{22}$)] all'aumentare del prezzo del bene ($P_1 > P_2$). Noi abbiamo ottenuto la curva dell'Offerta di mercato di due produttori ma, per ottenere l'Offerta di mercato dell'intera società, basta ripetere lo stesso procedimento all'infinito.

FIGURA 3 Dall'Offerta individuale all'Offerta di mercato

4 Le trasposizioni dell'Offerta

L'Offerta dipende anche da... Fino a questo momento abbiamo analizzato solo il rapporto fra il prezzo del bene e la quantità offerta, senza considerare altre variabili.

Come si è visto per la Domanda, l'Offerta di un bene dipende anche da altri fattori e, fra questi, prendiamo in esame il livello tecnologico e il prezzo dei beni succedanei.

L'Offerta di mercato dipende dal prezzo del bene e
- Dal livello tecnologico
- Dal prezzo dei beni succedanei

Offerta e livello tecnologico. Come sappiamo, se i costi di produzione di un bene sono bassi rispetto al prezzo, la quantità offerta di quel bene aumenta perché cresce il profitto (e viceversa).

La tecnologia influenza i costi di produzione e, di conseguenza, agisce sull'Offerta. In particolare, a parità di prezzo, un aumento del livello tecnologico dell'impresa fa diminuire i costi con conseguente aumento dell'Offerta e, viceversa, una diminuzione del livello tecnologico fa aumentare i costi con conseguente riduzione dell'Offerta.

Riprendiamo l'esempio dell'impresa di Rossi, che produce ogni giorno 600 sedie (Q) e le vende a un prezzo unitario di 20 euro (P), in modo da ottenere un ricavo totale di 12 000 euro (RT). Ipotizziamo che, in un primo tempo, ogni sedia abbia un costo medio di 15 euro (Cme), per cui avremo:

$$RT = P \cdot Q = 20 \text{ euro} \cdot 600 = 12\,000 \text{ euro}$$
$$CT = Cme \cdot Q = 15 \text{ euro} \cdot 600 = 9000 \text{ euro}$$
$$\pi = RT - CT = 12\,000 \text{ euro} - 9000 \text{ euro} = 3000 \text{ euro}$$

Supponiamo ora che l'imprenditore Rossi introduca nuovi impianti, forniti di tecnologie più sofisticate (computerizzazione, robotizzazione), che riducono le ore di lavoro necessarie a produrre ogni sedia e diminuiscono il costo medio a 12 euro. A seguito di queste innovazioni tecnologiche, fermo restando il ricavo totale a 12 000 euro, avremo:

$$CT = Cme \cdot Q = 12 \text{ euro} \cdot 600 = 7200 \text{ euro}$$
$$\pi = RT - CT = 12\,000 \text{ euro} - 7200 \text{ euro} = 4800 \text{ euro}$$

In questo caso l'aumento del profitto (da 3000 euro a 4800 euro) invoglierà Rossi ad aumentare l'Offerta di sedie.

L'esempio è relativo al produttore Rossi, ma può allargarsi a tutte le imprese che producono sedie.

Offerta e prezzo dei beni succedanei. Come sappiamo, due beni si dicono succedanei quando soddisfano lo stesso bisogno e possono sostituirsi; per esempio sono beni succedanei la benzina e il gasolio.

Ipotizziamo che una raffineria di petrolio produca sia benzina sia gasolio; se il prezzo del gasolio aumenta, la raffineria tende ad aumentare l'Offerta di gasolio, per aumentare i suoi ricavi, e a diminuire l'Offerta di benzina (e viceversa).

Possiamo quindi affermare che la quantità offerta di un bene è in relazione inversa col prezzo dei beni succedanei: la quantità offerta di benzina diminuisce quando aumenta il prezzo del bene succedaneo gasolio (e viceversa).

Nella figura 4 analizziamo graficamente le trasposizioni della curva di Offerta, provocate dalla variazione del livello tecnologico e del prezzo dei beni succedanei.

Una stazione di servizio in cui ci si può rifornire di benzina e di gasolio.

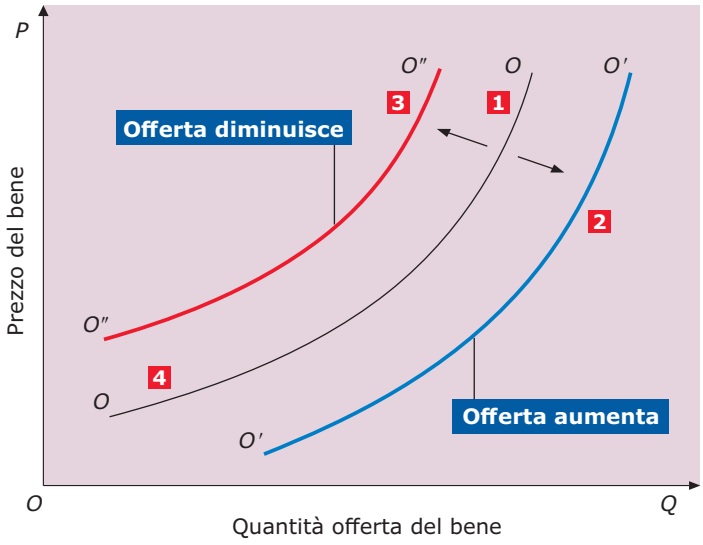
L'Offerta aumenta se si ha:

- un aumento del livello tecnologico e/o
- una diminuzione del prezzo dei beni succedanei

L'Offerta diminuisce se si ha:

- un calo del livello tecnologico e/o
- un aumento del prezzo dei beni succedanei

P = prezzo del bene
Q = quantità offerta del bene



1 Nella figura abbiamo riportato la curva di Offerta *OO* che indica la relazione esistente fra prezzo e quantità offerta del bene (supponendo fisse le altre variabili).

2 Si ha una trasposizione in aumento (la curva si sposta a un livello più alto passando da *OO* a *O′O′*) quando si è verificato:
- un aumento del livello tecnologico e/o
- una diminuzione del prezzo dei beni succedanei.

3 Si ha una trasposizione in diminuzione (la curva si sposta a un livello più basso passando da *OO* a *O″O″*) quando si è verificato:
- un calo del livello tecnologico e/o
- un aumento del prezzo dei beni succedanei.

4 Le variazioni del prezzo del bene non provocano trasposizioni, ma semplici spostamenti lungo la curva *OO*.

FIGURA 4 Le trasposizioni dell'Offerta

5 L'elasticità dell'Offerta

NUCLEI ESSENZIALI

L'elasticità dell'Offerta rispetto al prezzo. Come sappiamo, l'Offerta di sedie aumenta quando aumenta il prezzo (viceversa, l'Offerta di sedie diminuisce quando diminuisce il prezzo).

Come nel caso della Domanda, dobbiamo chiederci «quanto» l'aumento di prezzo fa aumentare l'Offerta di sedie. Introduciamo quindi il *coefficiente di elasticità dell'Offerta rispetto al prezzo*, che indica con precisione la variazione percentuale della quantità offerta che è stata provocata dalla variazione percentuale del prezzo.

L'elasticità dell'Offerta rispetto al prezzo (*Eo*) misura il rapporto fra la variazione percentuale della quantità offerta e la variazione percentuale del prezzo che l'ha provocata

Essendo:

$\Delta Q/Q$ = variazione percentuale della quantità offerta
$\Delta P/P$ = variazione percentuale del prezzo
Eo = coefficiente di elasticità rispetto al prezzo

avremo:

$$Eo = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}$$

Poiché esiste una relazione diretta fra l'Offerta e il prezzo, le due variazioni hanno lo stesso segno (se aumenta il prezzo di una sedia, aumenta il numero delle sedie vendute). Ne consegue che l'elasticità dell'Offerta è sempre positiva, perché è una frazione in cui numeratore e denominatore hanno identico segno.

In particolare, ipotizzando un aumento del prezzo delle sedie:

- se $Eo > 1$: l'*Offerta è elastica rispetto al prezzo* (l'aumento percentuale delle sedie vendute è maggiore dell'aumento percentuale del prezzo);
- se $Eo < 1$: l'*Offerta è rigida rispetto al prezzo* (l'aumento percentuale delle sedie vendute è minore dell'aumento percentuale del prezzo);
- se $Eo = 1$: l'*Offerta è a elasticità unitaria rispetto al prezzo* (l'aumento percentuale delle sedie vendute è uguale dell'aumento percentuale del prezzo), ipotesi che si verifica raramente.

Eo > 1: Offerta elastica
Eo < 1: Offerta rigida
Eo = 1: Offerta a elasticità unitaria

L'Offerta può essere

- Elastica
- Rigida
- A elasticità unitaria

Supponiamo che il prezzo di una sedia aumenti del 10% e che, di conseguenza, la quantità offerta di sedie aumenti del 20%; avremo:

$$Eo = \frac{20\%}{10\%} = 2$$

Nell'esempio, la sedia presenta un'Offerta elastica rispetto al prezzo.

Offerta elastica o Offerta rigida? L'elasticità dell'Offerta dipende dalla capacità delle imprese di adeguare la produzione alle variazioni del prezzo.

Per esempio, in caso di aumento del prezzo, l'Offerta è elastica se le imprese riescono a reperire con facilità i fattori produttivi necessari per aumentare la produzione (lavoro, energia, materie prime, combustibili); viceversa, l'Offerta è rigida se le imprese faticano a trovare questi fattori.

6 Il prezzo di equilibrio

NUCLEI ESSENZIALI

L'equilibrio tra Domanda e Offerta. Ricordiamo che il mercato è un insieme di compratori e di venditori, che scambiano beni e servizi.

Dopo aver analizzato la Domanda di mercato e l'Offerta di mercato, siamo finalmente in grado di definire l'equilibrio tra Domanda e Offerta. Possiamo cioè scoprire qual è il punto di incontro fra compratori e venditori, e stabilire in quali quantità e a quali prezzi i beni vengono scambiati.

Al solito, facciamo riferimento al modello microeconomico neoclassico e limitiamo, per il momento, l'analisi a un solo bene (per esempio l'automobile).

Il mercato è in equilibrio quando si determina un prezzo che rende la Domanda uguale all'Offerta

Per trovare l'equilibrio del mercato, dobbiamo stabilire quel prezzo in corrispondenza del quale la quantità di automobili domandata dai compratori (cioè dai consumatori) è uguale alla quantità di automobili offerta dai venditori (cioè dai produttori). Per esempio, a un prezzo di 12 000 euro la quantità di automobili (offerta e domandata) è pari a 2 milioni.

L'equilibrio del mercato prevede sia una quantità (offerta e domandata) di equilibrio (nell'esempio 2 milioni di automobili), sia un prezzo di equilibrio (nell'esempio 12 000 euro), che è l'unico prezzo che rende la Domanda uguale all'Offerta:

$$Prezzo \rightarrow Domanda = Offerta$$

Nella figura 5 analizziamo l'equilibrio del mercato, riportando nello stesso grafico la curva di Domanda di mercato (figura 3 del capitolo G1) e la curva di Offerta di mercato (figura 3).

La stabilità dell'equilibrio. Introduciamo ora un altro postulato marginalista: l'*equilibrio raggiunto dal mercato è stabile*.

Secondo i marginalisti l'equilibrio del mercato è stabile

Secondo i neoclassici, è possibile che qualche forza intervenga a modificare l'equilibrio tra Domanda e Offerta, ma lo squilibrio che ne deriva è solo temporaneo perché, in tempi brevi, il mercato si riporta naturalmente alla condizione di equilibrio.

Riprendiamo il nostro esempio, in cui il prezzo di un'automobile è di 12 000 euro:

- se il prezzo dell'automobile aumenta da 12 000 euro a 14 000 euro, si crea un'*eccedenza* di automobili (l'aumento di 2000 euro fa aumentare la quantità offerta di

P = prezzo del bene
Q = quantità offerta e domandata del bene

1 Riportiamo nello stesso grafico la curva di Domanda *DD* e la curva di Offerta *OO* perché hanno le stesse coordinate.
2 Dalla figura emerge che P_1 è il prezzo di equilibrio, perché è l'unico prezzo che fa coincidere la quantità domandata dai consumatori con la quantità offerta dai produttori: se $P = P_1$ sia la quantità offerta sia la quantità domandata sono pari a Q_1.
3 Graficamente l'equilibrio del mercato si colloca nel punto *E* che è il punto di intersezione tra la curva di Domanda e la curva di Offerta.

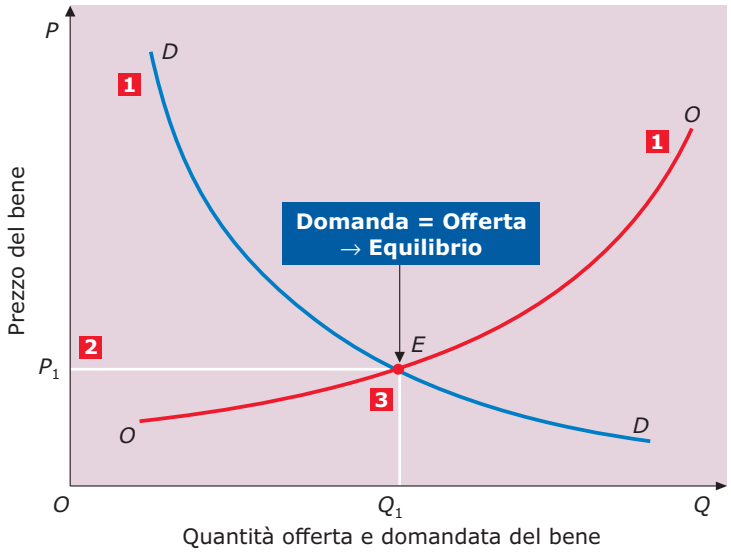
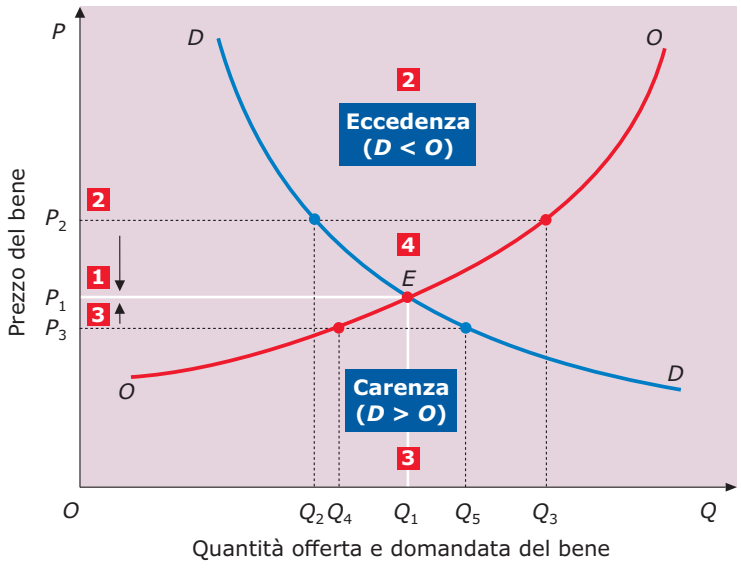


FIGURA 5 L'equilibrio del mercato

P = prezzo del bene
Q = quantità offerta e domandata del bene



1 Nella figura abbiamo riportato l'equilibrio del mercato nel punto E (corrispondente a una quantità Q_1 e a un prezzo di equilibrio P_1).

2 Se il prezzo è superiore al prezzo di equilibrio ($P_2 > P_1$), la quantità domandata è pari a Q_2 mentre la quantità offerta è pari a Q_3 (dove $Q_2 < Q_3$); siamo in una situazione di eccedenza in cui i produttori desiderano vendere più di quanto i consumatori acquistino: se la Domanda è inferiore all'Offerta aumentano le merci invendute e, di conseguenza, il prezzo tende a diminuire finché P_2 torna a coincidere con P_1.

3 Se il prezzo è inferiore al prezzo di equilibrio ($P_3 < P_1$), la quantità domandata è pari a Q_5 mentre la quantità offerta è pari a Q_4 (dove $Q_5 > Q_4$); siamo in una situazione di carenza in cui i consumatori desiderano acquistare più di quanto i produttori vendano: se la Domanda è superiore all'Offerta la concorrenza fra consumatori provoca un rialzo del prezzo finché P_3 torna a coincidere con P_1. Dalla figura risulta che l'equilibrio è stabile, perché si ricrea automaticamente in caso sia di eccedenza sia di carenza.

4 Nel punto E non ci sono né eccedenze né carenze e, di conseguenza, il prezzo non tende né a diminuire né ad aumentare.

FIGURA 6 La stabilità dell'equilibrio

automobili e fa diminuire la quantità domandata di automobili cosicché, nel mercato, la quantità offerta di automobili supera la quantità domandata di automobili); ma questa eccedenza è solo momentanea, perché l'eccesso di automobili invendute fa diminuire il prezzo (da 14 000 euro a 12 000 euro), e si ricrea la situazione di equilibrio iniziale;

- se il prezzo dell'automobile diminuisce da 12 000 euro a 11 000 euro, si crea una *carenza* di automobili (la riduzione di 1000 euro fa diminuire la quantità offerta di automobili e fa aumentare la quantità domandata di automobili cosicché, nel mercato, la quantità domandata di automobili supera la quantità offerta di automobili); anche questa carenza è solo momentanea, perché la scarsità di automobili provoca una concorrenza fra i consumatori, che fa aumentare il prezzo (da 11 000 euro a 12 000 euro), ricreando la situazione di equilibrio iniziale.

Al prezzo di equilibrio (12 000 euro) non si verificano né eccedenze né carenze.

La stabilità dell'equilibrio è analizzata graficamente nella figura 6.

Prezzo > Prezzo di equilibrio
↓
Eccedenza (quantità offerta > > quantità domandata) solo momentanea
↓
L'eccesso di quantità invenduta fa diminuire il prezzo
↓
Si ricrea l'equilibrio iniziale

Prezzo < Prezzo di equilibrio
↓
Carenza (quantità offerta < < quantità domandata) solo momentanea
↓
La scarsità del bene fa aumentare il prezzo
↓
Si ricrea l'equilibrio iniziale

Il liberismo economico. I marginalisti sono ben lontani da quella «economia pura» che teorizzano, tanto che ricavano precise posizioni politiche dal principio della stabilità dell'equilibrio. Poiché il mercato riesce ad autoregolarsi (si riporta naturalmente alla situazione di equilibrio), non c'è alcun bisogno che lo Stato intervenga nel sistema economico, perché questo è in grado di funzionare da solo. I marginalisti sono quindi favorevoli al *liberismo economico* (o *laissez faire*) e si oppongono a qualsiasi intervento statale nell'economia.

Il liberismo economico garantisce l'indipendenza degli operatori economici dallo Stato; in particolare, l'impresa deve obbedire unicamente alle leggi del mercato, senza essere ostacolata dall'intervento statale.

Partendo dalla stabilità dell'equilibrio del mercato, i marginalisti teorizzano il liberismo economico

Un articolo

Il mercato del caffè

Nel mercato si crea una situazione di carenza quando la quantità offerta è inferiore a quella domandata. La concorrenza fra i consumatori, causata dalla scarsità del bene, provoca un aumento del prezzo di equilibrio.

L'articolo riprodotto (Alberto Gattegno, *Il Sole-24 Ore*, 3 maggio 1994) fa riferimento al mercato del caffè.

Il Sole 24 ORE

Record delle importazioni e dei consumi l'anno scorso in Italia

Caffè, dai raccolti calanti le nuove spinte ai prezzi

TRIESTE — All'inizio di maggio i mercati a termine del caffè si presentano sui nuovi massimi degli ultimi anni, con i robusta a Londra a 1.615 dollari per tonnellata e con gli arabica a New York oltre gli 89 cents per libbra. I motivi li abbiamo visti già ripetutamente. Da un lato, il buon funzionamento dell'accordo tra i Paesi produttori per la ritenconcause. Primo, il ricorrere di stime che prevedono i prossimi raccolti al ribasso di circa sei milioni di sacchi; secondo, il ridursi delle scorte nei Paesi consumatori [1], dai venti milioni di sacchi di un anno addietro, sembrano essere oggi intorno a 15-16 milioni e si stanno avvicinando pericolosamente a quei 12 milioni di sacchi, che costituiscono le di offerte di caffè robusta negli ultimi tempi.

In questi giorni le grandi torrefazioni stanno apportando una serie di aumenti ai loro listini di vendita [2], cui rapidamente dovrà adeguarsi tutto il comparto. Quanto potrà durare questa tendenza rialzista non è agevole prevedere. In questo senso, il dato più importante è quello sulle previsioni dei raccprezzi bassi, potranno in parte sopperire alla mancanza di robusta africani. Ci sarà dunque un indirizzarsi dei mercati verso prodotti relativamente nuovi, ma sicuramente a prezzi piuttosto elevati. E forse non è azzardato prevedere almeno un anno di prezzi sostenuti [3], prima che il mercato possa trovare un nuovo equilibrio.

1 Primo, il ricorrere di stime che prevedono i prossimi raccolti al ribasso di circa sei milioni di sacchi [di caffè]; secondo il ridursi delle scorte nei Paesi consumatori [...]

2 In questi giorni le grandi torrefazioni stanno apportando una serie di aumenti ai loro listini di vendita, cui rapidamente dovrà adeguarsi tutto il comparto. Quanto potrà durare questa tendenza rialzista non è agevole prevedere.

3 E forse non è azzardato prevedere almeno un anno di prezzi sostenuti, prima che il mercato possa trovare un nuovo equilibrio.

Secondo i marginalisti, l'iniziativa privata porta a una maggiore libertà in ogni aspetto della vita sociale, perché la libera espressione dell'azione individuale non viene ostacolata da una «repressiva burocrazia statale».

7 L'equilibrio economico generale

NUCLEI ESSENZIALI

Dall'equilibrio parziale all'equilibrio generale. Quello che abbiamo descritto (nel paragrafo precedente) è l'equilibrio del mercato relativo a un unico bene (l'automobile).

Lo studio di un singolo mercato rappresenta un'«analisi dell'equilibrio parziale», e non considera ciò che avviene nel mercato degli altri beni.

Isolare il mercato di un determinato bene dal resto del sistema economico è una semplificazione, che rischia di portare a conclusioni errate. Qualsiasi fenomeno economico relativo al mercato di un bene si ripercuote sul mercato degli altri beni; nell'esempio, il prezzo dell'automobile influenza, e viene influenzato, sia dal prezzo dei beni complementari (benzina) sia dal prezzo dei beni succedanei (biglietto del treno).

La nostra analisi ha anche ignorato la distinzione fra beni intermedi e beni finali: i *beni intermedi* (cioè i *fattori produttivi*) vengono acquistati dalle imprese per la produzione, mentre i *beni finali* vengono acquistati e utilizzati direttamente dai consumatori; per esempio, la plastica è un bene intermedio che un'impresa automobilistica acquista da un'impresa chimica, per produrre il bene finale automobile.

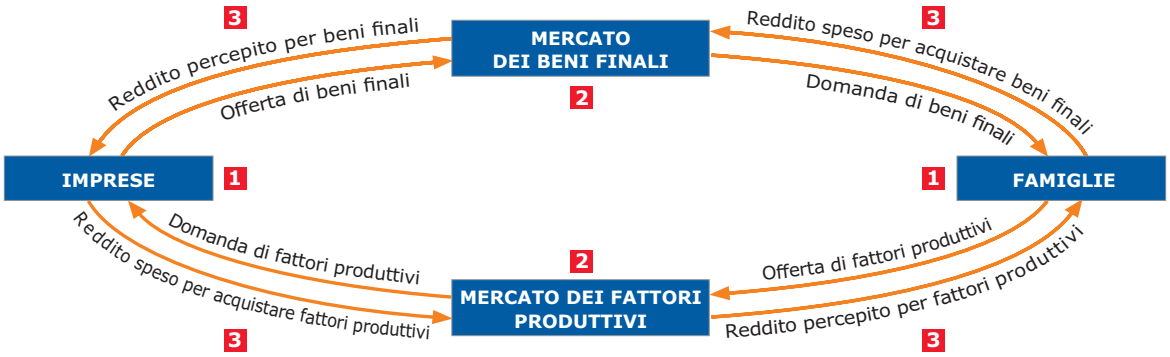
Una corretta analisi dell'equilibrio economico deve tener conto di tutti i beni finali e di tutti i fattori produttivi (coi relativi prezzi, quantità offerte e domandate), che interagiscono fra di loro.

Dobbiamo quindi analizzare l'equilibrio dell'intero sistema, perché tutti i processi economici sono tasselli di un unico grande mosaico: l'*equilibrio economico generale*.

L'equilibrio economico generale analizza tutti i prezzi e tutte le quantità (offerte e domandate) nell'intero sistema economico

Il circuito economico marginalista. Esiste un unico circuito economico, dentro al quale si collocano sia i beni finali sia i fattori produttivi necessari a produrli. Nel circuito economico marginalista sono presenti due operatori fondamentali: le imprese (formate da tutti i produttori) che massimizzano i profitti e le famiglie (formate da tutti i consumatori) che massimizzano l'utilità.

Il circuito economico comprende sia i beni finali sia i fattori produttivi



1 Nella figura sono presenti due operatori economici fondamentali (le imprese e le famiglie):
- le imprese effettuano una Domanda di fattori produttivi e un'Offerta di beni finali;
- le famiglie effettuano un'Offerta di fattori produttivi e una Domanda di beni finali.

2 Le imprese e le famiglie interagiscono sia nel mercato dei beni finali sia nel mercato dei fattori produttivi.

3 Si noti che il circuito economico monetario è inverso rispetto a quello relativo ai flussi reali:
- le imprese, per i beni finali offerti, percepiscono un reddito che spendono per acquistare i fattori produttivi dalle famiglie;
- le famiglie, in cambio dei fattori produttivi offerti, percepiscono un reddito che spendono per acquistare dalle imprese i beni finali.

FIGURA 7 Il circuito economico marginalista

Poiché la produzione consiste nell'organizzare i fattori produttivi in modo da creare beni finali, le *imprese* devono richiedere sul mercato i fattori produttivi (Domanda di fattori produttivi) per poter produrre e vendere i beni finali (Offerta di beni finali). Le *famiglie* consumano beni finali (Domanda di beni finali), in cambio di fattori produttivi (Offerta di fattori produttivi); in particolare le famiglie offrono il loro lavoro.

Nel sistema economico si creano milioni di mercati, in cui si determinano simultaneamente le quantità (domandate e offerte) e i prezzi di tutti i beni intermedi e finali. In particolare:
- l'Offerta di beni finali delle imprese e la Domanda di beni finali delle famiglie confluiscono nel mercato dei beni finali;
- la Domanda di fattori produttivi delle imprese e l'Offerta di fattori produttivi delle famiglie confluiscono nel mercato dei fattori produttivi.

Finora ci siamo occupati solo dei flussi reali (flussi di beni e servizi), ma un'analisi completa non può ignorare i flussi monetari.

In cambio dei beni finali venduti, le imprese percepiscono dei redditi, che in parte spendono per acquistare i fattori produttivi dalle famiglie, per esempio, per acquistare il bene lavoro, l'impresa spende un reddito pari al salario.

Le famiglie consumano beni finali, che possono acquistare solo se dispongono dei redditi ottenuti dalle imprese, in cambio dei fattori produttivi offerti; nell'esempio, il salario è il reddito percepito dalla vendita del fattore produttivo lavoro.

Si noti come il *circuito economico monetario* vada nella direzione opposta rispetto a quello relativo ai flussi reali.

Il circuito economico monetario va nella direzione opposta a quello dei flussi reali

Sintetizziamo il circuito economico marginalista nella figura 7.

L'equilibrio economico generale fu studiato, alla fine dell'Ottocento, dall'economista svizzero Léon Walras (1837-1910), che giunse però a conclusioni analoghe a quelle dell'equilibrio relativo a un unico mercato. Secondo Walras, i prezzi di tutti i beni finali e di tutti i fattori produttivi derivano dall'interazione fra le quantità domandate e le quantità offerte nel mercato.

Ne consegue che, se restiamo nell'ambito della teoria microeconomica neoclassica, l'analisi dell'equilibrio parziale (sintetizzata nella figura 5) è in grado di descrivere anche l'equilibrio economico generale.

Sarà Keynes che, negli anni Trenta, metterà in crisi la teoria marginalista dell'equilibrio generale (come vedremo nel Volume secondo).

1 Verifica le tue conoscenze

Risolvi le seguenti **scelte multiple** indicando la risposta esatta fra quelle possibili.

A

L'obbligazione è un rapporto giuridico formato

- 1 da due parti
- 2 da un oggetto
- 3 da due parti e un oggetto

B

È un'obbligazione di specie

- 1 dare 50 000 euro
- 2 dare un quintale di grano
- 3 dare un quadro

1 Nell'obbligazione solidale passiva

- A ogni condebitore può essere tenuto ad adempiere l'intera prestazione
- B ogni condebitore è tenuto ad adempiere solo la sua parte di prestazione
- C ogni concreditore può esigere solo la sua parte di prestazione
- D il debitore può liberarsi se adempie l'intera prestazione a uno solo dei concreditori

2 I diritti di obbligazione sono

- A diritti assoluti
- B diritti reali
- C diritti della personalità
- D diritti di credito

3 Se un debitore adempie un'obbligazione naturale

- A non può chiedere la restituzione della prestazione
- B può sempre chiedere la restituzione della prestazione
- C può chiedere la restituzione della prestazione entro 5 anni
- D può chiedere la restituzione della prestazione entro 10 anni

4 I diritti di obbligazione si possono acquistare

- A solo a titolo originario
- B solo a titolo derivativo
- C sia a titolo originario sia a titolo derivativo
- D o a titolo originario o a titolo derivativo

5 Le parti dell'obbligazione possono essere

- A solo persone fisiche
- B solo persone giuridiche
- C sia persone fisiche sia persone giuridiche
- D o persone fisiche o persone giuridiche

6 La prestazione

- A deve avere carattere patrimoniale
- B deve avere carattere non patrimoniale
- C può avere carattere non patrimoniale
- D non è considerata dal Codice civile

2 Misura le tue abilità

Rispondi e motiva la tua risposta in ogni caso proposto.

1 L'oggetto dell'obbligazione è la prestazione che il debitore deve al creditore V F

_____

2 I diritti di obbligazione possono essere fatti valere nei confronti di chiunque V F

_____

3 L'interesse del creditore alla prestazione può essere anche non patrimoniale V F

4 L'adempimento dell'obbligazione si ha quando la prestazione è stata eseguita esattamente V F

5 Il creditore può sempre rifiutare l'adempimento di un terzo V F

6 Si ha un'obbligazione di mezzi quando il debitore è obbligato verso il creditore a realizzare un certo risultato V F

3 Valuta le tue competenze

Risolvi i casi concreti, mettendo in pratica ciò che hai imparato.

1 Valutare perché la prestazione deve essere determinata (o determinabile), sulla base di un'esperienza personale.

La scorsa estate hai lavorato come barista per un mese. Al momento dell'assunzione, il proprietario ti aveva «rassicurato»: «Stai tranquillo per lo stipendio, io pago bene!». Alla fine sei rimasto deluso dalla cifra ricevuta.

- **Perché la tua prestazione non è stata determinata? Poteva essere, almeno, determinabile?**

2 Individuare un'obbligazione naturale nel racconto di un amico.

Un tuo amico ha vinto 500 euro a carte, ma non è stato ancora pagato. È molto arrabbiato con chi ha perso: «Se non mi paga, lo denuncio!».

- **Quale sarebbe l'effetto della denuncia?**

3 Riconoscere, in un'esperienza familiare, le conseguenze della solidarietà passiva.

Tuo padre e tuo zio sono debitori in solido nei confronti di un loro amico per la cifra di 10 000 euro. Tuo zio non ha ancora pagato, ma tuo padre è sereno: «Non importa. Io sono tranquillo perché ho già pagato i miei 5000 euro!».

- **Che cosa consiglieresti a tuo padre?**

4 Sottolineare l'importanza della persona che esegue la prestazione, alla luce di un fatto di cronaca.

Al concerto di un famoso cantautore il pubblico è rimasto senza parole: sul palco è salito un altro cantante che ha eseguito il repertorio del cantautore malato.

- **L'obbligazione è stata adempiuta? Gli spettatori hanno diritto al rimborso del biglietto?**

5 Valutare, in base all'esperienza di un conoscente, che il principio nominalistico può essere ingiusto.

Il tuo vicino ha prestato 30 000 euro a un amico, con la sola condizione di riaverli entro un anno. Puntualmente, alla scadenza dell'anno, l'amico ha restituito i 30 000 euro. Il tuo vicino non è d'accordo: «Mi spettano anche gli interessi!».

- **Che cosa prevede il principio nominalistico in questo caso?**

Idee a confronto

A casa 1 ora | In aula 20 minuti

4 Partendo dal caso proposto, approfondisci l'argomento per partecipare al dibattito in classe

La consegna della merce da parte di un fornitore, l'invio del parere giuridico da parte di un avvocato, il mantenimento di un edificio a un'altezza concordata tra vicini di casa sono tre obbligazioni che hanno come oggetto tre prestazioni di tipo diverso. Crea una tabella in cui distingui altri tre casi di prestazioni di tipologie differenti, descrivendo le parti coinvolte e il tipo di prestazione.

→ ***Quanti casi hai individuato in aula insieme con i tuoi compagni?***

1 Verifica le tue conoscenze

Risolvi le seguenti **scelte multiple** indicando la risposta esatta fra quelle possibili.

A

Il numero delle persone che stipulano un contratto

- 1 corrisponde sempre a quello delle parti
- 2 non sempre corrisponde a quello delle parti
- 3 non può corrispondere a quello delle parti

B

Il contenuto del contratto per adesione è predeterminato

- 1 dal contraente più forte
- 2 dal contraente più debole
- 3 dallo Stato

1 Il Codice civile prevede

- A solo norme sui contratti in generale
- B solo norme specifiche per i singoli contratti tipici
- C solo norme specifiche per i singoli contratti sia tipici sia atipici
- D sia norme sui contratti in generale sia norme specifiche per i singoli contratti tipici

2 Il contratto è concluso nel momento in cui

- A chi ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione dell'altra parte
- B chi ha ricevuto la proposta comunica la sua accettazione
- C chi ha fatto la proposta non ha posto alcun termine
- D chi ha ricevuto la proposta ha risposto entro il termine

3 Nel contratto concluso mediante formulari

- A le clausole stampate prevalgono su quelle aggiunte a penna
- B le clausole aggiunte a penna prevalgono su quelle stampate
- C le clausole aggiunte a penna equivalgono quelle stampate
- D le clausole aggiunte a penna sono illecite

4 Si concludono con il solo accordo delle parti

- A i contratti solenni
- B i contratti consensuali
- C i contratti reali
- D i contratti aleatori

5 L'autonomia contrattuale è «libertà di non fare» quando i privati

- A scelgono fra i contratti tipici
- B non possono eseguire prestazioni contro la loro volontà
- C determinano il contenuto dei contratti
- D concludono i contratti atipici

6 Tutti i contratti hanno

- A effetti reali
- B effetti obbligatori
- C effetti onerosi
- D effetti aleatori

2 Misura le tue abilità

Rispondi e motiva la tua risposta in ogni caso proposto.

1 Nel contratto il rapporto giuridico deve avere natura patrimoniale V F

2 L'oggetto è un requisito essenziale del contratto V F

3 Gli atti unilaterali sono dichiarazioni di volontà di una sola parte V F

4 Il contratto per adesione è totalmente predeterminato dal contraente più debole V F

5 I contratti atipici sono previsti e disciplinati dal Codice civile V F

6 L'invito a proporre è una proposta che non contiene gli estremi essenziali del contratto V F

3 Valuta le tue competenze

Risolvi i casi concreti, mettendo in pratica ciò che hai imparato.

1 Distinguere la «parte» dalla «persona» sulla base di un fatto accaduto a un conoscente.

Il tuo vicino racconta: «Ho acquistato un lotto di terreno assieme a mia sorella. I venditori erano tre fratelli. Il notaio stava per confondersi con tutte quelle parti!». L'affermazione non è corretta.

- **Come modifichi la frase per renderla giuridicamente corretta?**

2 Riconoscere il principio dell'autonomia contrattuale alla luce di un'esperienza personale.

Devi acquistare un nuovo smartphone. Il modello che hai scelto ha un prezzo che si aggira sui 400 euro in quasi tutti i negozi. Decidi di effettuare l'acquisto in un negozio del centro e resti allibito: il prezzo è 500 euro! Di fronte alle tue proteste, il commesso risponde seccamente: «Se lo vuole, il prezzo è 500 euro!».

- **Hai qualche elemento per contestare il prezzo troppo alto?**

3 Valutare, grazie a un episodio familiare, la reale tutela del consumatore dalle clausole vessatorie.

Tuo padre ha aperto un nuovo conto corrente. Torna a casa con una carpetta piena di fogli, e tua sorella (iscritta a giurisprudenza) gli chiede: «In banca ti hanno informato sulle clausole vessatorie?». Tuo padre la guarda con un sorriso ironico e risponde: «Naturalmente… Mi hanno detto "firmi qui e qui!"».

- **Che cosa pensi della tutela del contraente debole?**

4 Individuare, in un episodio accaduto a un'amica, un caso di tacita manifestazione della volontà.

Hai accompagnato una tua amica dalla parrucchiera, e hai assistito a un film muto: è entrata, si è seduta, ha letto una rivista per tutto il tempo in cui la parrucchiera «operava», si è alzata, ha pagato ed è uscita.

- **Per il diritto è tutto regolare?**

5 Distinguere l'offerta al pubblico dall'invito a proporre, facendo una passeggiata nella via dove abiti.

Stai passeggiando nella tua strada e ti fermi a guardare la vetrina di un negozio, dove è esposta la tua motocicletta preferita con relativo prezzo: 2850 euro! Prosegui e resti stupito di fronte al cartello con la scritta «vendesi», che si trova sul cancello della villetta di un conoscente.

- **In quale caso si tratta di «offerta al pubblico» e quando di «invito a proporre»?**

Idee a confronto

A casa 1 ora | In aula 20 minuti

4 Partendo dal caso proposto, approfondisci l'argomento per partecipare al dibattito in classe

Dopo aver trovato online un contratto di compravendita, soffermati sui suoi elementi essenziali, ovvero sui requisiti individuati dall'art. 1325 c.c.

→ ***Inserisci in una tabella risposte ed esempi, facendo attenzione ai termini tecnici utilizzati con l'aiuto delle seguenti domande. Come individui i contraenti? Quale frase contiene l'accordo delle parti? Riesci a individuare la causa e l'oggetto del contratto scelto? Sei in grado di verificare se sono stati rispettati i requisiti di forma richiesti dalla legge?***

1 Verifica le tue conoscenze

Risolvi le seguenti **scelte multiple** indicando la risposta esatta fra quelle possibili.

A

È un vizio del consenso

- 1 la violenza fisica
- 2 la violenza morale
- 3 la causa illecita

B

Nei contratti a prestazioni corrispettive lo squilibrio fra le prestazioni

- 1 è sempre lecito
- 2 è sempre illecito
- 3 a volte è lecito e a volte è illecito

1 Il contratto è nullo quando il motivo illecito

- A è la sola ragione del contratto
- B è comune a entrambe le parti
- C è la sola ragione del contratto ed è comune a entrambe le parti
- D o è la sola ragione del contratto o è comune a entrambe le parti

2 Per portare all'annullamento del contratto l'errore deve essere

- A essenziale
- B riconoscibile
- C essenziale e riconoscibile
- D essenziale o riconoscibile

3 L'annullamento del contratto opera retroattivamente rispetto ai

- A terzi in buona fede
- B terzi in mala fede
- C terzi sia in buona fede sia in mala fede
- D terzi incapaci

4 La rescissione del contratto è possibile solamente quando

- A esiste uno squilibrio fra le prestazioni
- B esiste un equilibrio fra le prestazioni
- C il contraente più debole ha imposto le sue condizioni al contraente più forte
- D il contraente più forte ha imposto le sue condizioni al contraente più debole

5 Esonera dall'onere della prova e limita il risarcimento del danno alla cifra pattuita

- A la caparra penitenziale
- B la caparra confirmatoria
- C la clausola penale
- D la valutazione preliminare del giudice

6 Si ha la risoluzione del contratto quando una delle due prestazioni non viene eseguita a causa di eventi avvenuti

- A prima della stipulazione del contratto
- B durante la stipulazione del contratto
- C dopo la stipulazione del contratto
- D dopo almeno cinque anni dalla stipulazione del contratto

2 Misura le tue abilità

Rispondi e motiva la tua risposta in ogni caso proposto.

1 L'invalidità del contratto può assumere due forme: la nullità e l'annullabilità V F

_____

2 La nullità può essere fatta valere da chiunque vi abbia interesse V F

_____

3 La violenza fisica provoca la nullità del contratto V F

4 La risoluzione è possibile solo se l'inadempimento non ha scarsa importanza V F

5 Se la parte che agisce chiede l'adempimento non può chiedere la risoluzione V F

6 Il contratto è nullo quando una parte l'ha concluso esclusivamente per un motivo illecito V F

3 Valuta le tue competenze

Risolvi i casi concreti, mettendo in pratica ciò che hai imparato.

1 Valutare un caso di incapacità naturale nella tua esperienza personale.

Durante un concerto, un ragazzo in preda agli stupefacenti ti ha offerto il suo smartphone per 10 euro. Tu hai giustamente rifiutato.

- **Per il diritto quel (mancato) contratto era valido?**

2 Individuare il dolo determinante, ascoltando il racconto di un'amica.

Una tua amica è infuriata: «Ho acquistato questa camicetta solo perché il negoziante mi ha assicurato che era di seta. Mi ha ingannato. Rivoglio il mio denaro!».

- **La tua amica ha diritto a riavere il denaro?**

3 Riconoscere, in un episodio accaduto a un conoscente, uno squilibrio fra le prestazioni dovuto solo all'autonomia contrattuale.

Un tuo vicino ha acquistato per 200 euro un orologio che vale non più di 100 euro. A chi glielo fa notare, risponde: «Lo so, ma non importa. Questo orologio è identico a quello che portava mio padre. Avrei speso qualsiasi cifra per averlo!».

- **In questo caso lo squilibrio fra le prestazioni può portare alla rescissione?**

4 Distinguere fra la rescissione per stato di pericolo e per stato di bisogno, in base a un episodio familiare.

Tua sorella sta per partorire. Tua madre, trafelata, chiama un taxi per andare in ospedale. Al momento di pagare il taxista pretende 100 euro per una corsa da 15 euro.

- **Tua madre può chiedere la rescissione del contratto per stato di pericolo o per stato di bisogno?**

5 Valutare la reale esistenza di «avvenimenti straordinari e imprevedibili» in un servizio televisivo.

Il presidente di una squadra di calcio in televisione ha dichiarato: «Purtroppo l'affluenza del pubblico è calata rispetto allo scorso campionato. Per questo motivo siamo costretti a chiedere la risoluzione del contratto di alcuni calciatori!».

- **Il calo dell'affluenza del pubblico rientra fra «gli avvenimenti straordinari e imprevedibili»?**

Idee a confronto

A casa 1 ora | In aula 20 minuti

4 Partendo dal caso proposto, approfondisci l'argomento per partecipare al dibattito in classe

Le cause di invalidità per vizi del consenso non riguardano solo le persone ma anche i trattati internazionali. Le cause di invalidità sono contenute negli articoli 51 e 52 della Convenzione di Vienna del 1969. L'articolo 51, per esempio, considera nullo il trattato qualora il consenso del rappresentante dello Stato sia stato ottenuto con violenza o minaccia di violenza alla sua persona.

→ ***Secondo te come si declinerà la disciplina studiata per l'invalidità del contratto nei trattati internazionali? Delinea le risposte confrontandoti con i compagni, anche con l'aiuto dei testi delle convenzioni, come quella di Vienna sopra citata.***

1 Verifica le tue conoscenze

Risolvi le seguenti **scelte multiple** indicando la risposta esatta fra quelle possibili.

A

Il fatto che «solo la terra produce ricchezza» è alla base della teoria

- 1 mercantilistica
- 2 fisiocratica
- 3 classica

B

Secondo Marx il valore prodotto dal lavoratore è

- 1 superiore al valore del suo salario
- 2 uguale al valore del suo salario
- 3 inferiore al valore del suo salario

1 Secondo i fisiocratici l'unica classe produttiva è rappresentata

- A dai contadini
- B dagli artigiani
- C dai proprietari terrieri
- D dal clero

2 Secondo la legge di Say

- A è l'Offerta a determinare la Domanda
- B è la Domanda a determinare l'Offerta
- C la Domanda è sempre superiore all'Offerta
- D la Domanda è sempre inferiore all'Offerta

3 Secondo Smith grazie alla divisione del lavoro

- A aumentano sia il sovrappiù che i salari
- B aumenta il sovrappiù senza diminuire i salari
- C diminuisce il sovrappiù ma aumentano i salari
- D aumenta il sovrappiù ma diminuiscono i salari

4 Secondo i classici il salario deve essere

- A pari al contributo fornito da ogni lavoratore al processo produttivo
- B stabilito con una contrattazione fra imprenditori e lavoratori
- C stabilito unilateralmente dall'imprenditore
- D fisso alla sussistenza

5 Secondo i marginalisti la società è una somma di individui

- A con comportamenti uguali
- B con comportamenti omogenei
- C con comportamenti simili
- D con comportamenti diversi

6 Secondo Keynes, se la Domanda è insufficiente, lo Stato deve

- A astenersi dall'intervenire
- B aumentare i consumi
- C aumentare gli investimenti
- D aumentare la spesa pubblica

2 Misura le tue abilità

Rispondi e motiva la tua risposta in ogni caso proposto.

1 Secondo Marx lo Stato socialista si dissolverà nella società comunista V F

_____

2 Secondo Malthus l'incremento demografico supera le risorse del pianeta V F

_____

3 Secondo i mercantilisti la ricchezza dello Stato dipende dal volume delle importazioni V F

4 I marginalisti sono favorevoli al liberismo economico V F

5 Secondo i fisiocratici gli artigiani sono una «classe sterile» perché il loro lavoro è inutile V F

6 Secondo Keynes è l'Offerta a creare la Domanda V F

3 Valuta le tue competenze

Risolvi i casi concreti, mettendo in pratica ciò che hai imparato.

1 Spiegare a un artigiano che conosci perché, secondo i fisiocratici, fa parte della «classe sterile».

Tuo zio è un idraulico. In modo scherzoso gli dici che fa parte della «classe sterile». Dopo la sua reazione, spiega il senso della tua affermazione citando la teoria fisiocratica.

- **Tuo zio si è calmato?**

2 Analizzare la busta paga di un tuo familiare e verificare se il salario supera (o meno) la sussistenza.

Dopo esserti informato sui prezzi dei beni primari, quantifica una cifra che garantisca oggi il livello di sussistenza, e poi analizza la busta paga di tuo padre.

- **Il salario di tuo padre è superiore o inferiore alla sussistenza?**

3 Valutare se la mano dello Stato italiano sia «invisibile», «visibile» o «troppo visibile».

Ricerca su internet i dati relativi al bilancio di un'impresa pubblica. Scoprirai che la mano dello Stato italiano non è affatto «invisibile».

- **Quali sono gli effetti dell'intervento statale sui consumatori?**

4 Ascoltare l'esperienza di un amico operaio, per capire se oggi si possa ancora parlare di «alienazione».

Ascolta lo «sfogo» di un amico operaio, alla fine di una dura giornata di lavoro. Valuta se si tratta di «alienazione» in senso marxiano o di qualcosa di diverso.

- **Come si potrebbe migliorare la qualità del lavoro del tuo amico?**

5 Riconoscere l'errato utilizzo del termine «comunismo» in alcuni discorsi politici.

Al telegiornale un politico afferma che «in Unione Sovietica c'è stato il comunismo per settanta anni». Si tratta di un'affermazione non precisa.

- **Come modifichi la frase per renderla economicamente corretta?**

Idee a confronto

A casa 1 ora | In aula 20 minuti

4 Partendo dal caso proposto, approfondisci l'argomento per partecipare al dibattito in classe

Molti studenti universitari di economia, uniti recentemente in un movimento di protesta internazionale, hanno contestato i loro docenti per il modo di insegnare questa materia, in modo acritico e senza solide basi storiche. L'economia, dicono gli studenti, non si nutre di dogmi ma di un dibattito, di un pluralismo di idee e, soprattutto, della storia delle idee e delle teorie economiche. Un messaggio per sostenere, in sostanza, che senza basi solide è impossibile costruire un progetto futuro.

→ ***Sei d'accordo con queste considerazioni? Approfondisci l'argomento di questa discussione nata negli atenei americani, e confronta il tuo pensiero con quello dei tuoi compagni di classe.***

1 Verifica le tue conoscenze

Risolvi le seguenti **scelte multiple** indicando la risposta esatta fra quelle possibili.

A

Al diminuire della dose del bene, l'utilità marginale

1. aumenta
2. resta costante
3. diminuisce

B

Se un aumento del prezzo del 30% provoca un calo della Domanda del 20%, il bene ha una Domanda

1. elastica rispetto al prezzo
2. rigida rispetto al prezzo
3. a elasticità unitaria rispetto al prezzo

1 L'utilità marginale ponderata è data dal rapporto fra

- A utilità marginale e prezzo del bene
- B utilità totale e prezzo del bene
- C utilità marginale e quantità domandata del bene
- D utilità totale e quantità domandata del bene

2 L'elasticità della Domanda rispetto al prezzo è

- A sempre maggiore di 1
- B sempre minore di 1
- C sempre positiva
- D sempre negativa

3 Nel mercato si determina

- A solo la quantità domandata
- B solo la quantità offerta
- C solo la quantità domandata e offerta
- D il prezzo e la quantità (domandata e offerta)

4 Se diminuisce il prezzo di un bene succedaneo, la Domanda

- A aumenta
- B diminuisce
- C resta costante
- D dipende dal prezzo dei beni complementari

5 Si ha l'equilibrio quando il consumatore eguaglia

- A le utilità marginali
- B le utilità marginali ponderate
- C le utilità totali
- D le utilità totali ponderate

6 La Domanda di mercato si ottiene

- A moltiplicando la Domanda di un consumatore per il numero di consumatori
- B sommando le Domande dei singoli consumatori
- C analizzando i consumi dell'intera società
- D analizzando il comportamento del singolo consumatore

2 Misura le tue abilità

Rispondi e motiva la tua risposta in ogni caso proposto.

1 L'elasticità della Domanda rispetto al prezzo è sempre positiva V F

_____

2 I beni di lusso sono a Domanda rigida V F

_____

3 L'utilità totale è il benessere ricavato dall'ultima dose prodotta V F

4 I marginalisti svolgono un'analisi microeconomica V F

5 La Domanda aumenta se aumenta il prezzo dei beni succedanei V F

6 Fra Domanda e redditi monetari esiste una relazione inversa V F

3 Valuta le tue competenze

Risolvi i casi concreti, mettendo in pratica ciò che hai imparato.

1 Riconoscere un caso in cui non sei solo il compratore ma anche il consumatore.

Hai appena acquistato due gelati: uno per te e uno per la tua amica.

- **Chi dei due è compratore-consumatore?**

2 Valutare l'utilità marginale ponderata dei vestiti che indossi.

Stai guardando la vetrina di un negozio di abbigliamento. Sei incerto se acquistare una camicia o un maglione; poi valuti che l'utilità di 1 euro speso per la camicia supera l'utilità di 1 euro speso per il maglione.

- **È maggiore l'utilità marginale ponderata della camicia o del maglione?**

3 Analizzare la Domanda di un bene che hai mangiato a pranzo, ipotizzando un aumento del prezzo di un bene succedaneo.

Oggi tua madre ha cucinato di nuovo il pesce. Tu ti lamenti («Oh no… mamma, anche oggi il pesce!»), ma lei ti risponde che mangerete spesso il pesce finché il prezzo della carne continuerà ad aumentare.

- **Cosa fa la Domanda del bene «pesce» all'aumentare del prezzo del bene succedaneo «carne»?**

4 Riconoscere i beni a Domanda elastica e a Domanda rigida presenti nel tuo zaino.

Osserva i seguenti beni presenti nel tuo zaino: una matita, un libro di matematica, uno smartphone, un quaderno e un diario.

- **Quali beni sono a Domanda elastica e quali a Domanda rigida?**

5 Considerare una parente come consumatore e individuare un bene di lusso che, facendo eccezione, presenta una Domanda rigida.

Tua zia è molto ricca ed è decisamente snob. Esistono dei beni di lusso che tua zia acquista proprio «perché il loro prezzo è alto e non tutti possono permetterseli»; in questo caso il prezzo elevato rafforza l'idea del bene come status symbol.

- **Qual è un bene che tua zia continuerebbe ad acquistare nonostante un forte aumento di prezzo?**

Idee a confronto

A casa 1 ora | In aula 20 minuti

4 Partendo dal caso proposto, approfondisci l'argomento per partecipare al dibattito in classe

Un tema di grande attualità, collegato al mercato e al consumo, è quello relativo agli strumenti di pagamento e al progressivo abbandono del contante a favore delle carte di credito. «Solo uno su quattro dei giovani intervistati da ThinkYoung effettua pagamenti in denaro contante tutti i giorni. Le transazioni digitali conquistano le nuove generazioni» attraverso nuovi strumenti di pagamento come le app per lo smartphone, oltre alle transazioni digitali tradizionali come PayPal, le carte di credito e i bonifici. (Fonte: www.ilfoglio.it, 14 novembre 2019.)

→ ***Sei favorevole a introdurre degli incentivi economici a favore di chi utilizza i pagamenti senza contante? In questo modo il contante potrebbe sparire come mezzo di pagamento nei mercati del futuro. Cosa ne pensi?***

1 Verifica le tue conoscenze

Risolvi le seguenti **scelte multiple** indicando la risposta esatta fra quelle possibili.

A

L'Offerta aumenta se si ha

1. un calo del livello tecnologico
2. un aumento del prezzo dei beni succedanei
3. una diminuzione del prezzo dei beni succedanei

B

L'equilibrio del mercato esiste

1. per tutti i beni
2. solo per i beni finali
3. solo se esiste un prezzo tale da far coincidere Domanda e Offerta

1 L'Offerta di mercato si ottiene

- A moltiplicando l'Offerta di un produttore per il numero di produttori
- B sommando le Offerte dei singoli produttori
- C analizzando la produzione dell'intera società
- D analizzando il comportamento del singolo produttore

2 L'equilibrio economico generale analizza le interrelazioni fra

- A i mercati di tutti i fattori produttivi
- B i mercati di tutti i beni finali
- C il mercato di un bene finale e i fattori produttivi necessari a produrlo
- D i mercati di tutti i beni finali e di tutti i fattori produttivi

3 L'impresa entra nel mercato solo se il prezzo supera

- A il costo totale
- B il costo medio
- C il costo marginale
- D il costo fisso

4 Secondo i marginalisti l'equilibrio del mercato è

- A modificabile
- B immodificabile
- C stabile
- D instabile

5 Se un aumento del prezzo del 30% provoca un aumento dell'Offerta del 20%, il bene ha un'Offerta

- A elastica rispetto al prezzo
- B rigida rispetto al prezzo
- C a elasticità unitaria rispetto al prezzo
- D rigida rispetto al reddito

6 La diminuzione del prezzo di un bene crea

- A un'eccedenza momentanea
- B un'eccedenza definitiva
- C una carenza momentanea
- D una carenza definitiva

2 Misura le tue abilità

Rispondi e motiva la tua risposta in ogni caso proposto.

1 La diminuzione del prezzo di un bene crea un'eccedenza momentanea V F

_____

2 I marginalisti teorizzano il liberismo economico V F

_____

3 La teoria della produzione sta alla base della teoria dell'Offerta V F

4 Il mercato è in equilibrio solo quando la Domanda è uguale all'Offerta V F

5 Nelle economie di scala esiste una relazione inversa fra la quantità offerta di un bene e il suo prezzo V F

6 Le imprese offrono il fattore produttivo lavoro V F

3 Valuta le tue competenze

Risolvi i casi concreti, mettendo in pratica ciò che hai imparato.

1 Analizzare l'Offerta di un bene che vedi in aula, ipotizzando un aumento del prezzo di un bene succedaneo.

Nella tua aula sono presenti sia una lavagna tradizionale sia una LIM (lavagna interattiva multimediale). Grazie alla crescente richiesta, il prezzo della LIM sta aumentando e molte imprese hanno abbandonato la produzione di lavagne tradizionali per concentrarsi nella produzione di LIM.

- **Cosa fa l'Offerta del bene «lavagna tradizionale» all'aumentare del prezzo del bene succedaneo LIM?**

2 Riconoscere, fra i beni presenti nel tuo appartamento, un bene a Offerta elastica e un bene a Offerta rigida.

Osserva i seguenti beni presenti nel tuo appartamento: un televisore, un divano, una cabina armadio, una porta e una lavatrice.

- **Quali beni sono a Offerta elastica e quali a Offerta rigida?**

3 Valutare se il mercato delle automobili si trova in una situazione di carenza o di eccedenza, in base all'esperienza di un tuo familiare.

Tuo zio è da 20 anni un dipendente di un'impresa automobilistica. Purtroppo da alcuni mesi tuo zio è «in mobilità», come migliaia di altri lavoratori dell'azienda.

- **Il mercato delle automobili si trova in una situazione di carenza o di eccedenza?**

4 Quantificare i flussi monetari in entrata nella tua famiglia nel corso di un anno.

Nella tua famiglia:

- tuo padre lavora come operaio a tempo indeterminato e percepisce uno stipendio di 1500 euro al mese;
- tua madre lavora come maestra part-time e percepisce uno stipendio di 900 euro al mese;
- tua sorella è stata assunta come commessa a tempo determinato (per 6 mesi) e percepisce uno stipendio di 1000 euro al mese;
- tua nonna è in pensione e percepisce un assegno di 900 euro al mese.

- **Quali sono i flussi monetari in entrata nella tua famiglia nel corso di un anno?**

Idee a confronto

A casa 1 ora | In aula 20 minuti

4 Partendo dal caso proposto, approfondisci l'argomento per partecipare al dibattito in classe

Negli ultimi decenni nel settore agricolo si è imposta la filiera lunga, che ha allontanato il consumatore dal produttore, provocando sia l'estromissione dei piccoli produttori dagli standard richiesti dai grandi gruppi che trasformano il prodotto, sia l'assenza di un efficace controllo da parte del consumatore. Come reazione, stiamo adesso assistendo a un ritorno al processo della filiera corta, in cui gli agricoltori propongono i propri prodotti direttamente ai consumatori finali, agevolati dagli acquisti online e dalle consegne dirette a casa.

→ ***A tuo parere, quali sono i vantaggi del ritorno in alcuni casi alla filiera corta nel settore agricolo? Trova un esempio di questo circuito breve, e analizzane pregi e difetti insieme ai tuoi compagni.***