

DIVISIONE DEL LAVORO E COMMERCIO

Vantaggi assoluti e comparati

I vantaggi della specializzazione: la ragione per cui non tutti devono fare tutto

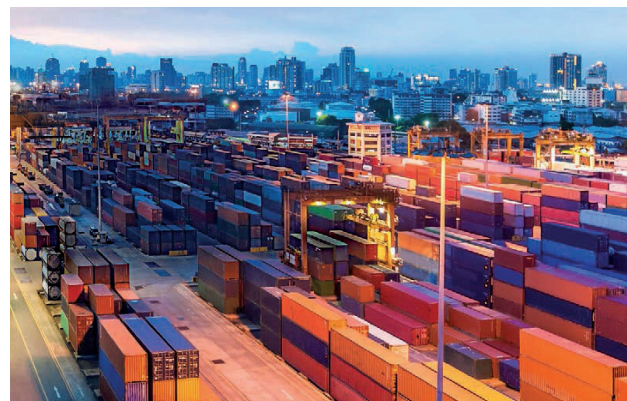
Passate mentalmente in rassegna una tipica giornata della vostra vita e pensate ai beni e servizi che avete utilizzato. Dal pane per la colazione al dessert della cena, dalla sedia in cucina alla radio, dall'appartamento al maglione, dal viaggio in tram al film in una sala cinematografica, la lista è interminabile. Adesso immaginate cosa sarebbe successo se aveste dovuto produrre voi stessi tutti questi beni e servizi: preparare il pane e il gelato, fabbricare la sedia, montare la radio, costruire l'appartamento, lavorare a maglia la lana del maglione, guidare il tram, girare il film, erigere una sala cinematografica e via di seguito. Non ci sareste riusciti e non sareste stati gli unici.

Benefici in termini di prosperità economica

Se dovessimo fare tutto da soli, il nostro benessere sarebbe solo una frazione di quello che è. Già nell'antichità gli uomini traevano vantaggio dal commercio. Una volta baratto (scambio di un bene direttamente contro un altro bene), il commercio è divenuto nella società moderna molto più agevole, grazie all'utilizzo della moneta, mezzo di pagamento comunemente accettato: in cambio del nostro lavoro, riceviamo una certa somma di denaro che ci permette di comprare i beni e i servizi di cui abbiamo bisogno. La divisione del lavoro e il commercio sono utili per diverse ragioni. Innanzitutto, poiché nessuno è «dotato in tutti i campi», è logico che ciascuno sfrutti il proprio talento personale: una persona produce gelati, un'altra assembla le componenti di una radio, mentre una terza guida i tram. Questa specializzazione facilita la produzione su larga scala, che rende un gran numero di beni accessibili. Infatti quando le auto sono prodotte in serie in fabbriche gigantesche, i costi di produzione sono considerevolmente più bassi rispetto a quelli sopportati da una famiglia che decida di costruirselo da sola in garage. Infine, grazie alla specializzazione, gli individui ampliano costantemente le loro conoscenze e diventano più produttivi, permettendo in questo modo di aumentare la quantità di beni prodotti, di migliorare la loro qualità o di abbassarne il prezzo.

Tutti ci guadagnano

Quel che vale per la singola famiglia vale anche per l'economia nel suo insieme. La specializzazione e la divisione del lavoro contribuiscono indiscutibilmente ad accrescere il benessere. L'economia svizzera, per esempio, si distingue per le sue competenze nel settore farmaceutico



e della gestione patrimoniale. La Germania è il numero uno mondiale nella produzione di automobili.

L'India eccelle in campo informatico, mentre la Cina domina nella produzione tessile e nell'industria dei giocattoli.

Il commercio tra individui o tra paesi non può essere considerato come una partita di calcio, in cui vi è un vincitore e un perdente. Vi può essere commercio solo quando le controparti sanno che entrambe ne ricaveranno vantaggi economici. E questi vantaggi possono essere considerevoli; per convincersene appieno basta considerare l'evoluzione economica degli ultimi due secoli. Se la Svizzera, per esempio, raggiunge oggi un livello di prosperità quindici volte superiore a quello del 1850, è in gran parte dovuto all'enorme sviluppo della divisione del lavoro e del commercio originati dall'industrializzazione e dall'apertura delle frontiere nazionali.

Vantaggio assoluto e vantaggio comparato

La specializzazione e il commercio sono proficui alle parti coinvolte anche quando una ha delle capacità superiori all'altra in tutti i campi. Sorprendente? Consideriamo l'esempio di un giocatore professionista di tennis che non solo è un grande sportivo, ma è anche molto abile nel negoziare i propri contratti pubblicitari. In questo campo è addirittura più bravo della sua vicina che è peraltro un esperto avvocato. Il nostro tennista ha un vantaggio assoluto rispetto all'avvocato sia sul piano delle competenze sportive che su quello della gestione degli affari. Eppure, se è molto superiore all'avvocato a livello sportivo, la sua abilità in materia di negoziazione è comparativamente solo leggermente superiore a quella della sua vicina. In gergo economico si dice che il giocatore di tennis ha un «vantaggio comparato» (o relativo) nel tennis e l'avvocato un «vantaggio comparato» nella stipulazione di contratti. Anche se il tennista sa regolare le formalità contrattuali

DIVISIONE DEL LAVORO E COMMERCIO

Vantaggi assoluti e comparati

meglio dell'avvocato, ha comunque interesse ad assegnare tale mansione a quest'ultima. Ha così più tempo per allenarsi, per partecipare a tornei e onorare i propri impegni pubblicitari, guadagnando inoltre di più anche se deve pagare un buon onorario alla giurista. In quanto a quest'ultima, anche per lei è meglio consacrarsi al proprio mestiere. Poiché possiede le competenze richieste, si guadagna da vivere meglio esercitando il mestiere di avvocato che non quello di tennista professionista.

È dunque più vantaggioso per entrambi concentrarsi sull'attività nella quale godono, ognuno al proprio livello, di un vantaggio comparato.

Questo principio, proprio come quello della specializzazione e della divisione del lavoro, si applica anche all'economia. Pertanto, anche se la Cina fosse un giorno capace di fare tutto meglio delle altre nazioni del mondo, avrebbe comunque interesse a intrattenere rapporti commerciali con loro... e lo stesso dicasi per gli altri paesi.

Sintesi

In linea di principio, affinché vi sia uno scambio volontario occorre che entrambe le parti ci guadagnino, altrimenti una delle due rifiuterebbe la transazione.

Il commercio favorisce la divisione del lavoro. Quest'ultima è fonte di prosperità.

- Vi è un aumento generale della prosperità quando ognuno si specializza nell'attività che svolge meglio degli altri piuttosto che sprecare le proprie energie.
- L'aumento della prosperità dipende anche dal fatto che la specializzazione permette di produrre una maggior quantità di beni e servizi, con maggiore competenza e quindi in modo più efficiente.

Se una persona ha capacità nettamente superiori o leggermente inferiori a un'altra persona in un certo campo piuttosto che in un altro, si dice che ha un vantaggio comparato in tale campo.

Questa affermazione è valida anche per le aziende e i paesi.

La divisione del lavoro e il commercio sono vantaggiosi per entrambe le controparti anche quando una delle due ha capacità superiori all'altra in tutti i campi, a condizione tuttavia che ognuna si specializzi nel settore nel quale dispone di un vantaggio comparato.