

«Costo» e «prezzo», gemelli diversi

Dibattito Se i due termini vengono utilizzati in modo interscambiabile, si svia l'attenzione dalle rispettive implicazioni – con ripercussioni per il singolo come per la società



Edoardo Beretta

Una delle domande, che si impara sin dai primi anni di vita, è certamente «quanto costa?». Se un prodotto «costa» poco, cioè si ritiene che il suo prezzo sia modesto, ecco trovato (a tutte le età) un buon argomento per giustificare l'acquisto. Al contrario, da formule fisse come il «costo della sanità» trapela piuttosto un'accezione di «peso» o «incidenza» sul bilancio collettivo. Aspetti linguistici a parte da demandarsi agli addetti ai lavori, fra «costo» e «prezzo» sussistono differenze ben ulteriori rispetto a quelle terminologiche, essendo il primo – a titolo esemplificativo, ma non esaustivo – il costo di produzione di una merce, mentre il secondo il prezzo effettivo di vendita. A sua volta, quest'ultimo ritorna ad essere per ciascun soggetto acquirente il «costo», cioè la «spesa» sostenuta per divenire il proprietario di qualcosa. A rigor di logica, quindi, «quanto costa?» nell'accezione comune dovrebbe piuttosto essere «quanto mi costa?» o, meglio ancora, «che prezzo ha?».

Per avvedersi che non si tratti di illusionismo economico-linguistico è sufficiente ricordare il dibattito sull'eticità di guadagni eccessivi per rendersi conto come fra «costo» e «prezzo» (= costo + profitto) sussista una differenza ben fondamentale. Chi può forse dichiarare di non essersi mai pentito di avere pagato un prezzo percepito come inadeguato – sottinteso: rispetto al costo presunto del prodotto stesso? Una volta abbracciato tale approccio ecco, quindi, che macroargomenti quali il «costo della sanità» divengono dapprima la «spesa sanitaria» e, in ultima istanza, il «prezzo della sanità»: tale percezione trova conferma, ad esempio, da un rapido sguardo a talune fatture medico-sanitarie, in cui alcune cifre emesse paiono davvero «prezzate» – questo è il termine più proprio – eccessivamente rispetto alla sensazione individuale di effettivo costo. L'argomento può essere, a questo punto, trattato in due modi – uno tradizionale, l'altro anticonformista: da un lato, si può genericamente puntare il dito contro margini di profitto spesso eccessivi dalle inevitabili ripercussioni sul livello dei prezzi. Sebbene, infatti, sia comune sostenere che la quota di profitto in Paesi evoluti come la Germania si attesti intorno al 30%¹,

Spese pubbliche a confronto

	Germania ²		Svizzera		Mondo	
	2001	2011	2001	2011	2001	2011
Spesa sanitaria totale (% del PIL)	10,50	11,25	10,28	11,05	9,53	9,93
Spesa pubblica totale per l'educazione (% del PIL)	(n. calc.)	4,81	(n.c.)	4,99	(n.c.)	(n.c.)
Spesa per ricerca e sviluppo (% del PIL)	2,47	2,89	(n.c.)	(n.c.)	2,12	2,13
Spesa pubblica totale (% del PIL)	30,32	28,64	(n.c.)	16,49	26,64	28,35

la sensazione che la forbice fra «costi» e «prezzi» sia in continuo ampliamento rimane: poco significativa risulta, quindi, l'eventuale analisi comparata della composizione della spesa (pubblica) senza considerare come questa sia inficiata *ab origine* dalla mancata distinzione fra «costi» e «prezzi».

Dall'altro lato, con un approccio innovativo di pensiero si può prendere consapevolezza in modo anticonvenzionale del fatto che l'incidenza di molte voci di spesa individuali (ma, naturalmente, anche pubbliche) sia «gonfiata» dal margine di guadagno dei troppi attori coinvolti. Come dire: il problema c'è, ma è risolvibile. Si ipotizzi, quindi, uno scenario, in cui il tasso di profitto dei singoli attori decresca: quali effetti sul benessere economico individuale ci si potrebbe aspettare? Evidentemente, se è vero che il guadagno di taluni diminuirebbe, è altrettanto ipotizzabile che il prezzo finale per il consumatore (o per lo stesso Stato in qualità di acquirente) sarebbe più conveniente, cioè implicherebbe una spesa minore. Ne risulterebbe, probabilmente, un'economia più «rallentata» nei suoi ritmi di crescita, ma anche più sostenibile e compatibile da un punto di vista etico con i livelli di sviluppo post-industriali già raggiunti. Anche gli investimenti produttivi (nutriti oggi proprio dal profitto) non dovrebbero necessariamente risentire di un simile cambio di mentalità, se il mondo del lavoro puntasse sempre più su efficienza ed efficacia d'azione. Se il pauperismo pare inadatto nelle epoche odierne, lo è decisamente meno il riavvicinamento fra «prezzi» e «costi». Nel

contempo, una maggiore sensibilità per la profonda distinzione fra essi potrebbe restituire agli stessi Stati un migliore margine d'azione nella contrattazione con aziende fornitrici, preso atto che i «costi *standard*», cioè quanto normalmente preventivato per la fornitura di un bene/servizio alle amministrazioni pubbliche, siano in realtà meri «prezzi *standard*» (che contengono, comunque, margini di lucro).

Se in ambito collettivo il guadagno eccessivo (specialmente, se maturato su beni come salute, infrastrutture e ambiente, cioè su prodotti primari e non solamente voluttuari) è mal tollerato, è altrettanto miope a livello individuale, poiché un cliente scontento è nell'era dell'ipercompetizione globalizzata già da considerarsi perso. All'obiezione, per cui il soggetto ignori il costo effettivo (rispetto all'ammontare richiesto), la sola percezione di esosità è sovente sufficiente a danneggiare l'immagine dell'offerente. Il rinnovamento del capitalismo, che è divenuto ormai improrogabile, dovrà necessariamente prendere le mosse da questo aspetto senza, però, criminalizzare il profitto di per sé quanto piuttosto evitare la percezione diffusa a livello individuale di essere facili «vittime» di prezzi eccessivi per qualità e costi reali.

Note

- http://www.sozialpolitik-aktuell.de/tl_files/sozialpolitik-aktuell/_Politikfelder/Einkommen-Armut/Datensammlung/PDF-Dateien/tabIII2.pdf
- Dati tratti da <http://data.worldbank.org>.