

Prefazione all'edizione originale

L'obiettivo che mi ha guidato nella stesura di questo libro era realizzare un testo intellettualmente stimolante, ma anche accessibile e coinvolgente, per gli studenti. L'approccio prevalente in questo mercato è sempre stato quello di enfatizzare una di queste dimensioni a scapito delle altre. Per esempio, alcuni testi devono il loro successo alla scelta di sacrificare il rigore a beneficio della scorrevolezza. Ma questi testi, che a volte soddisfano gli studenti, non li preparano adeguatamente ai corsi progrediti. Altri testi si sono affermati sul mercato sacrificando la leggibilità in nome del rigore; dove rigore significa troppo spesso densità di formule matematiche. Questi tomi opprimono molti studenti dei corsi-base; e anche i pochi che si abituano a risolvere dei problemi ben formulati di ottimizzazione matematica rimangono spesso interdetti davanti ai quesiti che si pongono nel contesto quotidiano. Io ho sempre creduto che un testo debba essere, insieme, rigoroso e scorrevole. E a giudicare dall'elenco delle adozioni, si direbbe che molti di voi la pensino come me.

Ho scritto questo libro nella convinzione che l'insegnamento dell'intuito economico e degli strumenti tecnici siano complementari, e non alternativi. Gli studenti che apprendono solo degli strumenti tecnici non sviluppano quasi mai un sincero interesse per la nostra disciplina; e ancora più raramente acquisiscono quella mentalità caratteristica che definiamo "logica da economisti". Per contro, gli studenti che sviluppano l'intuito economico sono indotti a riflettere più profondamente sugli strumenti tecnici che apprendono, e a trovare delle soluzioni più interessanti per applicarli. Ma, soprattutto, finiscono quasi sempre per amare l'economia.

Microeconomics and Behavior sviluppa gli strumenti analitici essenziali con pazienza e grande attenzione ai dettagli. Nello stesso tempo, li inserisce in una casistica straordinariamente eterogenea per mettere in luce la forza e la versatilità della logica economica.

IL NATURALISMO ECONOMICO

In oltre venticinque anni d'insegnamento, ho scoperto che il modo più efficace per sviluppare negli studenti una comprensione intuitiva del punto di vista economico è addestrarli a diventare "naturalisti economici". Chi ha studiato biologia è in grado di apprezzare dettagli del mondo vivente che altrimenti gli sarebbero sfuggiti. Allo stesso modo, lo studio della microeconomia consente di vedere molti dettagli della vita di ogni giorno in una luce nuova e rivelatrice. In tutto il libro, ho cercato di sviluppare la comprensione intuitiva dell'economia attraverso esempi e applicazioni tratti dall'esperienza quotidiana; alla fine del testo, lo studente dovrebbe interpretare ogni dettaglio del paesaggio umano come risultato di un calcolo, implicito o esplicito, di costi e benefici.

Per chiarire, il naturalista economico è colui che si chiede perché il direttore della facoltà di economia si è compiaciuto quando ho iniziato a caricare gli appunti didattici del mio corso sul server dell'Intranet universitario, mentre quella stessa mossa ha irritato il decano della scuola di management in cui insegno. Circa una settimana dopo l'inizio del semestre ricevetti una sua raccomandata in cui mi diceva che da quel momento in poi avrei dovuto ordinare al centro stampa di preparare delle dispense cartacee dei miei appunti didattici, da distribuire gratuitamente agli studenti. Il direttore della facoltà di economia si guardò bene dall'impartirmi un ordine analogo. Quando chiesi dei chiarimenti, il decano della scuola di management disse che gli studenti scaricavano i miei appunti e se li stampavano nel laboratorio informatico della scuola al costo di 5 cent a pagina, cioè molto di più dell'1,25 cent che chiedeva il centro stampa. Un atteggiamento assolutamente corretto. Ma allora perché il responsabile della facoltà di economia non si preoccupava

dello stesso problema? Quando gli chiesi se voleva che distribuissi delle copie cartacee delle mie dispense mi rispose: “Non pensarci nemmeno!”.

Come scoprii di lì a poco, quei due punti di vista contrastanti non avevano nulla a che fare con la diversa impostazione culturale delle due istituzioni; derivavano invece da una piccola ma significativa differenza nello schema d’incentivazione economica. Nella scuola di management lo stesso amministratore paga la stampa, sia nel laboratorio informatico, sia nel centro stampa. L’amministratore della facoltà di economia, invece, paga solo la stampa effettuata presso la copisteria interna. Quando gli studenti di economia scaricano le mie dispense dal Web nei diversi laboratori informatici del campus, le fatture vanno direttamente al College. Dal punto di vista della facoltà di economia, quelle copie erano gratuite.

Anno dopo anno, le esercitazioni più apprezzate dagli studenti del mio corso sono costituite da due brevi questionari attraverso i quali chiedo agli studenti di documentare i loro sforzi per diventare dei naturalisti economici. Il loro compito specifico è usare i principi microeconomici per rispondere a una domanda innescata dall’osservazione diretta. Negli ultimi semestri gli studenti hanno dovuto rispondere a interrogativi di questo tipo: perché i tasti dello sportello Bancomat sono dotati di rilievi per la lettura in Braille? Perché le top model guadagnano più dei top model? Perché le spose spendono tutti quei soldi per l’abito di nozze, mentre gli sposi affittano spesso e volentieri degli abiti da cerimonia (che per giunta potrebbero utilizzare in molte altre occasioni, mentre le spose non utilizzeranno mai in nessun’altra occasione quel costosissimo vestito)? Perché i sedili di sicurezza dei bambini sono obbligatori sulle automobili e non anche sugli aerei? Perché le compagnie aeree applicano la tariffa massima ai passeggeri che acquistano i biglietti all’ultimo momento, mentre la prassi è esattamente opposta nei teatri di Broadway? Il bello di quest’esercitazione non sta solo nel fatto che gli studenti si divertono a svolgerla, ma anche nel fatto che ben pochi di loro riescono a completarla senza diventare dei naturalisti economici a vita.

IL PROBLEM SOLVING

Quasi tutti gli economisti concordano sul fatto che per apprendere la teoria sia indispensabile risolvere dei problemi. Più di qualunque altro testo attualmente disponibile sul mercato *Microeconomics and Behavior* prepara gli studenti ai problemi che vengono proposti alla fine di ciascun capitolo, guidandoli attraverso una sequenza di esempi e di esercizi appositamente studiati. Poiché la maggior parte di questi esempi e di questi esercizi sono tratti da contesti familiari, e poiché gli studenti si trovano più a loro agio nel concreto che nell’astratto, questo approccio si è dimostrato efficace. In mancanza di un lavoro propeudeutico di questo tipo, molti studenti affronterebbero i problemi di fine capitolo con delle idee molto vaghe su come procedere.

COPERTURA OTTIMALE DEGLI ARGOMENTI

Un principio che ha guidato costantemente l’evoluzione di questo libro è che gli argomenti andrebbero enfatizzati in funzione alla loro importanza e della difficoltà che incontrano gli studenti nel padroneggiarli.

Poiché il modello della scelta razionale è il fondamento di ciò che apprenderete nel corso, ho dedicato un’attenzione notevolmente superiore al suo sviluppo rispetto a quanto fanno i testi concorrenti. Ho anche dedicato uno spazio maggiore al concetto di elasticità e alle sue applicazioni alla teoria della domanda, e alla distinzione tra livello medio e livello marginale nella teoria della produzione.

Per capire meglio quali sono gli argomenti più difficili da padroneggiare ho usato delle ricerche, effettuate nel campo dell'economia comportamentale, che identificano le deviazioni sistematiche dalle prescrizioni del modello della scelta razionale. Per esempio, mentre il modello afferma che le persone razionali ignoreranno i costi non recuperabili, in realtà sono in molti a tenerli in grande considerazione. (Chi riceve in dono un paio di scarpe costose, ma tremendamente strette, è molto meno incline a indossarle di chi spende 300 € di tasca propria per comprare lo stesso paio di scarpe). Specie nei capitoli sul comportamento del consumatore, richiamo l'attenzione degli studenti sulle situazioni in cui essi stessi tendono a fare delle scelte irrazionali. Poiché le risorse degli studenti sono limitate per definizione, è logico concentrarsi espressamente su quei problemi per cui la conoscenza della teoria dovrebbe risultare particolarmente utile.

È naturale domandarsi se degli esempi di scelte irrazionali non possano confondere gli studenti, che già faticano ad apprendere i dettagli del modello della scelta razionale. Paradossalmente, tuttavia, l'esperienza mi dice esattamente il contrario. Questi esempi sottolineano in effetti il messaggio normativo della teoria tradizionale. Gli studenti che si confrontano con essi ottengono invariabilmente una comprensione più profonda dei principi teorici di base in materia. Anzi, si direbbe che dimostrino un orgoglio quasi cospiratorio nella capacità di scoprire gli errori di giudizio che sono così comuni tra i consumatori. A beneficio di coloro che vogliono capire meglio quale sia l'impatto delle limitazioni cognitive sul comportamento del consumatore, c'è un intero capitolo su questo argomento. Nel 1990, quando uscì la prima edizione di questo libro, molti economisti si dichiaravano scettici sulla nuova disciplina dell'economia comportamentale. Ma, come ha dimostrato l'assegnazione all'economista di Berkeley Matthew Rabin del premio John Bates Clark edizione 2000 (l'onorificenza attribuita ogni due anni dall'American Economics Association all'economista americano più brillante sotto i quarant'anni) e il premio Nobel per l'economia conferito nel 2002 a Daniel Kahneman, l'approccio comportamentale si sta radicando sempre di più nella microeconomia ortodossa.

UN'INTERPRETAZIONE ESTENSIVA DEL CONCETTO DI INTERESSE INDIVIDUALE

Uno dei miei obiettivi in questo libro è stato l'inserimento di una concezione più ampia delle preferenze nei modelli di scelta individuale. Gran parte dei libri di testo afferma nelle prime pagine che il modello di scelta razionale assume le preferenze individuali, quali che siano, come date: gli individui possono essere altruisti, sadici, masochisti, o possono preoccuparsi esclusivamente del proprio interesse materiale. Detto questo, però, i libri di testo in genere considerano l'interesse materiale come unica motivazione del comportamento umano. È facile comprenderne la ragione: la teoria economica ha raggiunto i propri successi più spettacolari nell'interpretazione della realtà proprio partendo da quest'ipotesi semplificatrice; che ci spiega, per esempio, perché si usa il *car pooling* quando aumenta il prezzo della benzina e perché in genere i termostati si tengono più bassi negli appartamenti che hanno il riscaldamento autonomo.

Eppure, e gli studenti ne sono acutamente consapevoli, la nostra caricatura dell'*Homo oeconomicus* è visibilmente in contraddizione con molte delle nostre osservazioni sul comportamento umano. Gli individui votano alle elezioni politiche, fanno donazioni anonime ad associazioni di carità, offrono il proprio midollo osseo a sconosciuti affetti da leucemia; affrontano costi enormi e gravi pericoli per vedere trionfare la giustizia, anche quando il torto originario non può essere riparato; entrano in edifici in fiamme o si buttano in fiumi gelidi per salvare una vita. I soldati si gettano in mezzo alle granate per salvare i loro commilitoni.

Visto attraverso la lente della teoria dell'interesse personale che viene enfatizzata nei testi prevalenti di microeconomia, questo comportamento è l'equivalente umano dei viaggi spaziali su orbite quadrate. In effetti, molti studenti si sentono fortemente alienati dal nostro modello dell'interesse personale, che ritengono riduttivo e limitante.

Questo libro non nega affatto l'importanza della motivazione egoistica in un gran numero di contesti, ma dedica un intero capitolo al ruolo delle motivazioni non egoistiche nelle transazioni economiche e sociali. Utilizzando la teoria dei giochi nella sua forma più elementare, questo capitolo identifica le circostanze in cui coloro che sono spinti da queste motivazioni hanno un vantaggio competitivo sui meri opportunisti. Dimostra, per esempio, che delle persone rinomate per le loro attitudini cooperative possono risolvere spesso il "dilemma del prigioniero" e gli altri problemi d'interazione reciproca con delle modalità di cui coloro che perseguono il mero interesse personale non sarebbero capaci.

L'adozione di un particolare modello teorico per interpretare la natura umana contiene importanti implicazioni, non ultima la capacità di strutturare le nostre aspettative su come gli altri si comporteranno. L'economia è la scienza sociale che si identifica più strettamente con il modello dell'interesse individuale relativo al comportamento umano. Questo modello è in grado di influenzare le aspettative che nutriamo nei confronti degli altri così come il nostro stesso comportamento? Gli studi da me condotti (insieme agli psicologi Tom Gilovich e Dennis Regan) per rispondere a questa domanda hanno rilevato numerosi indizi circa la maggiore probabilità che gli economisti, rispetto agli altri individui, si comportino in modo opportunistico di fronte a un dilemma di ordine sociale¹. Per esempio, in una ricerca svolta sul corpo docente della Cornell University, fra coloro che dichiaravano di non offrire denaro in beneficenza la percentuale di economisti era più del doppio di quella dei membri di altre discipline. In un'altra indagine, abbiamo anche scoperto che, fra coloro che defezionavano quando giocavano per una volta sola al "dilemma del prigioniero" con individui sconosciuti, la percentuale di studenti in economia risultava più del doppio di quella degli studenti di altre facoltà.

Questa differenza non era soltanto una conseguenza del fatto che le persone che sceglievano di iscriversi alle facoltà economiche fossero già in partenza più opportunistiche. Abbiamo notato, per esempio, che la differenza nei tassi di defezione cresceva più le persone proseguivano nei loro studi economici. Le risposte ai questionari indicavano inoltre che le matricole al loro primo corso di microeconomia si aspettavano un comportamento opportunistico da parte degli altri più alla fine del corso che all'inizio.

Si può dunque avanzare almeno il sospetto (ed esprimere la preoccupazione) che, ponendo esclusivamente l'accento su un concetto ristretto di interesse individuale, gli economisti possano avere indebolito la propensione degli studenti al comportamento cooperativo. L'ironia, come tenterò di mostrare nel Capitolo 7, è che la logica interna del modello economico non ha mai previsto di collocare in primo piano un comportamento egoistico così strettamente inteso.

ULTERIORI CARATTERISTICHE PEDAGOGICHE

Diversamente da quasi tutti i testi per gli studenti di livello intermedio, *Microeconomics and Behavior* non contiene una sezione separata destinata alle esercitazioni, che normalmente fa perdere il filo agli studenti. La mia scelta è stata, invece, quella di integrare pienamente nel testo le applicazioni e gli esempi; molti dei quali hanno l'ulteriore vantaggio di essere tratti dall'esperienza personale degli studenti.

1. Si veda Frank R.H., Gilovich T.D., Regan D.T., "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?", *Journal of Economic Perspectives*, primavera 1993.

L'introduzione e il sommario dei capitoli sono un'altra caratteristica innovativa di questa edizione. Quasi tutti i capitoli iniziano con un aneddoto di natura problematica, a cui lo studente potrà dare risposta alla fine della lettura. Queste introduzioni si sono dimostrate particolarmente utili per i tanti studenti che trovano particolarmente difficile accostarsi alla materia. I sommari di quasi tutti i testi in circolazione non sono altro che sintesi degli argomenti trattati. I sommari di questo libro, per contro, sono scritti in forma narrativa per sintetizzare in maniera non riduttiva l'oggetto della trattazione.

Ciascun capitolo si conclude con una serie di problemi, sempre più complessi. Tutti questi problemi sono stati testati in ambito didattico, per verificarne l'accuratezza e l'efficacia sul piano dell'apprendimento.

Alla fine di ciascun capitolo ci sono anche le risposte a tutti gli esercizi proposti. Varianti ed estensioni di questi esercizi trovano eco nei problemi di fine capitolo, che gli studenti possono così affrontare con maggior fiducia. Sul sito web dedicato al libro ci sono le risposte dettagliate alla maggior parte dei problemi di fine capitolo.

LE MODIFICHE APPORTATE NELLA SESTA EDIZIONE

Molti testi universitari sono troppo lunghi. La soluzione più naturale a questo problema sembrerebbe quella di pubblicarne di più corti. Ma, di solito, il testo corto non ha successo, perché troppi potenziali adottanti non vi trovano i loro argomenti preferiti. Tanto per cominciare, i testi di successo sono quasi sempre voluminosi, e crescono ulteriormente a ogni nuova edizione. Dopotutto bisogna inserire degli aggiornamenti; ed è quasi impossibile eliminare il materiale preesistente, a cui gli utilizzatori sono ormai abituati.

Tuttavia, in accordo con il mio editore McGraw-Hill, io ritengo che sarebbe un errore rimanere paralizzati di fronte a questo *status quo*. Perciò in questa edizione mi sono deciso a eliminare diversi blocchi significativi di materiale. È stata tolta, per esempio, la lunga analisi degli indici per misurare il costo della vita che si trovava nell'appendice del Capitolo 5 della quinta edizione. Il testo di quel capitolo mantiene una breve discussione sull'argomento che riesce comunque a far emergere l'importanza delle questioni politiche che circondano la costruzione di un indice dei prezzi al consumo.

Ugualmente cancellata nella presente edizione risulta la trattazione dettagliata del modello spaziale della concorrenza monopolistica che compariva nell'appendice del Capitolo 13 della quinta edizione. Anche in questo caso, ho scelto di conservare una versione abbreviata di quel modello all'interno del testo del capitolo.

In molti altri capitoli, inoltre, sono stati sostanzialmente riorganizzati gli argomenti. La sequenza di esempi nel Capitolo 1 è stata ottimizzata per permettere un ampliamento della discussione relativa agli errori più comuni che si possono commettere nel processo decisionale. Il tema dell'imposizione fiscale nell'ambito dell'analisi della domanda e dell'offerta, che compariva nel Capitolo 2 della quinta edizione, è stato ora sviluppato in una appendice separata di quel capitolo. La trattazione dei concetti di selezione avversa e rischio morale è esposta, rispetto al corrispondente capitolo della quinta edizione, in modo più sistematico nel Capitolo 6 della presente edizione. La discussione inerente al modello di Chamberlin di concorrenza monopolistica, che compariva nell'appendice al Capitolo 13 della quinta edizione, si trova ora dentro il testo dello stesso capitolo. Il nuovo Capitolo 13 presenta inoltre una descrizione leggermente ampliata della teoria dei giochi.

Un altro obiettivo fondamentale della sesta edizione è stato quello di ottenere un ricco feedback fornitoci dai revisori nel tentativo di mettere a punto sia la trattazione degli argomenti sia la chiarezza dell'esposizione. La nuova edizione presenta esempi aggiuntivi del "Naturalista economico" lungo tutto il libro. In misura maggiore rispetto alla prece-

dente edizione, gran parte di questi esempi è ora provvista di disegni, realizzati dal celebre vignettista del *New Yorker* Mick Stevens, che illustrano le situazioni descritte negli esempi. Per ragioni che i neuroscienziati potrebbero spiegarvi molto meglio di me, questi disegni sembrano innescare delle ricche associazioni cognitive. L'esperienza diretta mi dice, per esempio, che se chiedo ai miei studenti di ricordare il maggior numero possibile di casi tra quelli illustrati in aula alcune settimane addietro, i casi accompagnati dalle vignette vengono citati molto più spesso degli altri.

Io sono convinto che il servizio più importante in assoluto che possiamo rendere ai nostri studenti di microeconomia è instillare in loro l'inclinazione a considerare il mondo che li circonda in termini economici. Imparare l'economia è come imparare a parlare un'altra lingua. Studiare la grammatica è certamente utile, ma l'unica maniera per fare dei progressi significativi è parlare in continuazione. L'approccio del Naturalista economico è lo strumento più efficace che sia riuscito a scoprire per indurre gli studenti a parlare la lingua dell'economia. Questi esempi li mettono in condizione di raccontare e discutere dei casi economici. Nel momento in cui si rendono conto di poter porre e risolvere autonomamente dei quesiti economici interessanti, gli studenti sono "incastrati": hanno iniziato un percorso di vita in cui la loro padronanza dei principi economici, anziché decadere di anno in anno dopo la fine del corso, continuerà ad affinarsi.

A mio giudizio, questa sesta edizione di *Microeconomics and Behavior* è l'edizione di gran lunga più completa uscita fino a oggi. Essa conserva l'impostazione di base delle edizioni precedenti, che ha attirato un gruppo particolarmente fedele di utilizzatori. Ma si presenta meglio, e sotto tanti aspetti, in apparenza secondari, è migliore.

Robert H. Frank

Presentazione dell'edizione italiana

Lo studio della microeconomia, con l'analisi dei processi decisionali degli agenti economici e del conseguente funzionamento dei mercati, è alla base delle conoscenze che uno studente deve possedere per comprendere le modalità con le quali operano i sistemi economici. Tuttavia, capita frequentemente che agli studenti questa disciplina appaia eccessivamente astratta e lontana dalla realtà che si propone di descrivere. Non è mia intenzione, in questa breve introduzione alla quarta edizione italiana di *Microeconomia* di Robert Frank, intervenire nella discussione sui motivi di tale disaffezione, mi sento però di poter affermare che questa critica non può essere fatta a un ottimo testo come quello realizzato da questo autore. Come egli stesso afferma nella prefazione all'edizione originale, l'intuizione e la strumentazione analitica necessari per comprendere il funzionamento delle economie di mercato sono beni complementari e non sostituti, vanno cioè appresi contemporaneamente attraverso un sapiente bilanciamento, da un lato della teoria sottostante i fenomeni analizzati, dall'altro degli esempi e degli esercizi che vengono proposti per sostenere e per fissare meglio le argomentazioni teoriche.

È soprattutto per questo motivo che, da quindici anni oramai anche in Italia, il manuale di Frank rappresenta uno dei testi di riferimento più importanti nell'ambito dell'insegnamento della microeconomia. Le ragioni di tale successo sono ben note e vanno, in sintesi, dall'eccellente prosa espositiva mai disgiunta dal rigore dell'analisi, alla capacità di estendere il metodo che egli definisce del "naturalista economico" anche a campi apparentemente lontani dall'economia, alla scelta di trattare in maniera molto più estesa di quanto non facciano gli altri manuali di microeconomia i temi dell'altruismo e delle limitazioni cognitive intrinseche nei comportamenti umani. A testimonianza dell'importanza riconosciuta a questi temi della ricerca economica, Frank ricorda il premio Nobel per l'economia attribuito nel 2002 a Daniel Kahneman per i suoi lavori rivolti allo studio dei processi decisionali in condizioni di incertezza.

Questi tratti peculiari e assolutamente distintivi del testo, tali da renderlo unico nel panorama dei manuali di microeconomia, si sommano a quelli più consolidati quali l'incorporazione nel modello di scelta razionale dei contesti legati all'informazione asimmetrica e alle scelte intertemporali, per quanto riguarda l'analisi del comportamento del consumatore, nonché la trattazione delle scelte effettuate dalle imprese nei vari regimi di mercato, dalla concorrenza perfetta al monopolio come situazioni estreme, passando attraverso il monopolio, la concorrenza monopolistica e l'oligopolio. Tutti questi argomenti, oltre che essere naturalmente importanti di per se stessi, sono basilari per i temi affrontati successivamente, vale a dire l'analisi dell'equilibrio economico generale, l'approfondimento delle problematiche legate alla presenza di esternalità e dei beni pubblici e, infine, l'analisi e la discussione di alcune possibilità di intervento pubblico nell'economia.

Questa quarta edizione, basata sulla sesta edizione originale, pur conservando inalterate l'impostazione e la struttura di base, presenta diverse novità di rilievo rispetto alle precedenti edizioni italiane. In particolare, rispetto alla terza edizione e in risposta a innumerevoli richieste da parte degli utilizzatori del testo (studenti e docenti), la principale è senza dubbio rappresentata dalla reintroduzione di un capitolo, il quattordicesimo, sui mercati dei fattori produttivi. I due capitoli dell'edizione originale dedicati, rispettivamente, al fattore lavoro e al fattore capitale, sono stati fusi in un unico capitolo che li affronta entrambi. Questa scelta ha comportato l'eliminazione di alcune parti del testo originale le quali, tuttavia, non sono andate perse poiché sono state inserite all'interno di un'ampia Appendice di materiale integrativo riferita ai mercati dei fattori produttivi e disponibile sul sito web dedicato al libro (www.ateneonline.it/frank). Oltre a questo è stato fatto uno sforzo notevole, dovunque possibile, per cercare di rendere quanto più vicini alla realtà italiana o europea, sia gli esempi presentati all'interno del testo e nei box

“Naturalista economico”, sia i riferimenti al funzionamento dei mercati e alle norme legislative di maggiore rilievo. Allo stesso tempo, sono stati eliminati alcuni riferimenti alla realtà statunitense quando del tutto irrilevanti per la realtà italiana o europea, mentre si è deciso di lasciarli inalterati nel caso in cui, al contrario, questi erano non solo importanti nel quadro generale del discorso anche nel nostro contesto, ma direi assolutamente non sostituibili con nulla di analogo riferito all’Italia o all’Europa.

Romano Piras
Università degli Studi di Cagliari
(pirasr@unica.it)