

DISEI - Università degli Studi di Firenze

Working Papers - Economics

Compravendita o donazione di parti del
corpo umano? Il contributo di
Alvin Roth e dintorni

Nicolò Bellanca

Working Paper N. 02/2014

DISEI, Università degli Studi di Firenze
Via delle Pandette 9, 50127 Firenze, Italia
www.disei.unifi.it

The findings, interpretations, and conclusions expressed in the working paper series are those of the authors alone. They do not represent the view of Dipartimento di Scienze per l'Economia e l'Impresa, Università degli Studi di Firenze

Compravendita o donazione di parti del corpo umano?

Il contributo di Alvin Roth e dintorni

Nicolò Bellanca[♦]

Abstract

Sale or donation of human body parts?
Alvin Roth's contribution and around

This article discusses Alvin Roth's research about moneyless markets, and in particular about the manner in which kidneys are allocated to patients needing transplants. As Titmuss pointed out for blood transfusions, providing monetary incentives to blood donors may crowd out supply, since external rewards may crowd out intrinsic motivation. On the contrary, Roth argues that non-monetary *but extrinsic* incentives may have a positive effect on pro-social behavior without needing altruism. Developing Roth's approach, this article analyzes what money cannot, and what should not, buy.

JEL codes: A12; B31; D02; D47; D64; H44; I18; P46; Z13

Key words: Alvin Roth; moneyless market; matching market; pro-social behavior

[♦] Dipartimento di scienze per l'economia e l'impresa, Università di Firenze, via Pandette 9, 50127, Firenze
Tel. 055-2759565. E-mail: bellanca@unifi.it Relazione al Convegno internazionale "La produzione sociale dell'altruismo: il dono del sangue tra dono, stato e mercato", Università "La Sapienza" di Roma, 27-29 novembre 2013. Ringrazio Francesco Guala per i dettagliati commenti. Un grazie anche a Matteo Aria, Luigino Bruni, Fabio Dei, Annamaria Fantauzzi, Stefania Innocenti e Philippe Steiner. Resto il solo responsabile del testo.

1. Introduzione

In questo articolo discuteremo alcuni contributi teorici e sperimentali di Alvin Roth, vincitore del premio Nobel per la scienza economica nel 2012. In effetti, non sempre ci limiteremo alle ricerche di Roth, che costituiranno piuttosto un ricchissimo punto di partenza per il confronto con ulteriori ricerche e per introdurre qualche nostra riflessione. L'unitarietà dell'esposizione, oltre ai continui riferimenti a Roth, scaturirà dall'attenzione nei riguardi del problema della compravendita, o in alternativa della donazione, di parti del corpo umano.

Inizieremo considerando le ragioni etiche e economiche pro e contro il commercio di parti del corpo umano: dopo aver tratto alcune implicazioni della posizione etica liberale, ci volgeremo, sul fronte dell'analisi economica, ai casi in cui l'eccessiva diffusione degli scambi *volontari* determina un peggioramento del benessere in coloro che scelgono *volontariamente* di non partecipare a quegli scambi (§2). Passeremo nel §3 a discutere l'opportunità che la cessione di parti del corpo umano avvenga in *moneyless markets*: la principale ragione consiste nella maggiore efficacia di incentivi estrinseci ma non pecuniari. Proseguiremo con la disamina di circostanze nelle quali occorre rendere sostenibile e non troppo rischioso un baratto esteso (§4). Infine, ci soffermeremo (tra l'altro) su mercati in cui essere scelti conta non meno della possibilità di scegliere, e su mercati in cui la vostra ripugnanza per la mia volontà di chiudere un contratto, può impedirmi di procedere (§5). Scopriremo, assieme a Roth, che quei casi, quegli incentivi e quei mercati non costituiscono delle anomalie stravaganti e marginali per la teoria economica, rappresentando invece una prospettiva di studio capace di fondare un rinnovato fecondo dialogo tra gli economisti e altri scienziati sociali (§6).

2. Perché non commerciare sangue o reni? Ragioni etiche e ragioni economiche

Roth studia, fra molte altre cose, il disegno dei *moneyless markets* (per una rassegna dei suoi contributi, si veda Jackson 2013). Uno dei più significativi tra questi mercati è quello dei trapianti di organi umani. Un consistente numero di trapianti si svolge grazie a donatori viventi, anziché mediante espunti da cadaveri. In riferimento all'insufficienza renale cronica, i pazienti che fruiscono del trapianto hanno una

speranza di vita sensibilmente maggiore di quelli costretti a sottoporsi alla dialisi (Wallis *et al.*, 2011, p.2091). In parecchi casi, tuttavia, il trapianto è impedito dalla presenza di un gruppo sanguigno donatore/ricevente non compatibile, oppure dalla presenza nel ricevente di anticorpi contro il rene del donatore. Poiché la legge proibisce, in molti paesi, la compravendita di organi umani, i reni mantengono un prezzo pari a zero e se ne ha una forte penuria: negli ospedali le liste d'attesa per ottenere il rene da un donatore compatibile oscillano, negli Stati Uniti, tra i tre e i cinque anni (Ashlagi & Roth, 2012).

Prima di esaminare (nel §4) i suggerimenti di Roth su come allocare i reni scarsi da donatori viventi, criticiamo la tesi radicale di un altro Nobel, Gary Becker, che ha proposto di legalizzare il commercio dei reni: poiché per sopravvivere basta un rene, se A desidera un rene più dei soldi, e B vuole i soldi più di quanto desideri tenersi un rene, lo scambio accresce il benessere di entrambi (Becker & Elias, 2007). Sul piano della filosofia etica, l'idea della compravendita di parti del corpo umano contrasta con l'idea liberale secondo cui nessuno può rinunciare volontariamente al proprio diritto di decidere di se stesso. Nelle parole di John Stuart Mill (1859, p.168), vendendo se stesso come schiavo un individuo «abdicò alla propria libertà; rinuncia a ogni uso futuro di essa al di là di questo singolo atto [...]. Il principio di libertà non può comportare che egli sia libero di non essere libero. La facoltà di alienare la propria libertà non è libertà». Murray Rothbard (1982, p.77) formula così il punto: «un uomo può alienare il servizio del proprio lavoro, ma non può *vendere* il valore futuro capitalizzato di quel servizio»; infatti nel secondo caso egli si preclude la possibilità di modificare il contratto attuale, qualora in futuro lo desiderasse; ma egli «non può sbarazzarsi della propria volontà», ossia della costitutiva *possibilità* di scegliere un fine. Più in generale, colui che *rinuncia ad ogni futura possibilità di scelta sui propri fini*, smette di essere libero. La logica di Mill e di Rothbard presenta implicazioni non immediatamente intuitive. Mentre l'individuo può vendere sangue, sperma, midollo osseo o l'uso dell'utero, non può cedere *irreversibilmente* (nemmeno in dono!) un dente (come avveniva negli scorsi secoli) o un rene o la vita. Normativamente, egli può scegliere di vendere o donare soltanto quello che non elimina la sua ulteriore possibilità di scelta, ossia ciò che non gli toglie la libertà. Possiamo anche esprimerci affermando che la libertà è una metapreferenza che non può essere contraddetta dalle singole preferenze. Torneremo su questa concezione, quando nel §4 esamineremo il contributo di Alvin Roth. Per adesso osserviamo che se, lungo queste pagine, parliamo distintamente del prelievo di sangue e della cessione di un rene, ciò appare

giustificato dal loro essere casi paradigmatici di una decisione che è, rispettivamente, reversibile o irreversibile.

Anche se non accettiamo la filosofia liberale classica, può avere senso sostenere che ognuno è libero di vendere i suoi organi a piacimento? Come annota Michael Sandel (2010, pp.83-85), ciò incorre in due severe difficoltà. Per un verso, il libero commercio copre anche i casi in cui scompare il fine di salvare delle vite: se un magnate americano, per suo capriccio, volesse acquistare da un povero asiatico un rene per bruciarlo durante un party, lo scambio non dovrebbe subire interferenze. Per l'altro verso, la compravendita riguarda anche i casi in cui si rinuncia alla vita per denaro: se un padre bisognoso cedesse un rene a pagamento per aiutare un figlio, dovrebbe poter cedere anche il secondo, morendo, per aiutare un altro figlio. Chi di noi, applicando con consequenzialità il criterio dello scambio volontario tra soggetti autonomi, è disponibile sia a rifiutare l'argomento di Mill che ad abbracciare le implicazioni appena menzionate?

Sul terreno della teoria economica recente vi è un'ulteriore obiezione, che giudichiamo di grande rilevanza. Essa, formulata da Kaushik Basu, nella sua dimostrazione compiuta presenta una configurazione analitica sofisticata, ma qui tenteremo di darne conto in termini estremamente semplificati¹. Secondo la filosofia politica liberale, se una persona fruisce di un diritto di libertà, ha altresì il diritto di scambiarlo: se ad esempio è libero di possedere il proprio corpo, è altresì libero di venderlo *in toto* (per un intervallo di tempo, come nella prostituzione, o per sempre, come nella schiavitù volontaria), oppure di cederlo nelle sue parti (siano esse quote di sangue o un rene). Il diritto di realizzare scambi volontari comporta di solito un miglioramento paretiano, ossia un cambiamento che, mentre migliora la condizione di almeno un soggetto, lascia nessuno in condizioni peggiori. Il miglioramento paretiano, a sua volta, si afferma in quanto lo scambio volontario non genera esternalità negative: quando la persona *i* effettua uno di tali scambi, la persona *j* rimane indifferente, ossia appunto non valuta come peggiore la propria condizione, *in quanto* lo scambio non provoca interdipendenze che possano danneggiarla.

La situazione muta quando una certa categoria di scambi volontari diventa *sistematica*, o perché autorizzata dalla legge, o perché accettata dalla maggioranza

¹ Si rimanda a Basu (1999, §7; 2003 e 2013). In questi contributi, l'autore considera, quali casi problematici, la schiavitù volontaria, i lavori pericolosi, il lavoro minorile, le molestie sessuali quando la possibilità che avvengano è esplicita nel momento in cui il lavoratore firma il contratto, la lunghezza dell'orario di lavoro, la rinuncia al diritto d'isciversi al sindacato. Basu (2013, p.229) segnala tuttavia che il commercio di organi umani è un caso del tutto simile.

del gruppo sociale, o infine perché imposta coercitivamente². Qualora, ad esempio, si possano *in modo generalizzato* commerciare reni da trapianto, ciascun *singolo* scambio volontario continua a non generare esternalità negative: se la persona *i* cede un suo rene contro denaro, quel contratto non produce alcun effetto sulla posizione della persona *j*. Se però *tanti* reni vengono compravenduti, ciò determina un impatto negativo sul benessere della persona *j*, la quale ha una spiccata avversione a vendere parti del suo corpo, e su quello della persona *k*, che non intende comprare parti di corpi altrui. Qualora, infatti, *j* desideri donare un proprio rene, deve pagare un prezzo per realizzare questa volontà: la figura del donatore non è più inserita nei protocolli degli ospedali pubblici, o lo è in maniera secondaria, e subisce forme di scoraggiamento (“perché dare gratis ciò che molti si fanno pagare?”). Qualora d’altra parte *k* abbisogni di un rene da trapianto, deve pagare un prezzo per ottenerlo: perché deve affrontare l’onere della ricerca di un donatore volontario compatibile – in un contesto in cui questa figura diventa più rara –, oppure addirittura perché deve sottoporsi alla scelta non-volontaria di acquistare il rene, di fronte a liste di attesa tali da compromettere la propria sopravvivenza.

L’esito è autocontraddittorio, poiché coloro – le persone *j* e *k* – che *preferiscono* non prezzificare la circolazione di parti del corpo umano, sono *costrette* a pagare prezzi positivi *sia* per mantenere la propria preferenza, *sia* per abbandonarla, qualora essa diventi troppo costosa. L’eccessiva diffusione degli scambi *volontari* determina un peggioramento del benessere in coloro che scelgono *volontariamente* di non partecipare a quegli scambi. Gli scambi volontari si generalizzano reprimendo coloro che hanno la volontà di non praticarli. L’unica maniera per salvaguardare i diritti di libertà della minoranza, un problema cruciale per la teoria liberale, consiste nello

² È proprio del sistema economico capitalistico, che un mercato di scambi *volontari* possa essere imposto *coercitivamente*: la teoria dell’accumulazione originaria di Marx, o la ricostruzione storica delle premesse della rivoluzione industriale inglese da parte di Polanyi, costituiscono due classici riferimenti a questo proposito. Per il nostro argomento, merita di essere ricordato un caso particolarmente eloquente. «Il caso di commercio del sangue più clamoroso, e più denso di conseguenze politiche, è avvenuto in Nicaragua. Durante la dittatura di Anastasio Somoza, questi aveva aperto a Managua insieme a un medico, l’esiliato cubano Pedro Ramos, un centro trasfusionale chiamato “Plasmaferesis”, il quale agiva su licenza della Food and Drug Administration degli Stati Uniti. Il quotidiano di opposizione “La Prensa” fece una vigorosa campagna per denunciare la complicità del tiranno e dei suoi collaboratori in questa attività che ogni anno, fra il 1973 e il 1977, aveva prodotto 300.000 flaconi di sangue, che erano stati esportati per due terzi negli Usa e in Europa. Il direttore del giornale, Pedro Joaquim Chamorro, rivelò che Plasmaferesis, oltre a raccogliere il sangue a pagamento fra i cittadini poveri e iponutriti (molti dei quali erano poi deceduti), lo faceva tra i carcerati che venivano costretti al prelievo, e anche i militari venivano spinti alla “donazione” con pressioni gerarchiche, accompagnate da campagne di tipo umanitario. La risposta del dittatore alla campagna fu l’assassinio di Chamorro, ordinato a un killer che fu pagato con 14.000 dollari. Il fatto suscitò tale diffusa indignazione che la folla, al grido di “Somoza vampiro!”, invase le strade e bruciò la sede della Plasmaferesis. La crisi politica del regime, già minato dalla rivolta sandinista, precipitò rapidamente e il dittatore fu costretto alla fuga. La vedova di Chamorro è divenuta poi presidente del Nicaragua» (Berlinguer & Garrafa, 1996, p.70).

scindere la libertà di possesso del corpo umano dalla libertà di scambiare il corpo stesso, *in toto* o nelle sue parti; ovvero, l'unica maniera sta nell'impedire la *sistematica* compravendita degli esseri umani, o di loro parti³.

Rispetto a Mill e Rothbard, secondo cui chi possiede il proprio corpo non può vendere irreversibilmente esso o sue parti, Basu si spinge oltre. Egli sostiene che quando tanti vendono il proprio corpo o sue parti – non importa se *pro tempore* o per sempre – generano esternalità negative *collettive* (l'espressione è nostra) su chi non vuole vendere o non vuole comprare. Il punto teorico di Basu sta nel passaggio dall'usuale nozione di esternalità negativa *per l'individuo*, all'idea che possano formarsi esternalità quando si aggregano molti comportamenti singoli. La sua tesi è, a nostro avviso, convincente ed anche intuitiva: lo stabilirsi di una norma rende più costoso adottare comportamenti anormali.

3. Incentivi intrinseci o incentivi non-monetari?

Roth si distacca dalla tesi libertaria-liberista di Becker, senza però impegnarsi in una discussione filosofica della libertà umana e dei limiti dei mercati, come quella abbozzata nel §2. Piuttosto egli ritiene che, per selezionare gli incentivi appropriati, sia opportuno considerare anche *la natura dell'attività* che vogliamo promuovere⁴. Un caso eloquente riguarda l'allocazione di organi da trapiantare provenienti da persone decedute, che avviene tramite liste di attesa. Roth documenta, mediante esperimenti, che per incrementare il numero dei cittadini che si registrano come donatori di organi alla propria morte, un potente incentivo sta nel dare la priorità, nei trapianti di organi, ai malati che in precedenza si erano registrati come donatori (Kessler & Roth, 2012; si veda anche Nadel & Nadel, 2005). L'incentivo non consiste nel pagare un prezzo maggiore di zero, riguardando piuttosto le caratteristiche dell'attività considerata: accettiamo più volentieri di donare i nostri organi dopo la morte, sapendo che, se ci ammaleremo, potremo più facilmente essere reciprocati. Dunque, vi sono mercati

³ Basu sottolinea che una tesi valida per una categoria di comportamenti, può non valere in speciali casi estremi. Possiamo immaginare circostanze che, secondo le convinzioni etiche di ognuno, giustifichino la firma di un contratto commerciale tra chi cede e chi acquisisce un rene. Diverso è il legalizzare o l'imporre a tutti questo tipo di contratti.

⁴ La riflessione di Roth s'inscrive in un filone degli studi economici secondo cui, «quando gli economisti discutono gli incentivi, dovrebbero allargare il proprio orizzonte. Un considerevole e crescente corpo di evidenze suggerisce che gli effetti degli incentivi dipendono da come essi sono disegnati, dalla forma in cui essi sono erogati (specialmente, se monetari o non monetari), da come interagiscono con le motivazioni intrinseche e sociali, e da cosa accade dopo che essi sono rimossi. Gli incentivi contano, ma in maniere varie ed inaspettate» (Gneezy, Meier & Rey-Biel, 2011, p.206).

moneyless non soltanto per le ragioni etiche evocate nel precedente paragrafo, né tantomeno in forza di qualche decreto politico, bensì in quanto in essi le persone tendono maggiormente a rispondere ad incentivi non pecuniari.

Una posizione simile a questa di Roth fu già affermata dal terzo Nobel che incontriamo lungo il nostro racconto, Robert Solow (1971, p.1706): «è certamente arbitrario asserire che i medici e gli amministratori degli ospedali rispondano, presumibilmente in modo necessario, a *nessun altro* stimolo che non sia monetario. Questa proposizione non riguarda la scienza economica, bensì la psicologia, ed una cattiva psicologia». Solow scrisse queste righe in diretta polemica con il sociologo Richard Titmuss (1970), secondo cui pagare per la donazione del sangue spiazzerebbe le motivazioni altruistiche, riducendo il numero, e peggiorando la qualità, delle donazioni⁵. La tesi di Titmuss è stata, in anni recenti, generalizzata mediante la distinzione tra motivazioni estrinseche e intrinseche (Deci, 1975; Frey, 2005; Bénabou & Tirole, 2003 e 2006). Le prime rispondono a ragioni "esterne" all'azione stessa, aventi a che fare con punizioni e ricompense. Le seconde, piuttosto, inducono a intraprendere un'attività per ragioni "interne" alla persona e all'attività stessa: per il piacere che se ne trae, o perché corrisponde ai propri valori etici o al proprio senso di identità.

L'ipotesi più importante che si lega a questa distinzione – denominata *motivational crowding out hypothesis* –, afferma che le motivazioni estrinseche ed intrinseche possono, anziché rivelarsi complementari, sostituirsi l'una all'altra. Ad esempio, una persona potrebbe sentirsi insultata da un'offerta di denaro: lo stesso amico che vi accompagnerebbe all'aeroporto se glielo chiedete, potrebbe sentirsi trattato come un tassista e rifiutarsi, se gli offrite 20 euro. Questa estromissione delle motivazioni intrinseche appare particolarmente forte quando si tratta di realizzare attività prosociali, come la cessione volontaria di sangue o di organi: per Titmuss, nelle parole di Solow (1971, p.1703n.), «markets are evil because they kill altruism»; ossia, ogni forma di retribuzione che non sia allineata all'attività altruistica, tende a distruggerne le motivazioni. Un esempio di incentivazione "intrinseca", riguardante l'attività come tale, considera i docenti universitari, tra i quali alcuni amano la ricerca, altri i soldi e il potere. Per auto-selezionare i candidati del primo tipo, possiamo offrire un salario più basso di quello di mercato, ma al tempo stesso colmare la differenza con forme di *fringe benefits*, quali i fondi di ricerca, che sono apprezzate in modo

⁵ La tesi di Titmuss è stata negli ultimi anni sottoposta a verifiche sperimentali dagli esiti opposti: Mellstrom & Jahannesson (2008), conducendo un esperimento in Svezia, la corroborano; Lacetera, Macis & Slonim (2012) – basandosi tanto sui dati empirici, quanto su un esperimento negli Stati Uniti – e Costa-Font, Jofre-Bonet & Yen (2013) – basandosi su dati di quindici paesi europei – la smentiscono.

selettivo, cioè solo da chi ha la vocazione alla ricerca (Brennan, 1996). Per promuovere la cultura, favoriamo coloro che traggono gratificazione dalla cultura stessa.

In breve, secondo Titmuss, Deci, Frey, Bénabou & Tirole ed altri, le persone animate da motivazioni intrinseche non reagiscono, o addirittura reagiscono in senso negativo, agli incentivi materiali. Solow, Roth ed altri economisti replicano asserendo che non vi è, nelle persone in carne ed ossa, un'avversione generalizzata alle ricompense estrinseche. Occorre piuttosto riconoscere che un certo tipo di attività tende a "sposarsi" meglio con certi tipi di ricompense materiali. Quando l'attività è spiccatamente prosociale, gli incentivi più appropriati ed efficaci non sono di solito i pagamenti monetari diretti, bensì premi riguardanti la dignità, il prestigio o la reputazione propria e del proprio gruppo, nonché premi in natura ed in tempo libero, in quanto percepiti come "non mercenari" e quindi maggiormente coerenti con la natura dell'attività. Per dirla alla rovescia, «quando i pagamenti sono effettuati nella forma di doni o quando non sono espliciti, l'impegno sembra scaturire da motivi altruistici ed è largamente insensibile alla grandezza del pagamento» (Heyman & Ariely, 2004, p.792). Un esempio riguarda proprio la trasfusione di sangue. Nel nostro paese essa avviene grazie a donazioni volontarie, le quali però consentono per legge alcuni vantaggi collaterali, tra cui spicca l'esonero remunerato da un'intera giornata lavorativa (nonché l'analisi emocromica gratuita). Lacetera e Macis (2012) documentano che tale incentivo non pecuniario incrementa la donazione del 40% all'anno. La rinuncia ad ogni retribuzione monetaria diretta non avviene a favore di remunerazioni strettamente prosociali, bensì in cambio di un significativo pagamento in tempo di non-lavoro individuale, che appare, a coloro che si sottopongono al prelievo di sangue, più coerente con la loro credenza o concezione culturale, secondo cui la loro prestazione si colloca nell'ambito di una relazione di dono (Lacetera & Macis, 2010).

L'antropologo Fabio Dei (2012, p.172) al riguardo osserva che le varie forme di ricompensa non pecuniaria sono percepite, da coloro che danno il sangue, «non come pagamento ma come riconoscimento. È un punto che ci riporta fra l'altro alla classica teoria maussiana, secondo la quale il 'contraccambiare' – al di fuori dell'equivalenza di valore, e dunque con l'esclusione del denaro – è un fattore cruciale nell'alimentare la relazione di dono. Non c'è motivo per cui non si debba applicare anche ai donatori di sangue questo principio, piuttosto che considerarli come animati da un 'altruismo' astratto e puramente ideale». Dei evoca, anche contro tanti economisti, la portata

della nozione di dono quale fatto sociale totale⁶, ma non sembra rendere adeguatamente conto di una precisa circostanza: siamo in presenza di ricompense generalmente prive di carattere prosociale.

Godere di beni individuali quali il tempo libero *pagato*, i controlli medici *non pagati*, i buoni per ottenere *gratis* libri o biglietti del cinema, non è qualcosa di diverso dall'accesso agli "incentivi selettivi" che Mancur Olson (1965) pone al centro della sua spiegazione dell'azione collettiva: si tratta di ricompense *individuali*, la cui efficacia risiede nella capacità d'introdurre *distinzioni di qualsiasi tipo* tra coloro che collaborano all'azione nell'interesse comune e coloro che non lo fanno, e che quindi sono prive tanto di un necessario legame con l'eventuale natura prosociale del bene pubblico al quale il soggetto contribuisce, quanto di un necessario legame con la moneta⁷.

Secondo Olson, Solow o Roth, quando il soggetto concepisce un'attività come "prosociale", tende spesso a prediligere incentivi selettivi che non contrastino palesemente con la natura dell'attività intrapresa. Ciò tuttavia, per esprimerci come Solow nel passaggio di poco sopra, riguarda più la psicologia che non l'economia: è, ad esempio, un allineamento che scaturisce dall'esigenza di evitare la dissonanza cognitiva, ossia la tensione che potrebbe emergere tra una credenza ed una pratica che si contraddicono a vicenda (si veda Bellanca, 2008). Il punto teorico è che non disponiamo di ragioni robuste per affermare che gli incentivi per coloro che si fanno prelevare il sangue abbiano, in quanto tali, natura prosociale, nel senso che siano non-individuali o addirittura altruistici⁸. Che anzi si possano avanzare dubbi sulla sensatezza di qualsiasi ricorso al concetto (sia psicologico, sia evolutivo) di "altruismo", è un aspetto che argomentaremo nel §4.

⁶ Sui molteplici significati della relazione di dono, rimandiamo ad Aria & Bellanca (2012). Che gli economisti abbiano difficoltà a misurarsi con questa categoria, non è un'opinione trita e sorpassata. Una breve divertente citazione, che è più efficace non tradurre, lo conferma: «A common reason put forward for giving non-monetary gifts is that it is "the thought that counts"; what is important is that a donor is willing to spend time searching for an appropriate gift for a recipient. [...] A troubling issue remains: Why must the donor purchase the gift if only the thought counts?» (Prendergast & Stole, 2001, p.1794).

⁷ Si tratta di «qualche incentivo separato, distinto dal conseguimento dell'interesse comune o di gruppo, [che] venga offerto individualmente ai membri del gruppo a condizione che essi contribuiscano ad assumersi i costi e gli oneri che il conseguimento degli obiettivi di gruppo implica» (Olson, 1965, pp.14-15; si veda anche, in particolare, p.75n.).

⁸ È anzi sostenibile che alcuni dei soggetti implicati siano orientati da sistemi d'incentivi antitetici alla relazione di dono. Riportiamo la testimonianza di un amico economista: «Ho donato il sangue per vent'anni come socio dell'importante associazione X; andavo il sabato mattina, per non impiegare una giornata lavorativa; mi sono indignato quando ho scoperto che X vende le sacche di sangue alla mia Regione, mentre ottiene per i volontari analisi emocromiche gratuite per loro, ma pagate ancora dalla Regione. Ho anche saputo che la Regione vende una parte delle sacche di sangue a industrie farmaceutiche, che ne traggono emoderivati. Ho provato a rivolgermi direttamente agli Ospedali pubblici; mi hanno risposto che non sono abilitati a ricevere il mio sangue, perché esiste un accordo tra la Regione e associazioni come X. Ho dunque constatato che valgono, dietro le quinte, i più tradizionali incentivi estrinseci monetari! Da quel momento, ho smesso».

4. Le catene sequenziali estese della donazione di organi

Veniamo alle proposte di Roth sull'allocazione degli organi umani ricevuti da donatori in vita. Di fronte ai casi d'incompatibilità tra il donatore e il beneficiario eletto, si applica la logica *moneyless*, che è stata delineata nel precedente paragrafo, grazie alla "donazione tra coppie" (*kidney paired donation*): la coppia 1, costituita da un donatore D1 e da un beneficiario R1 tra loro incompatibili, può donare un rene alla coppia 2, il cui beneficiario R2 è compatibile con D1, mentre il donatore D2 è compatibile con R1. Affinché il *matching* sia simultaneo, occorre ciò che, in riferimento al baratto, gli economisti chiamano "la doppia coincidenza dei bisogni": il rene del donatore della coppia 1 deve andar bene per il beneficiario della coppia 2, e viceversa. È questa, ovviamente, un'evenienza rara. Si può allora provare a creare un'economia di baratto su larga scala, mediante catene di transazioni indirette e non-simultanee (*indirect exchange* o *list exchange*): Tizio cede un rene a Caio, non perché il partner di coppia di Caio sia un donatore compatibile col partner malato di Tizio, bensì in quanto Tizio ottiene oggi il diritto del suo compagno di coppia a ricevere domani un rene da qualsiasi altro donatore della catena. Lo specifico contributo di Roth consiste nell'elaborazione di algoritmi che facilitino il funzionamento della *donor chain*, coordinando efficientemente più ospedali e, soprattutto, rendendo affidabile la reciprocità indiretta, ossia conferendo un'elevata credibilità al dono futuro di un rene nel mentre si dona il proprio adesso. Senza entrare in dettagli tecnici, il punto teorico su cui desideriamo attirare l'attenzione è che appare consigliabile che le catene sequenziali inizino con un donatore non-diretto (NEAD, *Nonsimultaneous, extended, altruistic-donor chains*). La ragione è ben chiarita dalla Figura 1. D indica il *Donor*, R il *Recipient*, AD l'*Altruistic Donor*, la freccia continua indica la donazione del rene da una persona vivente, la freccia tratteggiata rappresenta il rifiuto di effettuare tale donazione, mentre la X segnala il caso di un donatore che, avendo già ceduto un rene, non è più in grado di aiutare il beneficiario con cui è accoppiato (il coniuge, il parente o l'amico malati) nell'ottenere un rene utile al beneficiario. La parte A della Figura mostra il caso in cui l'incontro di due coppie donatore-beneficiario non è simultaneo: può succedere che un D1 provveda a R2, ma che poi D2 si tiri indietro quando dovrebbe provvedere ad R1. Il danno subito dalla seconda coppia è irreversibile: non hanno ricevuto il rene e hanno perduto l'opportunità di partecipare a future donazioni tra coppie. La parte B della Figura rappresenta invece una catena NEAD. In essa è

cruciale la funzione del *non directed altruistic donor*. Supponiamo che AD ceda un rene a R1, ma che D1, che fa coppia con R1, si tiri indietro quando dovrebbe cedere un rene a R2. In questo caso il danno per la coppia 2 è limitato: D2 dispone ancora di entrambi i suoi reni, e può quindi far entrare la coppia in nuovi abbinamenti. Pertanto, se è vero che il baratto esteso può svolgersi anche in assenza di un NEAD, il pregio di questa modalità sta nel sostituire la fiducia intersoggettiva, riducendo il rischio di ogni baratto. Garantendo che, durante uno svolgimento non-simultaneo dei trapianti, l'eventuale danno ad una coppia non sia irreversibile, il NEAD impedisce, per dirla con Mill e Rothbard (§2), che sia espunta la libertà dei membri della coppia⁹.

Interpretativamente, il contributo di Roth consente di rivisitare la tesi liberale classica del §2. Secondo quella tesi, l'individuo non è libero di rinunciare alla propria libertà; ne segue che non può cedere irreversibilmente un proprio rene, né in cambio di denaro, né in dono. La catena NEAD di Roth, tuttavia, elimina il pericolo che la cessione del rene da parte di D1 sia vana per R1, con cui D1 fa coppia. Quindi Roth disegna un percorso istituzionale che elimina l'irreversibilità della scelta *al livello della coppia*. Rimane vero che il membro D1 della coppia che cede un rene rinuncia per sempre ad una parte della sua libertà individuale, ma lo fa per aprire uno spazio di libertà al membro R1. Il contributo di Roth legittima la cessione del rene se, anziché un concetto liberal-individualista, adottiamo un concetto secondo cui la tua libertà è condizione della mia¹⁰. Inoltre, il disegno istituzionale di Roth appare valido nell'ambito di un *moneyless market*, poiché, per le ragioni discusse nel §3, in esso gli incentivi estrinseci monetari tendono ad essere inappropriati. La conclusione è che il contributo di Roth giustifica la non-compravendita (o, impropriamente, la donazione) del rene, sulla base di precisi argomenti economici, nonché di una filosofia della libertà meno restrittiva di quella liberale.

Possiamo aggiungere un ulteriore motivo che rafforza questa interpretazione. Se avessimo donazioni a coppie, quando il rene dell'ultimo donatore non-altruista venisse allocato ad un paziente in lista di attesa, essendosi effettuati tutti gli accoppiamenti realizzabili, mancherebbero ragioni ulteriori per continuare. Pertanto, il

⁹ Una diversa modalità "altruistica" è quella che recentemente è stata, per la prima volta, sperimentata in Italia. «Una coppia che aveva comunque compatibilità per donazione diretta tra moglie e marito, ha scambiato il rene con un'altra coppia, nella quale invece non c'era compatibilità, solo per altruismo. La seconda coppia ha quindi finalmente trovato la compatibilità che non aveva direttamente. La prima invece ha migliorato la differenza di età tra donatore e ricevente». Si veda il sito dell'Associazione nazionale trapiantati di rene, all'indirizzo <http://www.antr.it/archivio-notizie/1-trapianto-di-rene/76-primodoppio-trapianto-di-rene-con-la-modalita-galtruisticaq.html> (consultato il 15/09/2013).

¹⁰ L'idea che la libertà altrui costituisca la premessa della mia libertà, ossia che se l'altro non è libero, non lo sono nemmeno io, è, tra gli altri, magistralmente argomentata in Pulcini (2009).

non directed altruistic donor assolve altresì alla funzione di non far finire, almeno potenzialmente, la catena. La Figura 2 mostra questa circostanza.

Secondo la terminologia prediletta da Roth, l'intero funzionamento di questo delicato mercato non monetario sembra condizionato da un iniziale gesto di "altruismo"¹¹. Ma è proprio così? In primo luogo, siamo abituati, quantomeno nell'ambito di una cultura cristiana, a definire "altruista" il Buon Samaritano dei Vangeli perché non si preoccupa della dotazione della persona che soccorre, ed è anzi tanto più sollecito ad intervenire, quanto più priva di mezzi gli appare quella persona. In questa precisa accezione, il donatore anonimo non è altruista, avendo la consapevolezza che la sua azione sarà feconda *soltanto se il beneficiario dispone* di qualcuno pronto a donare ad altri un proprio rene. Il donatore effettua un calcolo strategico e strumentale, esigendo dal potenziale beneficiario i requisiti utili a sostenere la catena di trapianti che lui desidera avviare.

In secondo luogo, di un soggetto "altruista" dovremmo poter dire: non c'interessa sapere quali motivazioni lo hanno mosso, essendo bastevole l'incontrovertibile generosità del suo gesto. Ciò qui non avviene. Come racconta una giornalista: «Malgrado la penuria di reni, molti ospedali negli ultimi anni sono stati riluttanti nell'accettare offerte di reni da parte di donatori altruistici. Tra le ragioni: questi donatori esigono accurati controlli delle condizioni di salute fisica e mentale, ed è più facile che cambino idea rispetto ai donatori che sono parenti, coniugi o amici del malato di reni» (Rundle, 2008). La difficoltà può essere così riformulata: agli ospedali interessa capire quali sono le ragioni del donatore, in quanto esse condizionano la serietà e la durezza di una scelta che, non appena viene manifestata, coinvolge immediatamente le aspettative e le azioni altrui. Dunque la generosità del gesto non basta, anzi può celare insidie controproducenti.

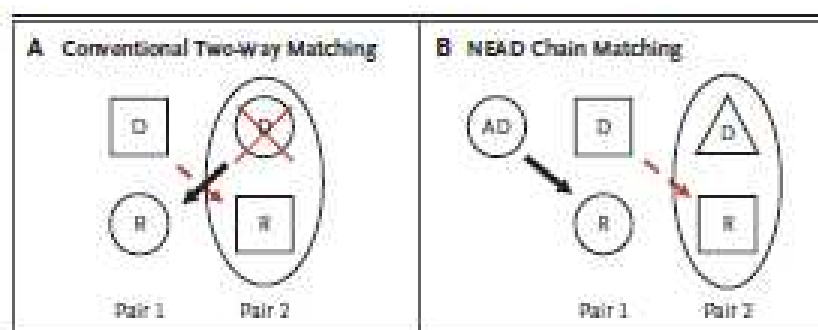
In terzo luogo, per lo scorrere della catena, non basta l'"altruismo" del donatore iniziale; occorre un elevato non-opportunismo di tutti gli altri donatori. Infatti il NEAD assicura che l'eventuale danno alla coppia non sia irreversibile; così, esso avvia la catena. Ciò tuttavia non elimina la tentazione opportunistica nello scorrere della catena: ogni malato preferisce *prima* subire il trapianto, e *poi* lasciare che il suo partner si privi di un proprio rene. Ma se ogni malato, per evitare il rischio di restare privo del rene compatibile, preferisce rinviare la donazione del rene del suo partner di coppia *a dopo* il suo trapianto, la catena s'incepisce prima ancora di un'eventuale sua

¹¹ Occorre osservare che mentre qui stiamo riferendoci ad accezioni psicologiche o comportamentali dell'altruismo, alla fine del paragrafo discuteremo un'accezione evolutiva di altruismo, molto usata dagli economisti oltreché dai biologi. Su queste differenze, si veda Kitcher (2010).

fine. Un ovvio rimedio consisterebbe nella coercizione: se il tuo partner di coppia ha ricevuto un rene, sei obbligato con la forza a cedere il tuo. Nondimeno, le coordinate istituzionali della disamina di Roth sono quelle delle transazioni volontarie. La fragile alternativa sta nell'assumere l'esistenza di un impegnativo livello di fiducia reciproca lungo la catena, *oltre* all'altruismo necessario alla sua origine: se un *qualsiasi* donatore della catena si sottrae, pone a rischio la credibilità dell'intera catena.

In quarto luogo, questa forma allargata di baratto incentiva gli ospedali ad adottare strategie strumentali. Si formano molteplici consorzi nazionali composti da parecchi centri di trapianto e ogni centro, scegliendo a quali consorzi aderire, valuta la sua convenienza istituzionale e finanziaria, accanto all'efficacia medica. Ancor più, ogni centro tende a collocare nei *kidney exchange networks* le proprie coppie paziente-donatore che è difficile abbinare ad altre coppie, mentre mantiene al proprio interno le coppie relativamente facili (Ashlagi & Roth, 2011, p.2).

Infine, è possibile sostenere che l'atto del donatore anonimo, con il quale si avvia la catena delle donazioni, non ha natura "altruistica" quando consideriamo l'altruismo in chiave evolutiva, trattandosi piuttosto di una forma complessa di mutualismo, e che anzi il ricorso a quella categoria porterebbe ad esiti paradossali¹². La tassonomia della Figura 3 individua il connotato peculiare che l'altruismo (evolutivo) richiede: per beneficiare altri, esso comporta un onere per sé stessi. Iniziamo considerando una situazione denominabile di *weak altruism* (richiamato in figura con mutualismo): in essa l'individuo agisce così da ridurre il proprio fitness (o capacità di adattamento) rispetto a quello degli altri membri del suo gruppo, *ma procurando anche un beneficio a ciascuno nel gruppo, incluso sé stesso*.¹³

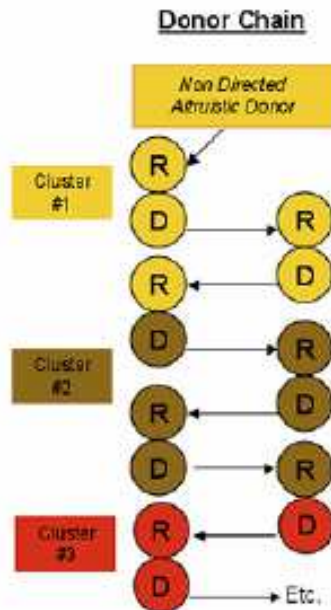


Fonte: Rees *et al.* (2009)

Figura 1

¹² Questa linea argomentativa riprende Bellanca & Biggeri (2010).

¹³ Nell'esposizione del *weak altruism* ci appoggiamo a West-Griffin-Gardner (2006).



Graphic courtesy of the

National Kidney Registry

Figura 2

Nella Figura 4 rappresentiamo due gruppi di N individui che si misurano con un gioco del bene pubblico.¹⁴ Compariamo il fitness di un cooperatore (**C**) in un gruppo con $N-1$ defezionatori (**D**), al fitness di un defezionatore in un gruppo con N altri defezionatori. Ogni individuo possiede un'unità di risorsa per contribuire al bene pubblico: il cooperatore versa l'intera unità, mentre nulla spende il defezionatore. Per ogni unità investita, l'intero gruppo ricava un guadagno di m unità di risorsa da ripartire uniformemente pro capite. Supponiamo che $m > 1$: ciò indica che il gruppo trae un beneficio anche da un solo suo membro che coopera. Ipotizziamo inoltre che il gruppo dotato di maggiori risorse sia più abile a riprodursi: esso presenta pertanto un successo riproduttivo relativo di 1, mentre l'altro gruppo ha un valore di P (con $P < 1$).

¹⁴ Nel gioco del bene pubblico, ogni giocatore dispone di una risorsa che può suddividere tra un conto privato, che gli garantisce un certo profitto per ogni unità versata, e un conto "pubblico", che fornisce una certa frazione di profitto della totalità delle risorse depositate da *tutti* i membri del gruppo. Ciascuno fruisce dei profitti del conto "pubblico" indipendentemente dal contributo che vi ha destinato.

	Costo per se stesso	Beneficio per se stesso
Beneficio per gli altri	<i>Altruismo</i>	<i>Mutualismo</i>
Costo per gli altri	<i>Dispetto</i>	<i>Egoismo</i>

Fonte: adattamento da Hamilton 1970; Bowles 2004

Figura 3

Gruppo	Un cooperatore e N-1 defezionatori	N defezionatori	
Tipo di individuo	C	D	D
Risorse iniziali	1	1	1
Contributo al bene pubblico	1	0	0
Beneficio per il gruppo	m	0	0
Risorse individuali dopo il public goods game	m/N	1 + m/N	1
Risorse totali del gruppo	M + N - 1		N
Proporzione delle risorse del gruppo	$(m/N) / (m+N-1)$	$(1 + m/N) / (m+N-1)$	1/N
Successo riproduttivo relativo dei gruppi	1		P
Fitness degli individui	$(m/N) / (m+N-1)$	$(1 + m/N) / (m+N-1)$	P/N

Fonte: West-Griffin-Gardner (2006)

Figura 4

Nel modello *il singolo cooperatore è altruista*, in quanto $m < N$ (ciò significa che, dopo aver equidistribuito m tra gli N individui del gruppo, egli conclude il gioco con meno risorse di quelle con cui lo aveva iniziato) e in quanto $(m/N) / m + (N-1) < (1 + m/N) / m + (N-1)$ (ciò significa che egli, essendo stato il solo a pagare per l'offerta del bene pubblico, ha un fitness minore rispetto a quello degli altri membri del suo gruppo). Tuttavia, poiché il fitness relativo di un individuo è pari alla sua quota delle risorse del gruppo, moltiplicata per la produttività del gruppo, ne segue che il fitness dell'unico cooperatore sarà più elevato di quello di un defezionatore in un

gruppo di N defezionatori, se $m > (P - NP) / (P - 1)$. Pertanto *la logica del gioco non è altruistica, bensì mutualistica*: tutti i membri del primo gruppo, nel quale almeno uno ha cooperato, stanno meglio di tutti i membri dell'altro gruppo, in cui nessuno collabora. L'altruismo è solo apparente.

Passiamo ad un'altra modalità, denominabile *strong altruism*. Immaginiamo che il cooperatore, versando la sua intera unità di risorsa alla cassa comune, non finanzia più un bene pubblico, bensì una *human obligation*¹⁵. Adesso il gruppo non guadagna più m , o in alternativa ottiene un $m < 1$: manca un vantaggio così per i singoli membri del gruppo, come per il successo riproduttivo relativo dell'intero gruppo. La mossa del cooperatore è indifferente o addirittura peggiorativa per gli altri individui e per l'intero gruppo a cui appartiene. Inoltre, lo *strong altruism*, proprio in quanto si manifesta come un'azione incondizionale, comporta un minor fitness per il soggetto che lo ha intrapreso: ma ciò, alla lunga, riduce la presenza nella popolazione di soggetti che promuovono questa forma di altruismo.

Riassumendo, sono state distinte due forme di altruismo evolutivo, la *weak* e la *strong*, per argomentare che l'una si rivela in effetti un mutualismo, mentre l'altra non è sostenibile. Sulla scorta di questa analisi, appare preferibile non parlare più di altruismo evolutivo, né quindi di *human obligation*, e cercare nel mutualismo le ragioni del donatore anonimo.

5. Che cosa la moneta non può, e che cosa non deve, comprare?

Abbiamo lasciato per ultima una coppia di fondamentali domande: che cosa la moneta *non può* comprare? E che cosa *non deve* comprare? In questo paragrafo proviamo a rispondere in maniera provvisoria e parziale.

Anzitutto, suggerisce Roth (2012), i soldi non possono (entro certi intervalli) comprare beni sui *matching markets*. Si tratta di mercati nei quali non soltanto ogni scambista sceglie con chi chiudere il contratto, ma *ne deve altresì essere scelto*. Esempi di formidabile importanza riguardano i mercati del lavoro, della scuola, del matrimonio e della famiglia, della medicina. Chi acquista un cesto di mele, sa che le mele come tali non potranno rifiutarlo; e sa anche che il venditore non avrà di solito

¹⁵ A parere di Sen (1982, p.61), è solamente con il concetto di *obbligazione* che viene spezzato lo «stretto legame fra benessere individuale (con o senza simpatia) e scelta dell'azione (per esempio agisco per aiutare a rimuovere la miseria anche se, personalmente, non ne sono colpito)». L'obbligazione – a cui sono impegnato da una norma morale, cioè da una prescrizione che regola le mie azioni sociali – è un autentico comportamento *altruistico*: sostengo un costo per procurare un beneficio a qualcun altro.

ragioni per discriminarlo, poiché sarebbe per lui facile rivolgersi ad uno dei molti altri venditori di frutta. Chi invece desidera effettuare lo scambio con un datore di lavoro, o con un partner sentimentale, o con un'università di eccellenza, o con un donatore di organi, è consapevole che la controparte può non reciprocare, rifiutandosi di perfezionare la transazione (quantomeno, *entro significativi intervalli di prezzo*).

Inoltre, nota Roth (2007), esistono dei *matching markets* nei quali contano le *preferenze nei riguardi di scelte che altre persone compiono o potrebbero compiere*: se, ad esempio, voi amate i cavalli e i cani, rifiuterete di sedervi in un ristorante in cui altri clienti mangiano (o potrebbero mangiare, perché presenti sul menù) carne di cavallo o di cane. Ma se siete in tanti a procedere così, il ristorante chiude *quale che sia il prezzo* di quelle bistecche *per chi le desidera*. Una lista di queste "transazioni ripugnanti" è nella Figura 5.

Tanto i mercati in cui qualcuno esercita un potere di veto sulla conclusione dello scambio, quanto i mercati in cui qualcuno influenza le altrui possibilità di chiudere lo scambio, sono tali che in essi spesso i movimenti dei prezzi monetari non bastano a equilibrare domanda e offerta. Quando ciò accade, la disponibilità a spendere di più può (entro certi intervalli) non servire per, poniamo, sposarsi con un partner giovane-bello-intelligente, né per mangiare carne di cane non appena ne venga la voglia. Caratteristiche cruciali di questi scambi dipendono poco dai flussi di moneta.

Markets In Which Some Transactions Are, or Were Once, Repugnant

<i>Human remains</i>	<i>Finance</i>
Cadavers for anatomical study, organ donation, bone and tissue	Short selling, currency speculation
Live donor organs (kidneys, livers)	Interest on loans
<i>Labor</i>	<i>Pollution markets</i>
Indentured servitude, slavery	Tradable emissions entitlements
Volunteer army, mercenary soldiers	Dirty industries in less developed countries
Discrimination based on race, gender, handicap, marital status, etc.	<i>"Prize grabbing"</i>
<i>Reproduction and sex</i>	After natural disasters
Adoption	Ticket scalping
Surrogate mothers, egg and sperm donation, abortion, birth control	<i>Religion/Sports</i>
Prostitution, pornography	Sale of indulgences and ecclesiastical offices ("simony")
Brideprice, dowry	Endorsements/payments for amateur versus pro athletes
Polygamy, gay marriage, incest	Drugs and sports
<i>Words, ideas, and art</i>	Food, drink, and drugs
Obscenity, profanity, and blasphemy	Horse and dog meat
Cultural treasures, art, and antiques	Alcohol (Prohibition)
<i>Risk</i>	Marijuana and narcotics
Life insurance for adults, children, and strangers	Vote selling and bribery
Gambling	<i>Dwarf-touring</i>
Prediction markets	

Fonte: Roth (2007)

Figura 5

In secondo luogo, e qui sviluppiamo un argomento non presente in Roth, i soldi non possono (entro certi limiti) comprare i beni quando questi, agli occhi del soggetto, sono tra loro incomparabili. Due opzioni sono incomparabili se nessuna relazione positiva di valore si stabilisce tra loro (si vedano, per tutti, Gay, 1993; Chang, 1997). Quando una "relazione positiva" sussiste, possiamo affermare qualcosa su come **x** e **y** sono relati: ad esempio, che **x** è 'migliore di' o 'meno buono di' o 'così brutto come' **y**. Se **x** è né meglio né peggio di **y**, e tuttavia **x** e **y** non sono eguali, nulla di affermativo può essere detto sulla loro relazione: le due opzioni sono incomparabili. L'incomparabilità proviene da varie fonti. Qui ci limitiamo ad osservare che essa emerge (anche) quando i beni possono essere legittimamente ordinati in maniere molteplici. Se, ad esempio, compariamo il talento filosofico di Giunone e Eunice, parecchi valori vi contribuiscono: talento, chiarezza di pensiero, acutezza logica, e così via. Poiché tuttavia manca un singolo modo corretto di 'pesare' questi aspetti, l'incomparabilità sorge non quando alcuna comparazione può essere stabilita, bensì quando vi sono comparazioni confliggenti e quando manca un metacriterio per privilegiarne una.

Il punto teorico è che, quando vale la non-comparabilità, i beni non possono essere allocati rispettando un criterio unico. Prendiamo ad esempio il valore economico delle attività di volontariato. La teoria economica standard misura questo valore confrontandolo con il valore del miglior impiego alternativo, ossia calcolandone il costo opportunità. Questa operazione comporta che «un'ora volontaria di un top manager, trascorsa ad esempio in una corsia d'ospedale, vale molto di più di un'ora volontaria di un'infermiera professionista sottopagata che decide di fare volontariato nella medesima attività. L'assunzione sbagliata è che esista un'equivalenza tra la produttività del soggetto nell'attività di lavoro che solitamente svolge e quella di una qualunque attività di volontariato a cui il soggetto decida di dedicarsi» (Becchetti, 2012, p.93). Poiché, in effetti, il volontariato e il mestiere di manager sono opzioni tra loro non-comparabili per colui che effettua entrambe, non si può usare il denaro per renderle equivalenti.

La non-comparabilità ha decisive implicazioni per la funzione della moneta. Siano l'acquisto di una confezione di detersivo, e l'acquisto di un'indulgenza religiosa, esempi di beni tra loro non-comparabili. Non esiste una moneta quale equivalente generale di qualunque bene ed il cui potere d'acquisto sia usabile senza attriti in ogni direzione. Al contrario, il soggetto, come sostiene Zelizer (2006), tende a collocare questi beni in "circuiti commerciali" differenti, stabilendo rapporti di scambio non tra

tutti i beni del sistema economico e la moneta, bensì tra quelli che circolano in ciascuno specifico circuito e la moneta. Thaler (1985, 1989) documenta che il soggetto tende a collocare questi beni in "conti mentali" differenti e che un euro speso per il detersivo ha un significato diverso da un euro speso per preghiere, ovvero che (entro un certo intervallo) gli euro destinati alle preghiere *non possono* pagare i detersivi; quelli finalizzati all'educazione dei figli *non possono* acquistare la bottiglia di vino pregiato; e così via. Non esiste dunque una moneta che è l'equivalente generale di qualunque bene, il cui potere d'acquisto è usabile senza attriti in ogni direzione. Piuttosto, esistono tanti mercati specifici in ognuno dei quali circolano euro soggettivamente differenti dagli euro che circolano negli altri. Se ne conclude che, come per i matching markets, anche in questi mercati specifici i movimenti dei prezzi relativi non bastano a equilibrare domanda e offerta.

In terzo luogo, la moneta *non può comprare le istituzioni su cui si basa il funzionamento del mercato*. La prima parte di questo argomento fu avanzata da Émile Durkheim (1893): il libero contratto è possibile solo sulla base di elementi non contrattuali; se infatti i soggetti dovessero in ogni momento negoziare le proprie condizioni contrattuali, il tempo sociale impiegato per le negoziazioni diventerebbe così elevato da far scomparire i mutui vantaggi degli scambi. Qui Durkheim anticipa l'idea – centrale nel famoso contributo di Ronald Coase (1937) – che l'uso del mercato non possa che essere costoso, e che occorranza delle istituzioni che abbattano tale costo. Ciò che a noi importa enfatizzare è però la seconda parte dell'argomento: in quanto il mercato non può che riprodursi mediante istituzioni non-mercantili, ciò che misura il valore delle merci scambiate, la moneta, non può circolare in quelle istituzioni. Kenneth Arrow (1972, p.357) lo chiarisce annotando che se, ad esempio, i giudici dovessero vendere regolarmente i loro servizi e le loro decisioni al più alto offerente, non soltanto il sistema giudiziario, ma anche quello della proprietà privata, sarebbero estremamente instabili. Qualora infatti potessimo pagare tutto, compreso il giudice, allora non potremmo appropriarci di niente, poiché saremmo espropriati dal primo soggetto che comprasse il giudice. Qualora la moneta comprasse i Tribunali, la Polizia e i Legislatori, essa minerebbe la peculiare istituzione in cui circola: il mercato (si veda anche Hirsch, 1981). Dunque la moneta *non può farlo*, se vuole funzionare.

Il tratto comune alle tre classi di situazioni che abbiamo richiamato, è che si tratta di scelte non sensibili, entro significativi intervalli, alle ricompense monetarie. Supponiamo che l'agente, potendo scegliere tra a e b , preferisca a . Immaginiamo che egli confronti le alternative a e b_1 , a e b_2 , a e b_3 , ..., dove b_j è pari a b più j euro. Se

esiste un n tale che per ogni $j < n$ l'agente preferisce a rispetto a b_j , mentre per ogni $j > n$ preferisce b_j relativamente ad a , allora siamo davanti ad una scelta sensibile alle ricompense monetarie (Elster, 1999, pp.153-54). Qualora invece un n con tali caratteristiche non sia individuabile, siamo in presenza di scelte nelle quali la moneta non può essere scambiata con qualsiasi altro bene, o perché la sua utilità ha un limite superiore, oppure perché un bene è valutato lessicograficamente superiore alla moneta, o infine perché la moneta e quel bene sono alternative non-confrontabili. Quando le scelte non sono sensibili, entro significativi intervalli, alle ricompense monetarie, il variare dei prezzi monetari non assicura che domanda e offerta si equilibrino nel sistema di contrattazione.

Passiamo alla domanda gemella: che cosa la moneta *non deve* acquistare? Malgrado abbia un titolo sbagliato, l'ultimo libro di Michael Sandel (2013) propone una risposta a nostro avviso convincente. Essa si basa sull'argomento della corruzione e su quello dell'iniquità. Il primo suggerisce che certi beni hanno valore in modi che vanno oltre l'utilità che danno ai singoli compratori e venditori; e che assegnare un prezzo a tali beni può *corromperli*. Qui "corruzione" non indica un guadagno disonesto, bensì la vendita di qualcosa che non andrebbe venduto: la valutazione di un bene secondo parametri, quelli della commercializzazione, inferiori e inappropriati. Ciò accade perché, sostiene Sandel, i mercati non si limitano ad allocare beni in maniera neutrale: essi esprimono e promuovono anche determinati valori e atteggiamenti verso i beni oggetto di scambio. Commercializzare un bene può cambiarne il significato. «Quando la logica di mercato viene applicata al sesso, alla procreazione, all'educazione dei figli, all'istruzione, alla salute, alle sanzioni penali, alle politiche sull'immigrazione e alla protezione dell'ambiente, è meno plausibile assumere che le preferenze di ciascuno abbiano lo stesso valore. In ambiti carichi di moralità come questi, alcuni modi di valutare i beni possono essere più elevati e più appropriati di altri. E se è così, non è chiaro perché dovremmo soddisfare indiscriminatamente le preferenze, senza indagare il loro valore morale. (Il vostro desiderio di insegnare a un bambino a leggere dovrebbe veramente contare allo stesso modo del desiderio del vostro vicino di sparare a bruciapelo a un tricheco?)» (Sandel, 2013, pp.90-91).

L'altro argomento riguarda l'iniquità. In una società in cui tutto è in vendita, la vita è più difficile per chi dispone di mezzi modesti. Quindi, una società totalmente di mercato è una società in cui le disuguaglianze pesano molto ed in cui – riducendosi le sfere delle attività comunitarie e dei beni pubblici, in cui vi è una base di eguaglianza

dei cittadini – le disuguaglianze sono più profonde. A misura che abbiamo un'avversione verso l'iniquità, *dobbiamo* limitare la funzione della moneta.

6. Conclusioni

Riformuliamo alcune tesi elaborate nei precedenti paragrafi. In primo luogo abbiamo affermato che, in base alla filosofia liberale, va proibita ogni cessione volontaria di parti del proprio corpo che sia irreversibile, compromettendo il proprio diritto (o la propria possibilità futura) di decidere di se stessi. Ciò comporta una distinzione tra (ad esempio) la cessione di quote di sangue, che è un atto reversibile perché il sangue si riforma nell'organismo, e quella di un rene; mentre invece colloca dalla stessa parte, nel caso del rene, l'atto di vendita e quello del dono. Abbiamo argomentato che questa posizione, del tutto coerente entro le proprie coordinate individualistiche, perde vigore quando si passa ad una concezione per cui la tua libertà è condizione della mia: entro essa, un *moneyless market* alla Roth può implementare la libertà collettiva.

In secondo luogo, abbiamo esteso un argomento di Basu alla compravendita di parti del corpo umano, mostrando che ogni singolo scambio non genera esternalità su chi non desidera entrare su quel mercato, mentre il complesso di tanti scambi può suscitare un'esternalità collettiva negativa.

In terzo luogo, abbiamo ricordato che gli "incentivi" sono le ricompense (o le punizioni) che motivano un'azione. Abbiamo suggerito l'opportunità di distinguere tre loro famiglie. Gli incentivi estrinseci, o materiali, o monetari, sono gli unici trattati dalla scienza economica tradizionale. Essi rispondono a ragioni "esterne" all'azione e hanno a che fare con ricompense materiali o monetarie secondo un calcolo di *quid pro quo*. Gli incentivi intrinseci o espressivi rispondono invece a ragioni "interne" all'azione e hanno a che fare con il piacere che traiamo da essa come tale; sono quelli sui quali punta l'attenzione la recente corrente della scienza economica che enfatizza l'*homo reciprocans*. Infine, gli incentivi estrinseci non monetari, pur rispondendo a ragioni "esterne" all'azione, hanno a che fare con ricompense immateriali e non pecuniarie in termini di dignità, prestigio, affettività, tempo libero, compensazioni "in natura" e così via. Abbiamo sostenuto che per comprendere fenomeni come la cessione volontaria di un rene o di una quota del proprio sangue, occorre volgersi specialmente al terzo tipo d'incentivi.

Infine, prendendo spunto dalla riflessione di Roth, ci siamo chiesti quali siano le famiglie di situazioni in cui i movimenti dei prezzi non conducono (entro significativi intervalli) all'equilibrio di domanda e offerta. Abbiamo sostenuto che esse riguardano i *matching markets*; i mercati su cui circolano beni non-comparabili; e gli assetti istituzionali (politici e giuridici) il cui funzionamento garantisce l'enforcement degli scambi mercantili. In queste così importanti situazioni il denaro non riesce a far funzionare adeguatamente i mercati, e quindi limita qualsiasi processo di compravendita.

Riferimenti bibliografici

- Aria, Matteo & Nicolò Bellanca (2012), "The four figures of gift", Working paper DISEI, Università di Firenze.
- Arrow, Kenneth J. (1972), "Gifts and Exchanges", *Philosophy & Public Affairs*, 1(4), pp.343-62.
- Ashlagi, Itai & Alvin E. Roth (2011), "Individual Rationality and Participation in Large Scale, Multi-Hospital Kidney Exchange." National Bureau of Economic Research Working Paper, 16720.
- Ashlagi, Itai & Alvin E. Roth (2012), "New Challenges in Multihospital Kidney Exchange", *American Economic Review*, 102(3), pp.354-59.
- Basu, Kaushik (1999), "Child Labor", *Journal of Economic Literature*, 37, pp.1083-1119.
- Basu, Kaushik (2003), "The Economics and Law of Sexual Harassment in the Workplace", *Journal of Economic Perspectives*, 17.
- Basu, Kaushik (2013), *Oltre la mano invisibile*, Laterza, Roma-Bari.
- Becchetti, Leonardo (2012), *Il mercato siamo noi*, Bruno Mondadori editore, Milano.
- Becker, Gary S. & Julio J. Elias (2007), "Introducing Incentives in the Market for Live and Cadaveric Organ Donations", *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), pp.3-24.
- Bellanca, Nicolò (2008), "Il processo della scelta economica. Variazioni su un tema di Albert Hirschman", *Rivista di politica economica*, n.1-2, pp.57-88.
- Bellanca, Nicolò & Mario Biggeri (2010), "Dalle capability esterne alle capability collettive", in Mario Biggeri & Nicolò Bellanca, a cura di, *Dalla relazione di cura alla relazione di prossimità. L'approccio delle capability alle persone con disabilità*, Liguori, Napoli.
- Bénabou, Roland & Jean Tirole (2003), "Intrinsic and Extrinsic Motivation", *Review of Economic Studies*, 70(3), pp.489-520.
- Bénabou, Roland & Jean Tirole (2006), "Incentives and Prosocial Behavior", *American Economic Review*, 96(5), pp.1652-78.
- Berlinguer, Giovanni & Volnei Garrafa (1996), *La merce finale. Saggio sulla compravendita di parti del corpo umano*, Baldini&Castoldi, Milano.
- Bowles, S. (2004), *Microeconomics. Behaviour, institutions, and evolution*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Brennan, G. (1996), "Selection and the currency of reward", in R. Goodin (ed.), *The Theory of Institutional Design*, Cambridge University Press, Cambridge, pp.256-275.
- Chang, Ruth (1997), "Introduction", in Id. (ed.), *Incommensurability, incomparability and practical reason*, Harvard University Press, Cambridge (MA).
- Coase, Ronald H. (1937), "La natura dell'impresa", ora in Id., *Impresa, mercato e diritto*, Il Mulino, Bologna, 1995, pp.73-95.
- Costa-Font, Joan, Mireia Jofre-Bonet & Steven T. Yen (2013), "Not All Incentives Wash Out the Warm Glow: The Case of Blood Donation Revisited", *Kyklos*, 66(4), pp.529-51.

- Deci, Edward L. (1975), *Intrinsic Motivation*, Plenum Press, New York.
- Dei, Fabio (2012), *Etica e politica nell'epoca del pop*, Università di Pisa, Pisa.
- Durkheim, Émile (1893), *La divisione del lavoro sociale*, Comunità, Milano, 1962.
- Elster, Jon (1999), *Sensazioni forti*, Il Mulino, Bologna, 2001.
- Frey, Bruno S. (2005), *Non solo per denaro. Le motivazioni disinteressate dell'agire economico*, Bruno Mondadori, Milano.
- Gay, Antonio (1992), "Complete vs incomplete preferences and economic behaviour", in Luigi L. Pasinetti (ed.), *Italian economic papers*, Oxford University Press, Oxford, pp.123-88.
- Gneezy, Uri, Stephen Meier & Pedro Rey-Biel (2011), "When and Why Incentives (Don't) Work to Modify Behavior", *Journal of Economic Perspectives*, 25(4), pp.191-210.
- Hamilton, William D. (1970), "Selfish and spiteful behaviour in an evolutionary model", *Nature*, 228, pp.1218-1220.
- Heyman, J., & Ariely, D. (2004), "Effort for payment: A tale of two markets", *Psychological Science*, 15(11), pp.787-793.
- Hirsch, Fred (1981), *I limiti sociali allo sviluppo*, Bompiani, Milano.
- Jackson, Matthew O. (2013), "Economic Engineering and the Design of Matching Markets: The Contributions of Alvin E. Roth", *Scandinavian Journal of Economics*, 115(3), pp.619-39.
- Kessler, Judd B. & Alvin E. Roth (2012), "Organ Allocation Policy and the Decision to Donate", *American Economic Review*, 102(5), pp.2018-47.
- Kitcher, Philip (2010), "Varieties of altruism", *Economics & Philosophy*, 26(2), pp.121-148.
- Lacetera, Nicola & Mario Macis (2010), "Do all material incentives for pro-social activities backfire? The response to cash and non-cash incentives for blood donations", *Journal of Economic Psychology*, 31, pp.738-48.
- Lacetera, Nicola & Mario Macis (2012), "Time for Blood: the Effect of Paid Leave Legislation on Altruistic Behavior", *Journal of Law, Economics, and Organization*, doi:10.1093/jleo/ews019.
- Lacetera, Nicola & Mario Macis & Robert Slonim (2012), "Will There Be Blood? Incentives and Displacement Effects in Pro-Social Behavior", *American Economic Journal: Economic Policy*, 4(1), pp.186-223.
- Mellstrom, Carl & Magnus Johannesson (2008), "Crowding Out in Blood Donation: Was Titmuss Right?", *Journal of the European Economic Association*, 6(4), pp.845-63.
- Mill, John Stuart (1859), *Sulla libertà*, SugarCo, Milano, 1990.
- Nadel, Mark S. & Carolina A. Nadel (2005), "Using Reciprocity to Motivate Organ Donations", *Yale Journal of Health Policy, Law, and Ethics*, 5(1), pp.293-325.
- Olson, Mancur L. (1965), *La logica dell'azione collettiva*, (edizione rivista del 1971), Feltrinelli, Milano, 1983.
- Prendergast, Canice & Lars Stole (2001), "The non-monetary nature of gifts", *European Economic Review*, 45, pp.1793-1810.
- Pulcini, Elena (2009), *La cura del mondo*, Bollati Boringhieri, Torino.

- Rees, Michael A., Alvin E. Roth *et al.* (2009), "A Nonsimultaneous, Extended, Altruistic-Donor Chain", *New England Journal of Medicine*, 360(11), pp.1096-1101.
- Roth, Alvin E. (2007), "Repugnance as a Constraint on Markets", *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), pp.37-58.
- Roth, Alvin E. (2012), "In 100 years", mimeo.
- Rothbard, Murray (1982), *L'etica della libertà*, Liberilibri, Macerata, 1996.
- Rundle, Rhonda L. (2008), "A Daisy Chain of Kidney Donations", *Wall Street Journal*, 23 settembre.
- Sandel, Michael (2010), *Giustizia*, Feltrinelli, Milano.
- Sandel, Michael (2013), *Quello che i soldi non possono comprare*, Feltrinelli, Milano.
- Sen, Amartya (1982), "Preferenza, confronti di benessere e misurazione sociale: una visione d'insieme", in Id., *Scelta, benessere, equità*, Il Mulino, Bologna, 1986.
- Solow, Robert M. (1971), "Blood and Thunder", *Yale Law Journal*, 80(8), pp.1696-1711.
- Thaler, Richard H. (1985), "Mental accounting and consumer choice", *Marketing science*, IV, pp.199-214.
- Thaler, Richard H. (1999), "Mental accounting matters", *Journal of behavioral decision making*, XII, pp.183-206.
- Titmuss, Richard M. (1970), *The Gift Relationship*, Allen and Unwin, London.
- Wallis, C. Bradley & Kannan P. Samy & Alvin E. Roth & Michael A. Rees, "Kidney paired donation", *Nephrol Dial Transplant*, 26, pp.2091-99.
- West, S.A. & Griffin, A.S. & Gardner, A. (2006), "Social semantics: altruism, cooperation, mutualism, strong reciprocity and group selection", *Journal compilation of the european society for evolutionary biology*, 20: 415-432.
- Zelizer, Viviana A. (2006), "Circuits in economic life", *European economic sociology newsletter*, 1, pp.30-35.