

## 11. Costo opportunità

Il concetto di *costo opportunità* è di carattere molto generale ed è largamente impiegato in economia. La sua definizione, pertanto, non è molto semplice in quanto può assumere di volta in volta connotati diversi. In ogni caso il *costo opportunità* non ha niente a che vedere con l'aspetto economico del *costo di produzione o di riproduzione*. Esso va invece interpretato, in linea di massima, in termini di "rinunce" nei confronti di "alternative".

In linea generale per *costo opportunità* di un dato bene si intende il valore della rinuncia ad utilizzarlo per impieghi alternativi o, in termini più semplici, il *costo opportunità* equivale al *valore dell'impiego alternativo di un bene*. Così, il *costo opportunità* può corrispondere al valore della rinuncia all'uso alternativo di un bene come al valore della rinuncia alla remunerazione alternativa di un altro bene, e così via.

Un classico esempio si può verificare nell'ambito di una azienda contadina dove il *costo del lavoro* (implicito) viene individuato nella remunerazione (esplicita) che questo potrebbe avere se impiegato all'esterno dell'azienda in mansioni diverse. Al riguardo il Grittani (13) con altre parole scrive che: «Un esempio di *costo opportunità privato* potrebbe essere rappresentato dal valore da attribuire alla manodopera familiare che impegna la propria forza-lavoro all'interno della propria azienda. La rinuncia, in questo caso, è costituita dai benefici derivanti dai compensi per prestazioni di lavoro esterne all'azienda familiare». È evidente che, nell'esempio prospettato, il *costo opportunità* coincide o può coincidere col prezzo di mercato.

Il *costo opportunità* di un dato bene potrebbe anche verificarsi sotto altri aspetti economici tradizionali come nel valore complementare o in quello di trasformazione. Così, ad esempio, la convenienza a vendere una data porzione di un immobile viene valutata in relazione al valore della rinuncia a vendere per conservare l'integrità dell'immobile stesso (concetto di complementarietà). Oppure il prezzo di riferimento per una trattativa su una partita di uva da vendere potrebbe essere individuato in base alla rinuncia a trasformarla in vino (concetto di valore di trasformazione).

Il *costo opportunità* può presentare strette affinità anche col valore di surrogazione in quanto quest'ultimo non si valuta sulla base di impieghi alternativi, bensì sui possibili beni sostitutivi. Il Grittani (14) afferma in proposito: «Un'altra notazione di un certo interesse circa il valore di surrogazione è che il suo significato si avvicina a quello, in precedenza richiamato, del *costo di opportunità*. Si è detto che tale costo è il prezzo cui un soggetto pubblico o privato rinuncia per aver destinato una certa quantità di moneta alla produzione di un determinato bene: il valore di surrogazione similmente presuppone, al pari del *costo opportunità*, sia la ricerca del bene surrogato (l'alternativa nel caso del *costo opportunità*) e sia il prezzo di quest'ul-

timo. In definitiva tra *costo opportunità* e *valore di surrogazione* cambia solo il contesto applicativo ma il risultato, ossia l'entità monetaria, cui si perviene rimane lo stesso».

Con ciò si potrebbe pervenire alla conclusione che il criterio del *costo opportunità*, ben noto e applicato nella logica economica, non sia stato introdotto nell'estimo in modo esplicito in quanto gli aspetti economici tradizionali costituiscono e costituiscono, per lo più, dei valori alternativi o assimilabili, specie per i beni privati. In merito il Merlo (15) si esprime molto chiaramente: «In sostanza la considerazione del *costo opportunità* fra gli aspetti economici dell'estimo può aggiungere chiarezza ai collegamenti logici fra economia ed estimo, aggiungere flessibilità, anche se, in verità, può risultare ridondante laddove può essere fatto riferimento a più specifici criteri di stima».

Comunque, anche sotto un'altra espressione generale, si potrebbe considerare il *costo opportunità*, e cioè come il *valore attuale dei benefici* cui si è dovuto o si è disposti a rinunciare. Ecco perché talora ci si avvale di tale particolare aspetto anche nella stima di un eventuale danno che può subire un bene ambientale. Si dovrebbe computare la rinuncia sia dei *benefici diretti*, facilmente individuabili, che dei *benefici indiretti* (salute umana, bellezza di un paesaggio, ecc.), difficilmente quantificabili.

Si rileva peraltro che il *costo opportunità* inerente alla perdita dei benefici ambientali cui la collettività (o Comunità) è costretta a rinunciare si potrebbe anche direttamente inserire nella vasta casistica intorno alla valutazione dei danni in genere. Comunque, rimanendo nel campo dei beni pubblici, emblematico è quanto riportato dal Grittani (16): «Un esempio di *costo opportunità pubblico* potrebbe essere rappresentato dai benefici cui si rinuncia per la distruzione di un litorale marino in conseguenza di una realizzazione di un impianto industriale inquinante: il valore delle minori quantità di produzioni ittiche e delle rinunce alla balneazione possono fornire il *costo opportunità*».

In proposito, ma con altri termini, il Grittani così recita a pag. 121: «Un esempio concreto può essere il seguente: *supporremo di dover valutare un litorale marino* (l'esempio però può essere esteso anche ad altri beni pubblici): la sua distruzione comporta la rinuncia alla balneazione. Se pensiamo di surrogare tali rinunce attraverso il pagamento di un prezzo sostenuto dai fruitori per recarsi ad un impianto di piscina, il *costo di opportunità* è uguale al pagamento dell'ingresso in impianti di piscine private e/o pubbliche».

Non si può non rilevare che anche questo particolare *costo opportunità* è alquanto assimilabile all'aspetto economico del valore di surrogazione.

Sul *costo opportunità* si è egregiamente diffuso il Fusco Girard intorno ai beni storico-culturali, architettonici ed ambientali. In merito all'ambiente si riporta quanto appreso (17): «Come ha sottolineato l'analisi ecologica....., tutte le scelte di sviluppo sono effettuate "a danno" dell'ambiente. I costi opportunità, pertanto,

(15) M. MERLO, *Elementi di economia ed estimo forestale-ambientale*, Patron editore, Bologna, 1991, pag. 351.

(16) M. GRILLENZONI - G. GRITANI, *Estimo*, op. cit., pag. 29.

(17) L. FUSCO GIRARD, *Risorse architettoniche e culturali: Valutazione e strategie di conservazione*, Franco Angeli Editore, Milano, 1987, pagg. 231 e 232.

si possono esprimere in termini di benefici ambientali che sono andati perduti: ad esempio si possono esprimere in termini di fenomeni biologici, di equilibri ecologici a cui si è dovuto rinunciare, etc.

Da questa circostanza, che riconosce la strutturale interdipendenza "negativa" tra crescita economica ed equilibrio ambientale, consegue che l'approccio in termini costi opportunità diventa addirittura indispensabile nel trattare i problemi ambientali.

È necessario un diverso modo di pensare l'analisi dei costi, che completa ed integra quello tradizionale, basato sui soli costi storici di produzione. Questo è infatti insufficiente in tutti quei problemi decisionali che si riferiscono all'uso di risorse che possono essere utilizzate in modo alternativo, per soddisfare obiettivi conflittuali o non compatibili.

Tipico, in questo senso, è l'esempio di un'area naturale che può contemporaneamente essere destinata ad usi diversi e non compatibili, e cioè essere considerata quale fattore della produzione dell'industria estrattiva, dell'industria idroelettrica, o quale fattore dell'industria turistica. Poiché ogni uso esclude gli altri, il costo di una delle tre utilizzazioni comporta una rinuncia ai benefici conseguenti alle due utilizzazioni alternative; cioè comporta dei costi opportunità, che si esprimono facendo riferimento alla "migliore" delle due alternative sacrificate».

Sempre in merito ai problemi ambientali, il Fusco Girard a pag. 229 chiarisce che: «I costi opportunità sono le rinunce (o sacrifici) a benefici che potrebbero scaturire da un impiego alternativo delle risorse, ed anzi dal migliore uso alternativo delle stesse». E ancora, con riferimento ai beni culturali, a pag. 233 precisa che: «...per i beni culturali, l'approccio basato sui costi opportunità onde dedurne il valore si basa sulla analisi dei benefici "perduti" in seguito alla decisione pubblica di vincolare un manufatto edilizio di antico impianto o di un sito».

Riassumendo in sintesi quanto esposto ci sembra di poter definire il costo opportunità:

- a) o come il valore della rinuncia alla produzione, alla realizzazione o alla utilizzazione di un dato bene per produrre, realizzare od utilizzare altri beni in alternativa o, più semplicemente, il valore della rinuncia ad un bene per impieghi alternativi;
- b) o come il valore all'attualità dei benefici cui, per una ragione qualsiasi, si è disposti o si è dovuto rinunciare, con o senza alternative.

Sarà cura del perito poi appurare se l'eventuale costo opportunità si possa o meno, tutto o in parte, risolvere o determinare attraverso gli aspetti economici tradizionali. Con ciò non si esclude che questo particolare aspetto possa attualmente — a seguito del progresso e del benessere — essere introdotto nel «corpo estimativo» se ed in quanto, caso per caso, viene applicato con acume, discernimento e buon senso pratico.

Ciononostante, non si può non constatare che il costo opportunità non ha ancora assunto una netta e ben definita fisionomia, ma si ritiene tuttavia che esso abbia, in linea di principio e sulla base della logica economica, una sua validità concettuale, oltre che pratica, specie con riferimento ai beni pubblici dove può rivestire più facilmente una propria autonomia estimativa.

Si sottolinea, comunque, che anche per il costo opportunità la base di riferimento rimane il «mercato».

## 12. Valore sociale

Si tratta, in linea generale, di un valore afferente all'utilità che può derivare da un bene pubblico di interesse collettivo.

A differenza dall'utilità individuale, l'utilità sociale di un bene pubblico si riferisce all'insieme delle utilità degli individui di una data Comunità.

Ne deriva pertanto che i beni storico-culturali e i beni e le risorse ambientali di interesse collettivo o, in termini più generici, i beni pubblici che appartengono alla Comunità hanno certamente un valore, soprattutto per la crescente loro scarsità imputabile alla espansione urbanistica e alle sempre maggiori esigenze antropiche, e cioè al benessere e al progresso in generale. La collettività, in modo più o meno diretto, è andata col tempo — specie dagli anni '70 — via via apprezzando sempre più i beni pubblici e le risorse ambientali.

Ci troviamo quindi di fronte alla valutazione di beni pubblici senza scambio, senza prezzo e senza mercato: è una valutazione che è in balia, per così dire, della sola domanda dei singoli individui di una Comunità, quali consumatori, beneficiari o fruitori. Diverso è d'altra parte il comportamento e/o l'orientamento dei consumatori o dei fruitori nei confronti dei vari e diversificati beni pubblici. Infatti bisognerebbe stabilire, principalmente, come e quando la collettività (o una Comunità) è interessata alla conservazione e/o alla fruizione di un bene pubblico e, nel contempo o viceversa, conoscere quali, quanti e il tipo dei servizi o dei benefici o delle utilità che il bene pubblico è capace di fornire alla collettività (o ad una Comunità).

Comunque sia, come si possono stimare, in termini monetari i beni pubblici non soggetti a scambio, e cioè senza mercato? Il loro valore è stato espresso col termine di *valore d'uso sociale* (18) e col termine di *valore d'utilità sociale* (19).

Si è peraltro propensi, anche leggendo tra le righe dei vari Autori, di definire tale valore semplicemente col termine di «*valore sociale*». Il valore sociale, pertanto, di un bene pubblico è in funzione dell'utilità sociale, e cioè dell'utilità che può offrire alla collettività o ad una Comunità.

Tale valore sociale di un bene pubblico, in assenza di scambio, non può che avvenire quindi, salvo eccezioni, costruendo o simulando il mercato.

Attualmente, secondo gli economisti dell'ambiente, due sono le metodologie che si stanno viepiù sviluppando con sempre ulteriori accorgimenti, correzioni e perfezionamenti. In ambedue i casi, peraltro, si perviene all'individuazione del *valore sociale* di un bene pubblico in modo alquanto approssi-

(18) L. Fusco Geraso, *Risorse architettoniche e culturali*,... op. cit., pag. 147, che propone tale termine prendendo lo spunto da C. Forte: «*Valore di scambio e valore d'uso sociale dei beni culturali immobiliari*» in Restauro, n. 35, 1978. Fu poi ripreso da Grittani in: M. Grillenzoni - C. Grittani, *Estimo*,... op. cit., pagg. 18 e 37.

(19) M. Merlo, *Elementi di economia*,... op. cit., pagg. 345 e 355.

mativo, o semplicemente come primo approccio, o per esprimere talora il valore «minimo» del bene pubblico stesso.

Le due metodologie elaborate al riguardo fanno capo a due categorie, e precisamente:

- a) al *metodo diretto* (o ipotetico) che si estrinseca *attraverso interviste e questionari* (simulando l'esistenza di un mercato);
- b) al *metodo indiretto* che si basa sul *costo del viaggio o del trasporto* (costruendo in un certo qual modo il mercato).

Col *metodo diretto* si cerca di pervenire alla attribuzione di un valore economico (o valore sociale) ad un certo bene pubblico attraverso informazioni che vengono raccolte con interviste e questionari. In altri termini, mediante questa indagine si cerca di far esprimere agli individui interessati (visitatori o fruitori di un bene pubblico), siano essi consumatori effettivi o potenziali, l'*ammontare di denaro che essi sarebbero eventualmente disposti a pagare per poter utilizzare un certo bene pubblico, come ad esempio un bene ambientale o ricreazionale* (un bosco, un parco, ecc.).

Mediante una serie di cifre proposte dall'intervistatore in modo crescente, a cominciare da una somma minima, ogni singolo intervistato potrà dichiarare la propria «massima» disponibilità a pagare.

Qualora si volesse togliere — per ragioni particolari o contingenti — l'utilità che può offrire un bene pubblico, agli intervistati si chiederà invece l'*ammontare di denaro che essi accetterebbero come ricompensa* (o indennizzo) per il mancato utilizzo di tale bene.

L'intervistatore in questo caso si comporterà in modo opposto e cercherà di ottenere dagli interessati la «minima» richiesta di accettazione per ricompensa o indennizzo.

Questo metodo di valutazione ha trovato larga diffusione, con particolare riferimento ai beni ricreativo-ambientali, ma sul significato delle stime ottenute mediante la simulazione di un ipotetico mercato vengono avanzate alcune riserve, specie sulla «attendibilità» delle risposte degli intervistati. È ovvio pensare come l'intervistato si possa comportare in modo «strategico», sia in merito alla *disponibilità a pagare* per poter utilizzare un bene pubblico, come in merito all'*indennizzo* che potrebbe richiedere nel caso di mancato utilizzo di tale bene.

La bontà dei risultati, comunque, dipende tra l'altro anche dal tipo di strutturazione del questionario, nonché dalla esperienza e capacità dell'intervistatore.

Col *metodo indiretto*, e cioè in base al costo del viaggio o del trasporto, si tende alla valutazione economica (o valore sociale) di un bene pubblico proprio per il fatto che, per la sua fruizione, è necessario sostenere dei costi di trasporto da parte dei consumatori (andata e ritorno).

Attraverso quindi la quantificazione delle spese sostenute dagli interessati, si cerca di dedurre il valore da questi implicitamente attribuito ai servizi o benefici resi da un bene pubblico, come potrebbe essere un'area ricreativa o

paesaggistica o altre risorse naturali, nonché beni storico-culturali, architetturici o artistici.

Anche per questo metodo si sono evidenziati degli inconvenienti, che si stanno peraltro via via controllando, correggendo e perfezionando. Tra l'altro si può rilevare il fatto che:

- nel costo del viaggio non sono normalmente comprese le eventuali spese di vitto e pernottamento;
- sussiste la difficoltà di accertare la frequenza dei singoli visitatori;
- il bene può avere un valore per se stesso, indipendentemente dai visitatori e/o dai loro costi di viaggio;
- di solito non si tiene conto, in qualche modo, anche del «tempo» impiegato dai visitatori;
- se la distanza può consentire la visita in un giorno o meno;
- potrebbero sussistere dei visitatori occasionali o di passaggio, e quindi la difficoltà nel rilevarne il costo di viaggio relativo al bene;
- i potenziali visitatori in sito non utilizzino il bene pubblico o ambientale;
- non sussiste un costo per i visitatori vicini che possono spostarsi a piedi, ecc.

Da quanto esposto brevemente sul *valore sociale*, non si può affatto escludere che anche i beni pubblici possano talora essere valutati attraverso i tradizionali aspetti economici: si potrebbero ottenere dei valori che possono, in particolare situazioni di fatto, servire a titolo di confronto o essere considerati in alternativa ai cosiddetti «valori sociali». Si riportano al riguardo due significativi esempi:

1) qualora un bene pubblico sia capace di fornire dei benefici o dei servizi che siano quantificabili direttamente in un reddito netto medio annuo, il suo valore potrebbe derivare dalla *capitalizzazione* di tale reddito (limitato o illimitato) ad un adeguato ed opportuno saggio di sconto;

2) sulla base del maggior valore che verrebbero a subire gli *immobili privati* in virtù della presenza (più o meno vicina) di un bene pubblico di particolare pregio architettonico, storico, culturale, ambientale o ricreazionale. In questo caso si profila l'aspetto complementare per cui l'incremento di valore di ciascun immobile privato si offerrebbe — a parità di condizioni — per differenza tra il relativo più probabile valore di mercato *con e senza* il bene pubblico di particolare pregio.

Non si esclude peraltro che ai suddetti valori, comunque determinati, non si debba talora aggiungere, o quanto meno considerare, anche il «costo sociale» e cioè il valore di capitalizzazione del *costo medio annuo di conservazione* del bene pubblico (incluse le eventuali spese per direzione, amministrazione e sorveglianza). E ciò costituisce un grosso problema da approfondire e da delineare nella pratica estimativa. Non va dimenticato poi che possono sussistere nel contempo anche i *costi indiretti medi annui*, e cioè i mancati redditi (parziali o totali) con riferimento alla destinazione economica del bene pubblico. Come non si può escludere a priori che il *valore sociale* di un bene pubblico possa talora

corrispondere — come valore minimo o in alternativa o per raffronto — proprio al valore di capitalizzazione del relativo costo medio annuo di conservazione, con o senza gli eventuali mancati redditi. E la casistica può continuare e complicarsi, per cui si lascia al perito la responsabilità di sapersi adeguare al caso concreto di stima, a seconda della ragione pratica da soddisfare.

Non si può infine non accennare ai cosiddetti «beni misti», e cioè con utilità private e pubbliche.

Scriva il Merlo in proposito (20): «In presenza di beni misti (pubblico-privati) a finalità multiple, può porsi l'ipotesi di dover sommare, come nel caso di un bosco, il valore privato legato alla produzione di legname e quelli pubblici legati alla difesa idrogeologica e alla ricreazione, per ottenere il valore complessivo del bene... La ricerca del valore economico complessivo di un bene misto, come il bosco o i parchi, pone tuttavia vari problemi teorico-applicativi ben evidenziati dalla letteratura economico-forestale. Nell'ambito estimativo italiano sono state fra l'altro avanzate obiezioni sulla liceità di sommare prezzi di mercato e valori d'uso. Si ritiene pertanto debba usarsi la massima cautela per evitare duplicazioni oppure la somma di termini non omogenei».

Il problema sulla stima dei beni misti è stato affrontato diffusamente anche da Fusco Girard (21) che parla di «valore sociale composto» dei beni culturali-ambientali, o anche di «valore sociale integrato» o di «valore sociale complesso» o di «valore complessivo», o anche semplicemente di «valore sociale». Anche se la differenza terminologica è irrilevante, sembra peraltro più opportuno, nella valutazione di beni misti, parlare semplicemente di «valore complessivo».

Comunque, dopo una elaborazione concettuale progressiva, il Fusco Girard arriva a concludere, in termini generali, che:

«Valore sociale =  $f$  (quantità e qualità di benefici netti agli utenti diretti; agli utenti indiretti; agli utenti potenziali e futuri)». «... Si tratta inoltre di un valore "complessivo" o "integrato" perché cerca di cogliere i benefici nelle diverse dimensioni in cui essi si sviluppano (cioè nella dimensione economica, culturale e sociale)». «... Procedere ad una valutazione "complessa" significa esprimere su una scala non nominale (esistono, non esistono) ma quanto più elevata possibile (ordinale, a intervalli, cardinale) questi servizi o benefici erogati, evitando le duplicazioni, e perennando, se è possibile, ad una aggregazione delle singole valutazioni parziali».

Similmente a quanto esposto sul costo-opportunità, anche per la determinazione del «valore sociale» di un bene pubblico, con le sue varie sfaccettature e complessità, non esistono delle specifiche metodiche o, quanto meno, una generale metodologia. Peraltro non si può negare che anche questo particolare aspetto, pur non avendo tuttora una chiara e netta fisionomia, non si possa considerare, a pieno diritto, anche nel «corpo estimativo». Ma per certi beni pubblici specie per quelli culturali, ambientali e ricreazionali, si auspica di

pervenire quanto prima, con ulteriori studi e approfondimenti, a una casistica codificata e omologata, nonché praticamente operante, di modo che anche il «valore sociale» diventi realmente un aspetto economico-estimativo, o quanto meno «estrinsecarlo» con opportune e adeguate direttive generali diversificate, a seconda della categoria del bene pubblico per ambiente e territorio.

Senza contare poi le problematiche economiche, sociali, giuridiche ed estimative inerenti a beni di particolare pregio (privati e pubblici) soggetti a determinati vincoli che non consentono, con o senza certi limiti, di mutare la destinazione in atto.

È vero peraltro che, da alcuni decenni, molti sono gli studiosi stranieri e italiani — siano essi ecologisti, economisti o estimatori — che si sono profondamente interessati intorno all'uso, alla utilità, al valore, al costo e ai danni dei beni pubblici, con particolare riguardo a quelli ambientali, storico-culturali, ricreazionali e architettonici. Ma è altrettanto vero che non si è ancora pervenuti ad una generale, consolidata e reciproca intesa. E ciò proprio per il fatto che — data la vasta e variopinta casistica — si studiano talora i vari problemi sotto concezioni teoriche, visuali economico-sociali e situazioni pratiche diverse.

Si sente pertanto la necessità — sotto il profilo economico, sociale ed estimativo — di ulteriori studi, ricerche e sviluppi intorno ai beni pubblici, ma col contemporaneo coinvolgimento delle varie conoscenze ed esperienze. Giustamente in proposito Amata (22) afferma che «... l'argomento del «valore sociale» è di scottante attualità e come tutte le cose non consolidate diventerà sempre più oggetto di discussione e di definizione».

Così, da un punto di vista estimativo si può rilevare, con riferimento ai due sopra accennati aspetti del «costo opportunità» e del «valore sociale», che esistono ragioni teoriche, tecniche e pratiche che stanno ad indicare — comparativamente agli aspetti economici tradizionali — che non si è ancora raggiunta una loro chiara autonomia. Con ciò, evidentemente, non si intende affatto sminuire quanto già esposto e rilevato intorno ai suddetti particolari aspetti economici.

N.B. - Anche i piani e progetti pubblici vengono soggetti a valutazioni di tipo economico, allo scopo di individuarne la convenienza o meno sulla loro realizzazione nei confronti della collettività e/o nella salvaguardia dell'ambiente. Si vedano in proposito le indicazioni generali di massima riportate nei Capitoli: «Elementi di analisi costi-benefici» e «Valutazione di impatto ambientale».

Comunque — per i piani e i progetti di investimento pubblico — i criteri, i parametri e le valutazioni vengono di solito stabiliti di comune accordo tra gli organi periferici e quelli centrali della pianificazione, e di sovente secondo Direttive Comunitarie.

(20) M. MERLO, *Elementi di economia...* op. cit. pagg. 346 e 347.  
(21) L. FUSCO GIRARD, *Risorse architettoniche e culturali...* op. cit. da pag 149 a pag 156.

(22) G. AMATA, *Per la valutazione economico-sociale del patrimonio architettonico*, da «Il messaggio della memoria», a cura dello stesso Amata e pubblicato dal C.U.E.C.M., Via Etna, Catania, 1991, pag. 35.

pirica intuizione che di un consapevole svolgimento di principi <sup>(1)</sup>.

Gli studiosi di estimo danno, dell'azienda ordinaria, una definizione che coincide sostanzialmente con quella enunciata dal MARSHALL <sup>(2)</sup> nei suoi principi di economia. Il loro ragionamento è il seguente: anziché basarsi sull'azienda che è inferiore al normale per incuria del proprietario, per natura di terreno, per scarsa dotazione di capitali, per eccessiva distanza dal mercato, per deficienza commerciale dell'imprenditore, anziché basarsi sull'azienda superiore al normale perché l'imprenditore ha un'eccezionale preparazione economica e l'azienda è costituita sui terreni migliori e il bestiame ha una particolare

(1) Già nel *Trattato delle stime dei beni stabili* di Cosimo TRINCI (contenuto nel *Nuovo Trattato di Agricoltura*, Venezia, 1778), «ragionamento» di modesti intenti, ma ricco di buon senso e di felici intuizioni, si trova l'esortazione agli estimatori a non dedurre il valore dei fondi soltanto dai redditi attuali, ma di considerare ciò che i fondi possono dare per le loro qualità ed attitudini: «La maggior parte delle stime dedotte dalle annue rendite sono erronee». A volte, infatti, il suolo è «trasandato e decaduto in maniera che per la cattiva condotta di molti anni le rendite non corrispondono mai né alla quantità, né alla qualità dei beni, e molto meno al valore del fondo...»; a volte, invece, si trovano «delle possessioni sì ben custodite e tenute che per lungo tempo il prezzo delle loro annue rendite trascende di gran lunga il valore del fondo...». Per cui l'Autore conclude che nelle stime il valore dei beni deve ricavarci principalmente dalla loro «qualità e quantità».

Sullo stesso concetto, che ci si deve riferire all'*ordinarietà della coltura*, insistono anche i due autori, riportati dal SERPIERI nella *Stima citata* (pag. 60, nota): il GIZZI (...«per trovare il valore giusto del terreno è necessario sapere il suo frutto, e questo sia sicuro e stabile, né deve confondersi il frutto industriale ordinario col frutto industriale straordinario o accidentale», *L'agrimensore istrutto*, Venezia, 1758) e il PAMPANI (...«quando si dice frutto s'intende di dire quello che può naturalmente con l'ordinaria fatica produrre quel fondo», *Breve metodo per stimare i terreni e fabbriche*, Ferrara, 1780).

L'esemplificazione può continuare. Anton Maria FINESCHI, nelle sue *Regole teorico-pratiche e rustico-legali per fare le stime dei predi rustici*, insegna anch'esso a procedere alle stime in base al reddito che la terra può dare, senza tener conto della particolare industria o pigrizia del coltivatore. Infine Melchiorre GIOIA afferma: «Se uno stimatore sarà chiamato a valutare un fondo di cui sia minima la rendita, atteso il pessimo metodo di coltivazione, dovrà prescindere da essa e cercare il valore nella supposizione che il fondo sia coltivato con metodo migliore e proporzionato alle facoltà comuni. Per la stessa ragione non attribuirà al fondo quei valori che sono frutto di una coltivazione straordinaria o di copiosi capitali» (*Nuovo Prospetto delle Scienze economiche, ossia Somma totale delle idee teoriche e pratiche di ogni ramo di amministrazione privata e pubblica*, Milano, 1817).

Si veda, per notizie più ampie sull'argomento, la *Bibliografia dell'estimo ordinario in Italia fino al 1856*, del Niccoli, Verona-Padova, 1889.

(2) «Da un lato, non dovremo scegliere qualche nuovo produttore da poco impegnato negli affari; il quale lavora in mezzo a molti svantaggi, e deve rassegnarsi per un certo tempo a profitti scarsi o nulli, e deve contentarsi di andar formando una clientela, e di andar facendo i primi passi verso la costituzione di una prospera azienda; né, d'altra parte, dovremo scegliere una ditta la quale, grazie ad una abilità ed una fortuna durata un tempo eccezionalmente lungo, ha messo insieme una vasta azienda ed immense officine ben ordinate che le danno una superiorità sopra quasi tutte le sue rivali. Ma la nostra azienda-tipo

attitudine produttiva, e così via, fondiamo i computi su di un'azienda ordinaria nella quale tutti i fattori siano nella misura giusta.

Però, non si definisce la misura giusta.

Avviene qui un curioso artificio, non infrequente nella scienza economica; esso è analogo a quello che s'impiegherebbe nella chimica qualora, anziché stabilire i rapporti quantitativi secondo i quali determinati elementi si combinano con altri determinati elementi per formare composti chimicamente definiti, si dicesse che una quantità giusta di zolfo posta a contatto con una quantità giusta di ferro, in condizioni giuste, si combina dando una quantità giusta di solfuro di ferro: ragionamento che mentre non è stato possibile nella chimica, dove si trovano fenomeni che possono soltanto essere definiti in modo quantitativo, è stato accolto, sia pure come necessaria prima approssimazione, nella scienza economica.

## § 7 - LA TEORIA DELL'ORDINARIETÀ: IMPRENDITORE ORDINARIO, AZIENDA ORDINARIA E AZIENDA TIPICA.

Quando gli economisti agrari, or sono quarant'anni, iniziarono, con il SERPIERI, i primi tentativi per elaborare una teoria generale dell'azienda agraria e, quindi, in forma più o meno consapevole, si trovarono nella necessità di formulare una sia pur rudimentale teoria dell'ordinarietà, evidentemente partivano da un duplice ordine di conoscenze: *teoriche*, rappresentate sostanzialmente dalla dottrina ricardiana del valore normale (che potremmo anche chiamare ordinario), secondo la quale i prezzi tendono ad un loro ben noto equilibrio; *empiriche*, rappresentate dalla conoscenza della realtà dell'economia

deve aver avuto una vita di discreta durata, ed una discreta prosperità, deve essere diretta con abilità normale, deve poter ottenere in misura normale le economie esterne ed interne proprie di quella massa complessiva di produzione, tenendo conto della classe delle merci prodotte, delle condizioni in cui vengono portate sul mercato e dell'ambiente economico in genere ».

Non può sfuggire il carattere generico della definizione, che s'accenna spacialmente nell'ultimo periodo, dove si susseguono le espressioni seguenti: discreta durata, discreta prosperità, abilità normale, misura normale, ecc.

Il MARSHALL aveva intuito l'intima fragilità di questa azienda i cui caratteri svasano, forse, non era molto soddisfatto di questa azienda i cui caratteri svasano allorché si cerca di rappresentarla in concreto: senso di insoddisfazione e di larvato scetticismo, che si palesa nello stesso paragrafo allorché egli chiude il suo discorso affermando che «questi concetti devono prendersi con certa larghezza. Il tentare di renderli precisi oltrepassa la nostra forza. Se nel nostro calcolo includiamo quasi tutte le condizioni della vita reale, il problema è troppo ponderoso per essere trattato; se ne sceglieremo poche, allora i ragionamenti stracchiati e sottili riguardo ad essi diventeranno giochi scientifici, anziché strumenti per un lavoro pratico ».

agricola, acquisita attraverso lo studio delle concrete *aziende agrarie e degli imprenditori*.

Questi due ordini di conoscenze reciprocamente si confortavano, divennero che reciprocamente si alimentavano per sostenersi. La dottrina gettava luce su di una realtà che, così illuminata, a sua volta chiariva e sosteneva le proposizioni logiche della dottrina. A ciò si aggiunge che alla base dei primi lavori degli economisti agrari non sta una teoria *oggettiva* dell'ordinarietà fondata sull'ordinarietà dell'azienda, ma una teoria soggettiva, fondata sull'ordinarietà dell'imprenditore.

A chiarimento dell'intuizione degli economisti agrari non è ozioso svolgere il seguente ragionamento.

Pur essendo pacifico che, a rigore, non si può parlare di imprenditore ordinario (anche perchè qualunque giudizio sull'imprenditore non può muovere altro che dall'azienda che egli governa), però, quando si considera una zona agraria e le migliaia di aziende agrarie che in essa esistono, si può anche considerare la massa di agricoltori che creano le aziende, che le fanno produrre, che, come esse, nascono e muoiono.

Ora, affissando lo sguardo su questa massa di agricoltori che sono uomini, e spesso uomini che da secoli si continuano nella stessa contrada, non è peregrino supporre che per essi, come individui, valga, no, anche nel campo delle attitudini economiche, le stesse leggi di distribuzione statistica costatate per i fattori biologici. In sostanza, se per la popolazione rurale di una determinata zona agraria esistono distribuzioni di tipo binomiale o gaussiano per l'altezza del corpo, per l'indice cefalico e toracico, per il peso, ecc., probabilmente esistono analoghe distribuzioni anche per l'attitudine a gestire le aziende agrarie della stessa zona; e ciò anche se questa attitudine si può misurare soltanto attraverso il rilievo delle aziende e lo studio della distribuzione statistica dei singoli fattori che le compongono.

L'intuizione che sta alla base della teoria dell'ordinarietà si può esprimere, quindi, anche nel modo seguente: se una massa di agricoltori relativamente omogenea, che vive e opera nella stessa zona, si distribuisce in modo tale da far sì che il maggior numero di essi non abbia qualità nè inferiori nè superiori alla media, questa massa rappresenterà gli imprenditori ordinari, che gestiranno aziende ordinarie.

E su l'uomo che si è fissato lo sguardo. Infatti, quando vengono considerati gli agricoltori in una grande massa, esercitanti nella stessa

contrada, si costata che essi si distribuiscono intorno ad un tipo medio o ordinario che non sarà nè eccellente nè scadente, ma sarà l'ordinario agricoltore che fornisce l'indispensabile base reale alla teoria della ordinarietà.

In realtà, è l'imprenditore che decide della ordinarietà dell'azienda. Per convincersene basta riflettere che due aziende fisicamente identiche, ma condotte da due imprenditori diversi, possono dar luogo rispettivamente a perdite ed a profitti, mentre obiettivamente sono uguali. A lungo andare, però, queste due aziende anche obiettivamente finiranno con il diventare diverse, perchè gli imprenditori le renderanno tali.

Non si può, d'altra parte, negare che l'*imprenditore ordinario* non si presti ad una definizione che possa chiamarsi scientifica (nel senso che abbiamo attribuito a questo termine), perchè manca la possibilità di dare, di esso, una definizione oggettiva.

Come si è già detto, l'imprenditore si può giudicare soltanto attraverso i suoi atti, i quali si concretano nella gestione di un'azienda; onde non si può fare a meno di dire che imprenditore ordinario è colui che conduce un'azienda ordinaria, ovvero che impiega un sistema ordinario di coltura. Con ciò il problema è stato rimandato ancora una volta, ma non è stato risolto.

Ma che cos'è, insomma, quest'azienda ordinaria? viene fatto di domandare. E, allora, messi alle strette, si deve concludere che l'azienda ordinaria è quella nella quale il profitto è nullo, cioè nella quale il valore dei prodotti è uguale al costo di produzione.

Quindi, la condizione posta di fatto dalla teoria dell'ordinarietà è una sola, che tutte le altre riassume e contiene: l'equivalenza fra valore dei prodotti e costo di produzione e cioè l'annullamento del profitto. Ecco perchè quando si postula la teoria, o principio, dell'ordinarietà non si può fare a meno nè dello schema ricardiano nè dell'azienda ordinaria; entrambi i concetti sono unificati logicamente nella stessa proposizione che definisce la condizione dell'ordinarietà.

Dal punto di vista della pratica risoluzione dei problemi dell'economia e dell'estimo rurale il passare dal concetto di imprenditore ordinario a quello di azienda ordinaria, se ha contribuito a chiarire le idee ed a portare i problemi sul giusto piano della realtà, è, però, sempre insufficiente. Infatti, l'affermare che l'azienda ordinaria è quella che ha profitto nullo costituisce soltanto il rinvio da una difficoltà ad un'altra, poichè non si sa poi come si faccia a riconoscere, in concreto, un'azienda che abbia un profitto nullo. Ed allora, secondo al-



cuni studiosi, non vi sarebbe che la seguente soluzione: colui che deve giudicare deve ricostruire concettualmente il sistema dell'ordinarietà; deve ipotizzare, cioè, un'azienda condotta come la condurrebbe un imprenditore ordinario: e questa coinciderà con l'azienda che ha prodotto nullo (<sup>1</sup>).

Si ritiene però che con questa affermazione si resti ancora nel generico. Per meglio aiutare ad individuare l'azienda ordinaria probabilmente occorre di più il concetto di *azienda tipica*, cioè di azienda che soddisfi al carattere di tipicità nei fattori che la compongono. Le ricerche condotte in proposito (<sup>2</sup>) hanno dimostrato che, se è diffi-

(1) Afferma A. Bazzi, nelle *Lezioni di metodo dell'estimo agrario* (Portici, anno acad. 1935-36, § 39) che il principio dell'ordinarietà si può applicare anche nel caso in cui si trovi di fronte ad un'azienda che, date le sue condizioni specifiche e la zona agraria in cui si trova, è evidentemente eccezionale; per applicare a questa azienda eccezionale il principio dell'ordinarietà basterà vedere se è condotta o meno con metodi ordinari di coltura. Così, se in una zona agraria con terreni non irrigui esiste una sola azienda irrigua, questa evidentemente sarà eccezionale, ma anche per questa si può applicare il principio dell'ordinarietà; basterà esaminare se un ordinario imprenditore sarebbe o meno in grado di condurre quest'azienda irrigua, cioè costatare se essa richiede o meno (eccezionali) attitudini, di cui la generalità degli imprenditori è sprovvista. Il ragionamento, fatto ai fini estimativi, è ineccepibile perché muove dal saldo principio che si può vendere solo ciò che è trasferibile e non si possono vendere, e quindi valutare, quei redditi che provengono da eccezionali attività dell'imprenditore che non si trasferiscono con la cosa, perché si vende soltanto la cosa, cioè il fondo irriguo; e pertanto deve essere valutato il fondo irriguo come tale, anche se è in zona completamente asciutta, fondo irriguo non come è e come rende, ma come sarebbe e renderebbe condotto da un ordinario imprenditore. Ma se guardiamo a fondo nel processo logico che si segue allora che si esamina il solo fondo irriguo che si trova nella zona asciutta, si vede che per giudicare se esso si discosta o meno dall'ordinarietà, bisogna mentalmente ipotizzare una massa di aziende irrigue situate nella stessa zona condotta da una eguale massa di agricoltori, i quali si comporteranno secondo la legge del caso e quindi vi sarà un'azienda ordinaria nella quale il valore dei prodotti sarà uguale al costo di produzione. Soltanto così si può giungere ad esprimere un giudizio sull'ordinarietà o meno dell'unica azienda irrigua. Lo stesso Bazzi al § 38 delle sue *Lezioni*, premesso che lo stato di « ordinarietà di coltura » è dato precisamente:

1) dai metodi, in luogo, ordinari — cioè prevalenti e adottati dalla media degli imprenditori — così di « organizzazione » come di « esercizio » dell'impresa agraria;

2) quindi, dalla capacità così « direttiva » come « finanziaria » dell'imprenditore medio del luogo;

osserva che l'ipotesi del profitto nullo ( $T = 0$ ) si riferisce proprio all'indicato stato di ordinarietà di coltura.

(2) Si veda G. Menici, *L'azienda agraria tipica*, I.N.E.A., Roma, 1945. La legge del caso opera in maniera costante anche nel determinare la distribuzione dei fattori dell'azienda agraria: essa si manifesta in maniera chiara dove l'uniformità del clima, del terreno e dell'ambiente economico e sociale fa sì che molte o comunque limitate siano le influenze che esercitano i fattori estranei alla vicenda produttiva dell'agricoltura. Il suo manifestarsi è, invece, difficile a cogliersi dove la varietà delle condizioni del terreno, della popolazione, dell'esercizio dell'impresa, nonché la presenza di forze, di regola, estranee all'agri-

cile trovare nella realtà un'azienda che sia tipica in tutti i fattori che la compongono, esiste però la tipicità di alcuni fondamentali fattori o rapporti, che possono anche essere compatibili fra di loro. Identificata così la misura tipica di qualche fattore, la si può utilmente impiegare nella pratica estimativa: quei fattori, in quella misura, possono considerarsi elementi essenziali dell'azienda ordinaria.

Spesso, è sufficiente il riconoscimento di questi caratteri essenziali per risolvere il problema estimativo.

In conclusione: stabilita la misura tipica di alcuni fondamentali fattori, è necessario che l'azienda ordinaria li abbia; e poichè si tratta di cifre che esprimono la dimensione tipica di un dato fattore, ciò può servire, in pratica, ad orientare il perito (<sup>1</sup>).

## § 8 - IL METODO DELL'ORDINARIETÀ - IL VALORE ATTUALE E IL VALORE POTENZIALE DEI FONDI.

La teoria dell'ordinarietà segnò un progresso negli studi estimativi anche perchè pose in evidenza gli errori in cui cadevano i seguaci delle cosiddette scuole dei suscettivisti e degli attualisti, i quali, per molti anni, si combatterono senza comprenderli, ciascuno credendo di possedere la verità.

Ecco in breve la sostanza delle idee propugnate dalle due scuole. Uno stesso bene rustico può dare tanti benefici fondiari quanti sono gli ordinamenti aziendali che vengono seguiti: se sarà lasciato a pascolo si avrà un beneficio ( $Bf_1$ ), se a seminativo un beneficio ( $Bf_2$ ), se a prato stabile un beneficio ( $Bf_3$ ). Dato che il bene rustico presenta queste possibilità, quale beneficio fondiario si dovrà adottare per la capitalizzazione che ci deve portare al valore di mercato? Si dovrà prendere per base il beneficio fondiario attuale ricavato con l'ordinamento aziendale esistente, oppure dovremo considerare il beneficio potenziale che si ricaverebbe data la suscettività che presenta il fondo in esame?

I sostenitori del criterio dell'attualità affermavano che bisogna valutare soltanto ciò che esiste e, quindi, giudicavano errato supporre che un fondo coltivato con sistemi antiquati fosse coltivato con sistemi

cultura impediscono al processo produttivo di realizzarsi in quella forma pura, che è la condizione indispensabile perchè si possa riscontrare quel tipo di distribuzione dei singoli fattori che consente di costruire l'azienda agraria tipica.

(1) La questione dei rapporti fra l'azienda ordinaria e l'azienda tipica è ancora aperta alle indagini degli studiosi (G. Menici, *L'azienda agraria tipica*, cit.).

moderni e razionali; i sostenitori del criterio della suscettività ricordavano che una macchina non deve essere valutata per quel che rende in mano ad un pessimo meccanico.

I teorici dell'attualità, affermando che i beni devono essere stimati nella loro attuale consistenza, indipendentemente dalle attitudini potenziali (suscettività) che essi palesano (terreni asciutti che possono essere convenientemente irrigati, seminativi nudi che possono essere convenientemente arborati, ecc.) dimenticavano che la *suscettività non è altro che un modo di essere dell'attualità*, perchè essa non è altro che quel complesso di condizioni attuali che consentono la formazione di un nuovo sistema. Analogamente, i teorici della suscettività (o del valore potenziale), affermando che i beni devono essere studiati secondo la loro futura consistenza (terreni irrigui attualmente asciutti, ecc.), dimenticavano che c'è anche un sistema attuale (terreno asciutto) che, se può essere trasformato, lo sarà sempre ad un dato costo, del quale bisogna tener conto.

È facile vedere come codeste due correnti, chiamate forse un po' pomposamente « scuole », non avessero materia di discussione. Infatti, la realtà è assai semplice; essa insegna che esistono dei beni fondiari, ciascuno con le sue particolarità e caratteristiche individuali e che ognuno di questi ha soltanto una consistenza *attuale*, la quale è data anche da quelle *possibilità palesi* che costituiscono uno dei tanti caratteri del fondo da stimare.

Alla teoria dell'ordinarietà è spettato il compito di superare il dualismo fra coloro che vedevano l'avvenire eguale all'oggi e coloro che vedevano soltanto l'avvenire: *teoria dell'ordinarietà, la quale, almeno nella mente dei primi formulatori, più che su la nozione di azienda ordinaria, si fonda su un generico sistema ordinario di coltura al quale bisogna ispirarsi allorchè si procede alla determinazione del beneficio fondiario*.

Ammissa l'esistenza del metodo o sistema ordinario di coltura, la teoria dell'ordinarietà ci insegna che tutte le volte che un fondo trovasi coltivato con intelligenza e mezzi ordinari, il suo beneficio fondiario *attuale* corrisponde anche al suo beneficio ordinario *potenziale*, ossia entrambi coincidono con quello *normale*; al contrario, tutte le volte che, per circostanze eccezionali, il beneficio fondiario attuale è *minore di quello normale* che un ordinario imprenditore saprebbe realizzare, allora il perito dovrà tenere conto della suscettività che il fondo presenta; suscettività a tutti nota, evidente, perchè l'ordinario imprenditore saprebbe metterla in valore. Infine, quando il beneficio

fondario è *maggiore di quello normale*, perchè l'imprenditore è eccezionale e, perciò, il fondo è condotto con criteri e mezzi non ordinari, si dovrà scartare il beneficio effettivamente realizzato (attuale), per tener conto di quello ordinario, cioè di quello che un ordinario imprenditore saprebbe realizzare.

Il contributo di chiarezza recato dai teorici dell'ordinarietà, i quali hanno composto in maniera razionale il dissidio che correva tra i promotori dell'*attualità* e i sostenitori della *suscettività*, è fondamentale <sup>(1)</sup>. La sua fecondità si può constatare in un grande numero di casi, frequenti nella pratica estimativa.

In sede di applicazione è da osservare che siccome quello che si cerca è il beneficio fondiario normale, cioè quel beneficio che sarebbe ottenuto da un ordinario imprenditore, non si tratta di costruire un'azienda ordinaria, ma di *considerare il fondo oggetto di stima come se fosse condotto da un ordinario imprenditore* e successivamente tener conto delle condizioni particolari del fondo, facendo al valore capitale le aggiunte e le detrazioni.

La conclusione sembra convincente, tanto più se si tengono presenti le argomentazioni contenute nel paragrafo precedente, e cioè se si ricorda che il concetto, che direi giuridico, dell'ordinario agricoltore — analogo a quello del buon padre di famiglia — può servire egregiamente nella pratica delle stime per giudicare se una data coltura o industria trasformatrice (allevamento bachi, cantina, ecc.) si può o meno considerare ordinaria, se la produzione media che si riscontra è da ritenere la più probabile per l'avvenire, se alcune pratiche agricole hanno o meno carattere eccezionale, se è il lavoro dei buoi o l'impiego della trattrice che dobbiamo considerare, e via dicendo.

(1) Si veda Libro II, Parte I, Cap. I. *La stima dei miglioramenti fondiari*, dove si trovano lo svolgimento e l'applicazione dei concetti sopra esposti.



«provocare» il valore previsto, ammettendosi in pratica l'eventualità di una influenza della stima sul mercato e non soltanto del mercato sulla stima. Tale circostanza si verifica ogni qualvolta un valore previsto è accettato dal mercato, trasformandosi in prezzo attraverso il successivo giudizio di stima degli operatori economici.

Le numerose valutazioni «a posteriori», e cioè riferite ad epoche precedenti il momento della stima, proposte dalla casistica estimativa (determinazione delle indennità di espropriazione per pubblica utilità, analisi del costo storico di costruzione, valutazioni fiscali, stime per divisioni ereditarie, ecc.), potrebbero generare perplessità nel riconoscimento della caratteristica previsionale nelle stime. Ma anche in queste circostanze la formulazione del giudizio di stima si risolve nell'attribuzione del valore che all'epoca di riferimento poteva ritenersi probabile, con un processo logico che è il medesimo di quello di una previsione. Le valutazioni «a posteriori», infatti, sovente sono richieste proprio perché alla data di riferimento stabilità, precedente quella contemporanea, non si erano verificati i dati storici «prezzi» e, se anche si erano verificati, non sono ritenuti ordinari (e quindi più probabili) dagli interessati. Il giudizio sui prezzi che si sarebbero potuti verificare in epoca passata o quello sulla ordinarietà dei prezzi verificatisi impongono di considerare avvenimenti successivi all'epoca di riferimento, e cioè di determinare valori futuri rispetto a tale epoca: è evidente quindi l'immanenza del carattere previsionale nel giudizio di stima anche nelle valutazioni cosiddette «a posteriori».

La previsione estimativa è basata sul principio della «permanenza delle condizioni», per il quale si ammette che ogni operazione economica si svolge in base alle condizioni note nel momento di riferimento e in base a quanto è prevedibile relativamente al cambiamento della situazione a seguito dell'azione delle forze di tipo permanente note. Per questo principio le previsioni sono basate sull'azione di forze economiche precedenti il momento della stima, di forze agenti che già hanno esplicato il loro effetto, ma non di forze di tipo transitorio le quali, una volta generate, non perdureranno e che, per il loro stesso carattere, non sono suscettive di essere previste.

Il principio della permanenza delle condizioni, che ha affinità con il cosiddetto postulato della invarianza della realtà, ammesso anche in economia sia pure per periodi brevi, ha conseguenze teoriche e pratiche. In teoria, l'adozione del principio di permanenza imporrebbe l'ipotesi di una economia statica per la quale, nei successivi intervalli di tempo,

devono ritenersi costanti nello specifico mercato il numero degli operatori, i loro gusti, i loro redditi, la tecnica produttiva, rinnovandosi le operazioni di scambio, di circolazione, di consumo, di produzione e di distribuzione per entità costanti. E' in merito però da rilevare che non è la teoria estimativa ad imporre il principio della permanenza delle condizioni, ma è la stessa realtà economica che indica come ogni apprezzamento del mercato ed ogni previsione si esplicano da parte degli operatori in base alle sole constatazioni del passato e cognizioni del presente. Non sono quindi certamente le forze di carattere transitorio o quelle già in atto, che per fenomeni di «viscosità» non ancora si sono manifestate, a determinare l'apprezzamento del mercato. Se l'operatore economico agisce in base al principio della permanenza delle condizioni, con ipotesi giuste o errate, non sarà l'estimatore, nei casi più frequenti di «generale validità» del giudizio, a dover individuare eventuali errori negli apprezzamenti indicati dalla concreta realtà del mercato, essendo suo compito soltanto il constatare l'attività degli operatori ed i fenomeni ad essa conseguenti (prezzi). La permanenza delle condizioni non è imposta quindi dalla teoria alla pratica estimativa, ma viceversa dalla pratica alla teoria.

Pertanto, di fronte ad un serie di prezzi  $P_0, P_1, P_n$ , determinati da forze permanenti  $F_0, F_1, F_n$ , e da forze transitorie  $f_0, f_1, f_n$ , si avrà nei tempi  $0, 1, \dots, n$  la seguente distribuzione:

$$P_0(F_0), P_1(F_1f_0), P_{n-1}(F_{n-1}, t_1), P_n(F_n, f_{n-1})$$

Se la stima va riferita al momento  $n-1$ , si potranno determinare i valori  $V_n$  non tanto attraverso i prezzi  $P_n$  verificatisi successivamente, ma solo attraverso i prezzi  $P_0$  e  $P_1$  verificatisi precedentemente. Se pure quindi si riscontra  $V_n \neq P_n$ , non è questo un motivo logico per ritenere non congrui i risultati di una stima redatta all'anno  $n-1$ , sempre che i  $P_n$  siano determinati anche da forze di tipo transitorio  $f_{n-1}$ , imprevedibili all'epoca di riferimento e pertanto non coerenti con il principio della permanenza delle condizioni.

### 3.4. La teoria dell'ordinarietà

La differenza tra giudizio di convenienza economica e giudizio di stima consiste nella generale validità che si richiede a quest'ultimo il quale, pertanto, deve formularsi in riferimento a quelle circostanze che con mag-



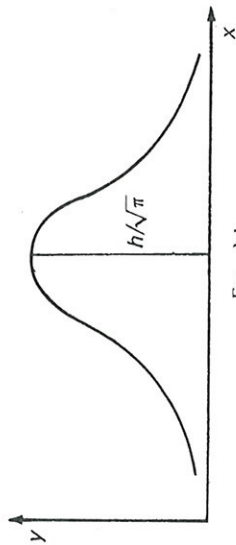


Fig. 3.1

gior frequenza si riscontrano nel particolare mercato e settore produttivo. Le esperienze di fisica sociale hanno dimostrato che in una massa omogenea di individui alcuni elementi fisici, biologici e fisiologici si riscontrano con una distribuzione che seguiva una legge del tipo binomiale o gaussiano. Per tale distribuzione si verifica che il valore tipico, corrispondente al vertice della curva, coincide con il valore medio aritmetico. Infatti la distribuzione gaussiana corrisponde ad una equazione nella quale essendo  $n$  il numero dei fenomeni osservati,  $p$  la probabilità dell'evento considerato,  $e$  la base dei logaritmi neperiani, e ponendo

$$q = 1 - p$$

$$h = \frac{1}{\sqrt{2npq}}$$

può ottenersi la seguente equazione che rappresenta la curva di probabilità risultante da una specifica distribuzione:

$$y = \frac{h}{\sqrt{\pi}} e^{-h^2 x^2}$$

ove  $x$  rappresenta lo scarto assegnato.

Detta curva è asimtotica rispetto all'asse delle ascisse, ha un massimo sull'asse stesso pari a  $h/\sqrt{\pi}$  e due flessi simmetrici corrispondenti ai punti di ascissa  $x = \pm \sqrt{2np}$ .

La curva ha la configurazione rappresentata in fig. 3.1.

In una massa omogenea di individui l'altezza, l'ampiezza toracica ed altre caratteristiche fisiche si distribuiscono infatti con legge gaussiana e, pertanto, l'altezza più frequente coincide con la media aritmetica delle altezze.

La teoria dell'ordinarietà si basa sul presupposto che, al pari degli

elementi fisici, anche le attitudini originali di una massa omogenea di individui si distribuiscono con andamento binomiale. Analoga considerazione può proporsi con specifico riferimento alle attitudini economiche sia dei produttori che dei consumatori, quali ad esempio la capacità di coordinare i fattori della produzione, la propensione all'adozione di innovazioni, l'abilità contrattuale, l'orizzonte economico (e cioè l'agire in funzione delle attitudini ed avvertire le necessità future), la tendenza a conseguire il massimo beneficio con il minimo sacrificio, la propensione al rischio, ecc.

Ammettendo la misurabilità, attraverso indici, dei gradi di capacità ed attitudini economiche di una massa omogenea di individui operanti nello stesso mercato, è possibile ipotizzare una distribuzione binomiale dei gradi di tali attività. Il valore tipico o modale del grado delle capacità imprenditoriali dei produttori o delle capacità contrattuali dei consumatori può ritenersi coincidente con il valore medio aritmetico degli indici rappresentativi di tali gradi e, quindi, con i gradi di capacità ed attitudini economiche che con maggior frequenza statistica si riscontrano in una massa omogenea di operatori economici. Ne consegue pertanto che l'imprenditore o il consumatore ordinario è quello che ha un grado di capacità ed attitudini economiche coincidenti con il grado che con maggior frequenza si verifica tra gli operatori partecipi dello stesso mercato. L'ordinarietà pertanto è una caratteristica soggettiva dell'operatore economico e non dei beni o servizi che si producono o si domandano. Nell'esplicare le sue attività di coordinatore dei fattori della produzione, l'imprenditore ordinario condurrà necessariamente aziende ordinarie o rappresentative, così come definite dal Marshall<sup>4</sup> in economia, sopportando costi ordinari di produzione e ricavando profitti ordinari dalla sua attività.

In regime di concorrenza perfetta ed in equilibrio di lungo periodo, l'imprenditore ordinario coincide con l'imprenditore marginale, riscontrandosi in tale regime un tendenziale annullamento dei profitti con conseguente maggior frequenza, nei processi produttivi, di equivalenza tra costi e ricavi. Non verificandosi però nell'effettiva realtà economica il regime di mercato perfettamente concorrenziale nel lungo periodo, ne consegue il riconoscimento di un profitto normale da prevedere per l'imprenditore ordinario.

Per la definizione quantitativa del « profitto ordinario », in determinate

<sup>4</sup> A. Marshall, *Principi di Economia*, Torino, 1959, pagg. 302-304.



circostanze di tempo, di luogo e per particolari settori produttivi, può utilizzarsi il metodo di comparazione con esperienze di mercato analoghe, in coerenza con quanto si opera in ogni formulazione di giudizio di valore, tenendo presente l'enunciazione marshalliana secondo la quale « ogni ramo d'industria ha il proprio saggio consuetudinario o normale dei profitti sul giro degli affari ». Nel contempo, il consumatore o compratore ordinario è colui che consegue dallo scambio una ordinaria « rendita del consumatore » rappresentata dall'eccedenza di utilità del bene acquistato rispetto al prezzo pagato. Questa particolare rendita da parte del compratore ordinario equilibra il profitto dell'imprenditore ordinario. Allorquando il compratore ordinario riguarda il bene acquistato non per il suo consumo ma per la sua produttività, il suo apprezzamento non è determinato soltanto dalla misura dell'attuale e contingente produttività ma anche dalla suscettività che il bene ha di dispiegare una maggiore produttività nel futuro. Il produttore o imprenditore ordinario è colui che consegue dallo scambio o, comunque, dall'uso dei beni prodotti un « profitto ordinario », quantitativamente contenuto in limiti non eccessivi per la tendenza alla posizione marginale di eguaglianza tra costo e prezzo.

Tale profitto, praticamente esprimibile in percentuale del prezzo di mercato del prodotto, è determinabile, al pari degli altri fattori della produzione che compongono il costo, attraverso la comparazione con esperienze di mercato analoghe.

Il produttore ordinario combinerà i fattori della produzione con abilità normale, li doserà tendendo verso il livellamento delle produttività marginali. L'imprenditore ordinario riverterà le sue capacità sull'azienda, che potrà o meno avere caratteristiche fisiche « tipiche », ma che, comunque, sulla base della teoria della ordinarietà, dovrà essere stimata per la ordinaria sua suscettività ad essere gestita. L'ordinarietà costituisce quindi la sintesi tra l'attualità e la potenzialità di un'azienda nei confronti della gestione, di un prodotto nei confronti del sistema produttivo, di un bene economico diretto nei confronti della produttività dispiegabile, di un bene indiretto nei confronti del modo nel quale può essere trasformato. Memori dell'insegnamento del Fisher, secondo il quale « in economia il rapporto causale non è dal presente verso il futuro ma viceversa », si può concludere che la suscettività è un modo di essere dell'attualità. Dalla ipotizzata distribuzione gaussiana dei gradi di capacità ed attitudini economiche degli operatori dovrebbe conseguire nello stesso mercato una distribuzione analoga degli effetti delle attività economiche.

In merito, la curva paretiana dei redditi<sup>5</sup> è dimostrativa della sostanziale validità dell'ipotesi assunta: nel contempo, indagini condotte sui prezzi di mercato o di uso di beni economici in specifici e limitati mercati e sui costi di produzione e di costruzione in ambiti territoriali definiti confermano sovente la distribuzione gaussiana dei dati storici.

Dalla teoria dell'ordinarietà consegue pertanto anche l'oggettività del giudizio di stima: se infatti, per la distribuzione binomiale dei prezzi, in un determinato mercato il prezzo medio aritmetico coincide con il prezzo più frequente, nulla vieta di concludere che, permanendo le condizioni, uno ed uno solo sarà il più probabile prezzo prevedibile per un bene economico nel medesimo mercato. Il più probabile valore di mercato, di costo, di trasformazione, complementare o di surrogazione di un bene coinciderà pertanto con il valore medio aritmetico di tutti i probabili valori, in quanto che, se si è verificata la distribuzione gaussiana dei prezzi, è ipotizzabile un'analogia distribuzione dei probabili valori. Tendendo pertanto la stima a determinare l'unico « più probabile » valore, pur se nell'intervallo di valori consentito dalla natura probabilistica dell'economia, ne consegue l'oggettività del giudizio di stima.

Un nuovo aspetto della ordinarietà deve però essere opportunamente approfondito in relazione all'incidenza che sulla società contemporanea e sulla sua vita economica va opportunamente assumendo la politica di programmazione, anche in regimi ad economia di mercato. Questo aspetto conduce ad esaminare i rapporti tra la ordinarietà e le indicazioni della programmazione, sino, al limite, all'analisi della possibile coincidenza tra ordinarietà e « legalità ». L'economia urbana offre interessanti esempi, considerando che nell'attività edilizia la trasformazione ordinaria di una area urbana dovrà sempre più tendere a coincidere con la trasformazione legalmente consentita dalle norme urbanistiche vigenti nell'auspicabile acquisizione di una coscienza urbanistica. Per effetto della legge sulla « riforma della casa », la « redditività ordinaria » delle unità insediative in determinate zone di intervento sempre più frequentemente coinciderà con il prezzo d'uso legalmente definito come una prestabilita percentuale sul costo di produzione. Nell'economia edilizia il « profitto ordinario » dell'imprenditore costruttore è definito negli appalti per realizzazioni di opere pubbliche dagli stessi capitolati: nell'economia territoriale l'alternativa tra una attuale destinazione agricola di un appezzamento di terreno e la sua suscettività a diversa destinazione urbana può essere in senso estimativo risolta dall'analisi urbanistica sulle prospettive

<sup>5</sup> V. Pareto, *Corso di economia politica*, Torino, 1953, vol. 2, pagg. 346-347.



di espansione dell'insediamento che, a prescindere anche dalla « legale » e contingente normativa vigente, può determinare l'ordinarietà dell'utilizzazione futura del bene, in base al concetto della pianificazione « aperta » che costantemente e dinamicamente dovrebbe precedere i continui movimenti delle localizzazioni. Questa ultima considerazione significa in pratica che la tradizionale distinzione tra « aree fabbricabili » e « fondi rustici », con la quale si definivano le caratteristiche economiche di appezzamenti di terreno, oggi ammette un'ulteriore distinzione intermedia determinata dalla suscettività eventuale di un terreno sito in comprensorio agricolo ad essere urbanizzato nel prossimo futuro. Né d'altronde il rapporto tra l'ordinarietà e la generica politica di intervento dello Stato (o le specifiche indicazioni della politica di piano) è limitato alle sole esperienze di economia urbana: basta all'uopo considerare il caso di conduzione mezzadrile attuale di una azienda agraria nei confronti degli indirizzi della politica agraria, tendenti a limitare i contratti mezzadrili, per prendere atto che tale tipo di conduzione non sarà di certo, nel prossimo futuro, quello ordinario o più frequente.

Non sarà quindi quella « ordinaria » l'utilizzazione più vantaggiosa (*best and best use*, secondo l'espressione della letteratura nord-americana)<sup>6</sup> attraverso la quale si dovrà stimare un bene economico, ma la destinazione d'uso imposta dalla programmazione economica e dalla pianificazione territoriale.

In definitiva può concludersi che, nel prossimo futuro, l'operatore economico più frequente, e cioè ordinario, sarà proprio quello che seguirà nella sua attività economica le indicazioni della politica di piano.

<sup>6</sup> W. G. Murray, *Farm Appraisal and Valuation*, Iowa State University Press, Ames, 1965, pag. 180.

## La metodologia estimativa

### 4.1. Significato e strumenti della metodologia estimativa

La metodologia estimativa, intesa come l'insieme delle norme, delle tecniche e dei procedimenti attraverso i quali deve formularsi il giudizio di stima, rappresenta nel contempo la necessaria motivazione di ogni valore stimato.

Tenendo presente che « il primo compito della moderna scienza economica è di descrivere, analizzare, trovare correlazioni »<sup>1</sup>, in analogia può ritenersi la metodologia estimativa come lo strumento idoneo non solo a formulare un giudizio ma anche a trovare le correlazioni tra cause ed effetti economici, ad analizzare i dati che determinano il risultato e, quindi, a motivare logicamente il valore stimato.

La comparazione tra circostanze storiche già verificatesi e quelle attuali rappresenta la base della metodologia estimativa. La motivazione logica del giudizio di stima come probabile conseguenza di cause conosciute offerte dall'esperienza si basa infatti sulla comparazione, con un processo induttivo.

Prescindendo dalle superate definizioni di metodi « empirici » o « razionali », si può concludere quindi che il metodo estimativo è unico ed è basato sulla comparazione<sup>2</sup>. I procedimenti di stima, che dall'unico metodo logicamente conseguono, possono essere distinti in « diretti » o sintetici ed « indiretti » o analitici.

<sup>1</sup> P. A. Samuelson, *Economia*, Torino, 1965, pag. 5.

<sup>2</sup> N. Famularo, *Teoria e pratica delle stime*, Torino, 1969, pagg. 49-50.