



l'opinione

di Daniele Tirelli

Meglio un sano “non so”, che finte certezze statistiche

Come conseguenza dell'incremento dell'aliquota ordinaria (dal 20 al 21%), già nel mese di settembre l'inflazione sarebbe salita del 7% (secondo i titoli più sensazionalisti, cioè quelli più facilmente memorizzati dalla pubblica opinione). Secondo l'Istat l'aumento rispetto ad agosto è stato invece pari a +0,1%. Ignorando le più elementari nozioni di economia, sono in moltissimi a sostenere che i “cattivi” (ossia i commercianti e i capitalisti più in generale) con il pretesto dell'Iva aumentano i prezzi in modo ingiustificato. Le “vittime” (i consumatori) subiscono il sopruso. L'economia insegna che i prezzi non sono né giusti né ingiusti e soprattutto che non dipendono dall'onestà di chi vende. Aumentare del 7% il prezzo di beni a domanda elastica significa perdere quattrini poiché la domanda decresce più che proporzionalmente all'aumento del prezzo al dettaglio o al consumo. Nei mesi precedenti a settembre un mio vecchio professore di Fisica, Sergio Focardi, e Andrea Rossi (ingegnere) avevano annunciato, a Bologna, di produrre energia da una fusione nucleare “fredda”,

combinando semplicemente nichel e idrogeno. Apriti cielo! La reazione del mondo scientifico è stata un corale: “prove! prove! prove!”. La fisica è una cosa seria. Nel marketing e nelle scienze sociali ogni affermazione è lecita e le percentuali portate a prova o sostegno non passano un vaglio critico.

La rappresentatività (sic) della statistica

Partiamo dal massimo degrado della statistica: i frequentissimi sondaggi sulle intenzioni di voto. Dopo diverse migliaia di rifiuti si vagliano 1.000 individui disposti a svelare le loro preferenze. Orbene, in Italia ci sono 110 province e a Napoli, Roma, Milano, Torino spettano 200 casi, per cui ne restano 800 per le altre 106. Da Isernia e da Ogliastro risponderà quindi 1 individuo. Considerando poi che più del 40% di elettori dichiara di astenersi o di essere indeciso, la matematica ci dice che per certi partiti con lo 0,5-1% di adesioni gli intervistati si riducono a 4-7 persone. Il vero problema però è il calcolo degli scostamenti dello 0,1% da una settimana all'altra, poiché implicitamente si parla di ‘una’ persona che ha cambiato idea (ammesso che il campione resti identico) o più probabilmente di uno 0,6% di individui: una percentuale ben curiosa! Vi chiedo: di che cosa stiamo parlando?

Un altro campo del folklore statistico sono i commenti alla Borsa. Si sente dire che una determinata piazza ha bruciato centinaia di miliardi quando si registra

un calo di 3-4 punti percentuali, ma non che li crea quando aumenta in una percentuale equivalente. L'aspetto più curioso è come vengono spiegate le oscillazioni giornaliere dei titoli. Studi accurati hanno dimostrato la natura casuale di queste variazioni e Benoit Mandelbrot ne ha scoperto la natura frattale: la loro irregolarità resta identica nell'arco dei minuti, delle ore, dei giorni e delle settimane. Ebbene, ci sono esperti che spiegano alla chiusura perché sono calate le Generali o c'è stato un balzo delle Fiat fornendo motivazioni psicologiche e dati quantitativi che durano lo spazio di una notte. Un mare di chiacchiere equivalenti a quelle di un radiocronista che commentasse le uscite dei numeri della roulette in un casinò.

Per aumentare i prezzi dei beni non elastici non ci deve essere per forza la scusa dell'Iva: chi vende e/ commerciale l'avrebbe già fatto. Chi pensa che a determinare i prezzi siano i “capitalisti”, e non invece i consumatori (ossia la domanda), ha un concetto dell'inflazione ridicolo, e si appoggia su rottami di teorie marxiane mai studiate e assorbite come i bambini imparano a memoria filastrocche e nenie. Per di più sappiamo che i prodotti identici a se stessi nel tempo sono molto pochi. Abiti, computer, vacanze al mare, gioielli, articoli sportivi, cambiano da un anno all'altro per via della moda o dell'innovazione tecnologica. Che senso ha confrontare i loro prezzi e trarne delle deduzioni generali? A voi la risposta. ■

Ci vorrebbe l'umiltà di altri tempi

Una delle differenze positive della generazione di mio padre rispetto alla mia era l'umiltà di ammettere “non lo so, non ho studiato abbastanza” quando ci si trovava nelle condizioni di non poter rispondere a determinate questioni. Lo pseudo-quantitativismo odierno alla base di ogni ragionamento induce la falsa sicurezza con cui si parla di politica e di mercato, di sport e di finanza: sopprime i vantaggi del dubbio e della verifica indispensabili a ogni impresa che voglia evitare i costi indotti dai luoghi comuni.