

519 | In questo numero

«La scomparsa del *valore* dal dibattito economico nasconde quello che dovrebbe essere vivo, pubblico e attivamente discusso. Se l'ipotesi secondo cui "il valore è nell'occhio di chi guarda" non viene contestata, alcune attività saranno ritenute creatrici di valore e altre no, semplicemente perché qualcuno – di solito per un interesse personale – lo afferma, magari in modo più convincente di altri. Le attività possono saltare da un lato del confine della produzione all'altro con un click del mouse senza che nessuno se ne accorga. Se banchieri, agenti immobiliari e allibratori affermano di creare valore piuttosto che estrarlo, la scienza economica moderna non offre basi su cui contestarli, anche se il pubblico potrebbe guardare le loro affermazioni con scetticismo. Chi può contraddire Lloyd Blankfein quando dichiara che i dipendenti di Goldman Sachs sono fra i più produttivi al mondo? O quando le case farmaceutiche sostengono che il prezzo esorbitante di uno dei loro farmaci è giustificato dal valore che esso produce? I funzionari di governo possono essere convinti (o "catturati") da storie sulla produzione di ricchezza, come è stato recentemente evidenziato dall'approvazione da parte del governo degli Stati Uniti di un trattamento farmacologico per la leucemia del costo di mezzo milione di dollari, usando esattamente il modello di "prezzo basato sul valore" promosso dall'industria, anche se i

contribuenti hanno pagato 200 milioni di dollari per favorirne la scoperta». Gli argomenti presentati dall'economista Mariana Mazzucato nel suo ultimo libro appena pubblicato da Laterza (*Il valore di tutto*) non possono non far riflettere chi lavora in ambito sanitario. Il mantra della value-based medicine approfitta di una vera o presunta crisi della medicina delle prove per farsi spazio in un contesto disorientato, assai più ricco di un tempo ma non a beneficio dei servizi sanitari (dove esistono) e dei cittadini.

Quello di *valore* è un concetto astratto, esemplarmente soggettivo e soggetto ad ogni tipo di strumentalizzazione. Un esempio? Quello che accomuna la quasi totalità delle startup biotecnologiche, nel tentativo di migliorare il loro valore di mercato, è il tentativo di sviluppare molecole e collaborare con (o farsi acquisire da) industrie farmaceutiche. Una piccola realtà inglese ha trovato una scorciatoia per triplicare il prezzo delle sue azioni. Domenica, l'account Twitter della HemoGenyx Pharmaceuticals ha twittato: «Un serio passo avanti in laboratorio». Lunedì mattina, il prezzo delle azioni di HemoGenyx ha subito raddoppiato, chiudendo la giornata di oltre il 180%. Poco importa se al contenuto del messaggio corrispondeva un reale *valore*.

Tutto questo, in questo numero, non c'è. Ma valeva comunque la pena raccontarlo, a beneficio dei nostri lettori.

In questi numeri

a cura di Cristina Da Rold (freelance health & data journalist)

