

UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

**DIPARTIMENTO DI ECONOMIA INTERNAZIONALE
DELLE ISTITUZIONI E DELLO SVILUPPO**

Carlo Beretta

**Caratterizzazione di un'economia con più agenti
Parte IV**

N. 0806



ISBN 978-88-343-1810-2



9 788834 318102

V&P

UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

**DIPARTIMENTO DI ECONOMIA INTERNAZIONALE
DELLE ISTITUZIONI E DELLO SVILUPPO**

Carlo Beretta

**Caratterizzazione di un'economia con più agenti
Parte IV**

N. 0806

V&P

Comitato scientifico

Prof. Carlo Beretta

Prof. Angelo Caloia

Prof. Alberto Quadrio Curzio

I Quaderni del Dipartimento di Economia internazionale delle istituzioni e dello sviluppo possono essere richiesti alla Segreteria (Tel. 02/7234.3788, Fax 02/7234.3789 - E-mail: segreteria.diseis@unicatt.it).
www.unicatt.it/dipartimenti/diseis

Università Cattolica del Sacro Cuore, Via Necchi 5, 20123 Milano

www.vitaepensiero.it

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633.

Le riproduzioni effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da AIDRO, Corso di Porta Romana n. 108, 20122 Milano, e-mail: segreteria@aidro.org e sito web www.aidro.org

© 2008 Carlo Beretta

ISBN 978-88-343-1810-2

Carlo Beretta

Caratterizzazione di un'economia con più agenti:¹
Parte IV

2.4 - Effetti dello scambio di beni e di fattori di produzione	p. 5
2.5 - La separazione tra imprese e famiglie	p. 23
Elenco Quaderni Diseis	p. 45

¹ Trattandosi di una prima stesura di appunti destinati a studenti, correzioni, suggerimenti e commenti sono particolarmente desiderati. Questo lavoro è stato realizzato nell'ambito dei progetti di ricerca che fanno capo al Dipartimento di Economia Internazionale, delle Istituzioni e dello Sviluppo dell'Università Cattolica del Sacro Cuore.

2.4 - Effetti dello scambio di beni e di fattori di produzione

Nel par. 2.3 di questo capitolo, si sono viste le possibilità e le opportunità che si aprono quando, partendo dalle posizioni di equilibrio autarchico, i due agenti cominciano a scambiare tra di loro. Se si riducessero a far questo, però, rinuncerebbero a realizzare gran parte dei possibili guadagni di efficienza.

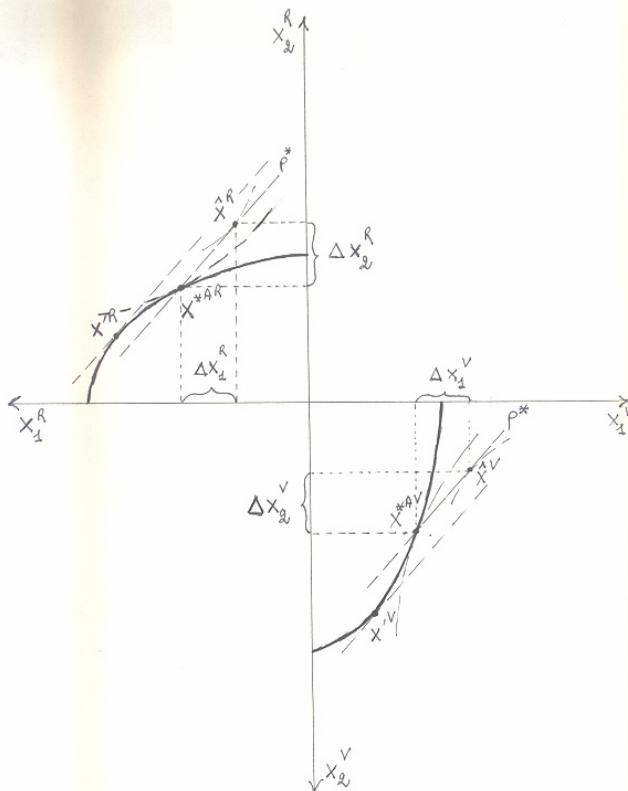


Fig. 6-2

Nella fig. 6-2, nel quarto quadrante viene riportato l'insieme dei panieri di beni raggiungibili per Robinson, partendo dalla propria dotazione iniziale e date le conoscenze tecnico-scientifiche di cui è

dotato, nel secondo quadrante quello di Venerdì, e le rispettive allocazioni di equilibrio autarchico. Sempre supponendo che mantengano inalterate le proprie decisioni di produzione, sia poi p^* il vettore dei prezzi di equilibrio di concorrenza perfetta.

Scambiando ai prezzi di equilibrio di concorrenza perfetta, essi sono in grado di raggiungere l'allocazione $x^{\wedge} = (x^{\wedge R}; x^{\wedge V})$. Naturalmente, la quantità di bene 1 che Robinson deve cedere, Δx_1^R , deve essere pari a quella che Venerdì deve ricevere, ossia $\Delta x_1^V = -\Delta x_1^R$, e viceversa per il bene 2.

La situazione più semplice è quella in cui le decisioni prese, tanto di produzione, quanto di consumo, non incidono sulla posizione da cui parte l'individuo all'inizio di ciascun periodo, così che questa rimane inalterata nel tempo. In un certo senso, i fattori fissi sono dati e la loro allocazione non viene modificata; tanto i beni, quanto i fattori variabili impiegati nella produzione sono non durevoli, esauriscono i loro effetti nel periodo in corso e si riparte avendo sempre la stessa dotazione iniziale.

Se ciascuno dei due può osservare e verificare ciò che riceve, ovviamente sapendo ciò che dà, i costi di transazione, almeno quando i beni scambiati sono non durevoli, possono essere considerati trascurabili. Sono costi che certamente devono essere sostenuti nel periodo iniziale per raggiungere un accordo e generare reciproco affidamento nel suo rispetto, ma una volta raggiunto l'accordo, se nulla cambia nel sistema,² ossia se si ritrovano a scambiare partendo sempre dalle stesse condizioni,³ non v'è ragione per cui debbano ricercare ed arrivare ad un accordo diverso. I costi di transazione sono quindi sostenuti una volta per tutte, quindi possono essere "ammortizzati" sulla successione di transazioni future e diventano tanto più irrilevanti quanto maggiore è il numero di periodi in cui si trovano ad interagire.

Potrebbero fare contratti più complessi. Ad esempio, potrebbero impegnarsi a scambiare in ogni periodo futuro una certa quantità di bene 1 contro una data quantità di bene 2.⁴ Ma contratti di questo

² Per ipotesi non vi è accumulazione e non cambia l'insieme delle conoscenze tecnico-scientifiche di cui ciascuno è dotato.

³ È per questa ragione che si suppone che i beni scambiati siano non durevoli. Se si scambiassero anche beni durevoli, la posizione da cui partono nel periodo successivo non sarebbe uguale a quella esistente nel periodo iniziale.

⁴ Formalmente, questo è quello che si fa quando si scambiano dei beni durevoli. Ma mentre lo scambio di beni non durevoli esaurisce i propri effetti

tipo non avrebbero vantaggi rispetto a quello semplice sopra esaminato.

In un'economia con due soli agenti, l'ipotesi suona molto *osé*, ma se ciascuno dei due prende effettivamente i prezzi come dati⁵ ed è razionale, non può continuare a produrre ciò che era ottimale per il caso di autarchia. Ai prezzi p^{*} , i saggi marginali di sostituzione nel consumo tra i due beni sono eguali per i due individui, ma differiscono dai rispettivi saggi marginali di trasformazione.

Nella fig. 6-2, questo è illustrato dal fatto che le rette di bilancio passanti per l'allocazione autarchica intersecano le rispettive curve di trasformazione. A quei prezzi, per massimizzare i propri profitti, Robinson dovrebbe produrre in modo da raggiungere x^R e Venerdì x^V .

Se si comportassero in questo modo, sarebbero molto miopi ed incauti. Devono tener conto del fatto che, se cambiano le proprie decisioni di produzione, l'economia si troverebbe in un'allocazione diversa da quella associata ai panieri di equilibrio autarchico, e dunque i prezzi di equilibrio che verrebbero raggiunti sarebbero diversi da p^{*} . Il comportamento che era ottimale ai prezzi p^{*} non lo è più ai nuovi prezzi di equilibrio. In un certo senso, normalmente si pentiranno di aver fatto quello che hanno fatto, vorrebbero aver fatto qualcosa di diverso. Ma non solo possono non essere più in grado di fare quello che, *ex post*, considerano ottimale, anche riuscire a farlo, non risolverebbe il loro problema.

Questo fatto mette in luce un problema importante. I prezzi correnti, in realtà, la divergenza tra essi ed i saggi marginali di trasformazione, mentre mettono in luce l'esistenza di inefficienza non sono indicatori su cui basare decisioni di riallocazione, specie se questi sono irreversibili. Per decidere queste riallocazioni, gli agenti devono essere in grado di prevedere quali effetti essi avranno sui prezzi futuri, e basare su questi prezzi futuri, che incorporano gli effetti delle loro decisioni di produzioni, le proprie decisioni.

nell'ambito di ciascun periodo, quello di beni durevoli incide irreversibilmente sull'insieme delle possibilità di produzione e di consumo, oltre al fatto che, in un contratto a prestazioni ripetute, ciascuna delle parti può "rimangiarsi" la parola data, questo non può essere fatto quando il bene durevole sia stato trasferito.

⁵ Come presumibilmente farebbero se vi fossero molti Robinson perfettamente identici e molti Venerdì, pure essi perfettamente identici.

Se vi è sufficiente convessità, si può dimostrare che esiste un nuovo insieme di prezzi di equilibrio, p^{**} e una nuova allocazione alla produzione e al consumo che porta entrambi a una posizione, questa volta di equilibrio nel senso che verrà precisato tra breve, che ciascuno preferisce a quella ottimale in autarchia. Ciò che serve agli agenti è conoscere p^{**} ; ma mentre si sa che esiste un vettore dei prezzi con le caratteristiche richieste, supporre che gli agenti dispongano delle informazioni che sarebbero necessarie per calcolarlo, anche supponendo che vi sia unicità del nuovo equilibrio, soprattutto che degli agenti che accettano i prezzi come dati, dispongano di queste informazioni e che siano in grado di manipolarle così da arrivare a determinare questi prezzi di equilibrio, è un'ipotesi forse spropositatamente forte.⁶

La tecnica solitamente usata per illustrare questo risultato è quella introdotta da Meade.⁷ Partendo dalla fig. 18 del Cap. 1, si costruisce (vedi fig. 7-2, riferita al solo Robinson) una sorta di curva prezzo-consumo per ciascuno dei due agenti.

Per individuare un punto di questa curva, preso un qualunque insieme di prezzi, si determina il punto appartenente all'insieme dei panieri di beni raggiungibili che sta sulla più alta retta di isovalore; questa retta di isovalore determina la retta di bilancio per l'agente in questione, a quei prezzi; si individua poi il paniere di beni che sta sulla curva di indifferenza tangente a questa retta di bilancio. La differenza tra il paniere che si decide di raggiungere attraverso la produzione e quello che si desidera consumare indica quanto di ciascun bene si vuole vendere a, o acquistare da, l'altro agente. Queste decisioni di acquisto e vendita determinano un punto della curva di domanda-offerta reciproca.

La curva in questione viene ottenuta unendo tutti i punti di tangenza ottenuti ripetendo l'operazione per ogni insieme di prezzi relativi. Dalla curva prezzo-consumo si ricava poi la corrispondente curva di domanda-offerta reciproca. Quest'ultima è disegnata nei quadranti uno e tre; essa deve passare per l'origine, e in questo punto l'inclinazione della tangente alla curva stessa è data dal rapporto dei prezzi di equilibrio autarchico.

⁶ Tranne forse per chi ha una ferma fede nelle aspettative razionali.

⁷ Il riferimento canonico è a Meade (1952) (1955). Per presentazioni più moderne, i riferimenti classici sono Chipman (1965-6), Dixit - Norman (1980), Woodland (1982), Bhagwati - Panagariya - Srinivasan (1998).

quisto associate alle differenze tra ciò che si decide di produrre e ciò che si desidera consumare siano esattamente simmetriche.⁸

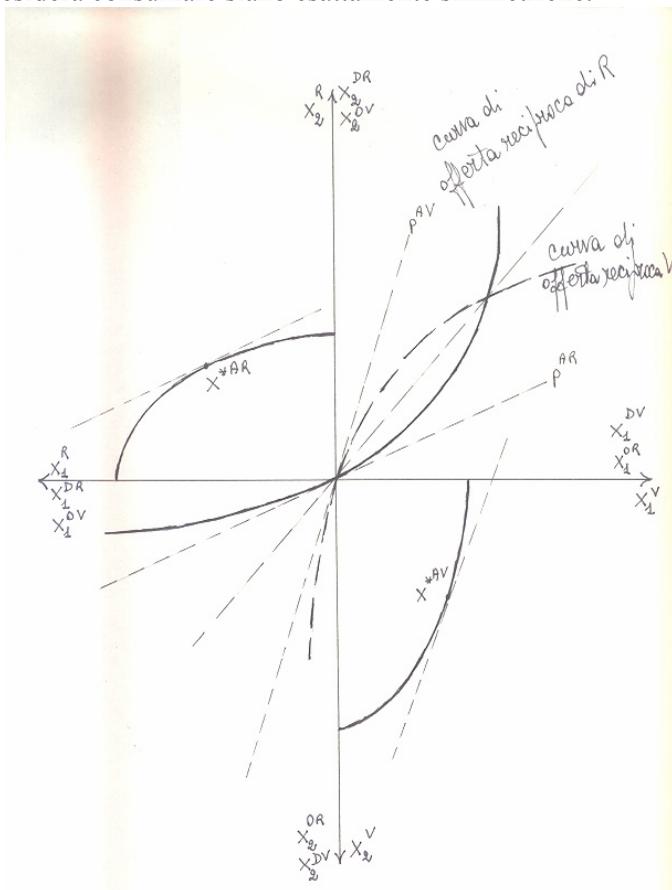


Fig. 8-2

Nonostante l'equilibrio in queste condizioni domini nel senso di Pareto l'allocazione di autarchia, non è possibile essere sicuri che

⁸ Chi ha già qualche nozione in materia vedrà subito le somiglianze tra questo schema e quello impiegato nella teoria del commercio internazionale. Basta cambiare il modo in cui vengono visti gli agenti; al posto di Robinson e Venerdi, basta mettere il paese A ed il paese B. Nel leggere le pagine che seguono, si cerchi di vedere quali costruzioni si applichino indifferentemente ai due casi, e quali invece devono essere qualificati a seconda della natura degli agenti in esame.

domini anche l'equilibrio che si sarebbe raggiunto attraverso lo scambio partendo dall'allocazione di autarchia; sicuramente almeno uno dei due agenti deve stare meglio⁹ ma può accadere che l'altro, che sicuramente sta meglio che in autarchia, stia però peggio di come starebbe nell'equilibrio che si sarebbe raggiunto se entrambi avessero continuato a produrre ciò che era ottimale in autarchia.

Ci si può chiedere perché l'individuo che vede peggiorare la propria situazione modifichi le proprie decisioni di produzione rispetto a quelle di autarchia. Questo sembra il caso tipico in cui controllare quanto ci si apre allo scambio, aprirsi "a sufficienza ma non troppo" sembra preferibile ad aprirsi del tutto.

Se vi sono solo due agenti, di fatto, ciascuno dei due ha "potere di mercato" e può sfruttare questo potere per influenzare la determinazione delle ragioni di scambio ed il contenuto dello scambio stesso. Ma permettere a uno dei due di comportarsi in maniera strategica richiede che si permetta anche all'altro di farlo. Ad esempio, se chi vedrebbe peggiorare la propria situazione decidesse di restare fermo alla produzione ottimale in condizioni di autarchia, non è detto che l'altro lo seguirebbe su questa via e soprattutto non è detto che l'altro accetterebbe di scambiare ai prezzi di equilibrio di perfetta concorrenza.

In generale, esiste un equilibrio di Nash, ove le variabili strategiche sono i prezzi relativi a cui ciascuno offre di scambiare con l'altro, che è però inefficiente nel senso di Pareto.¹⁰ Esistono quindi degli accordi di scambio che permetterebbero di raggiungere una situazione in cui entrambi stanno meglio che nell'equilibrio di Nash ma nessuno tra questi domina nel senso di Pareto quello di concorrenza perfetta.

Per raggiungere un accordo di questo tipo, chi è avvantaggiato nell'equilibrio di concorrenza perfetta deve rinunciare ad appropriarsi di una parte dei guadagni di efficienza che altrimenti finirebbero a lui, ed inoltre, l'accordo non è sorretto da prezzi che, presi come dati, ren-

⁹ Si realizzano maggiori guadagni di efficienza, tanto grandi che colui che sta meglio potrebbe "compensare", con adeguati trasferimenti, chi eventualmente starebbe peggio.

¹⁰ Ma non necessariamente dominato dall'equilibrio di concorrenza perfetta raggiunto da produzioni di equilibrio autarchico. Questi aspetti sono solitamente studiati nella teoria del commercio internazionale come determinazione dei dazi e sussidi ottimi. Si vedano McMillan (1986) e Dixit (1987).

derebbero ottimale comportarsi come l'accordo richiede. Vi saranno quindi costi nel raggiungere l'accordo e costi nel generare l'affidabilità che lo sorregge. Sia il fatto che un accordo di questo tipo venga raggiunto, sia l'entità di costi che verranno sopportati ed il tipo di accordo che emergerà non è determinabile *ex ante*. Questo è un tipico esempio di situazione in cui un atteggiamento "cooperativo" è almeno astrattamente desiderabile per entrambe le parti, e delle difficoltà che si devono affrontare per tradurlo in concreto.¹¹

Ogni potere di mercato scompare però in economie composte da molti agenti,¹² quando ci si avvicina alle condizioni di concorrenza perfetta. In concorrenza perfetta modificare le decisioni di produzione è il meglio che l'individuo che vede peggiorare le proprie condizioni può fare; se non le modificasse, starebbe ancora peggio perché i prezzi a cui può scambiare cambierebbero lo stesso.

V'è un caso particolare di bene scambiato che merita di essere evidenziato: uno dei due agenti potrebbe decidere di cedere lavoro in cambio di beni. Di per sé, questa è una decisione che non provoca effetti irreversibili; semplicemente si rinuncia a produrre direttamente una parte dei beni che si vogliono consumare per ottenerli come "salario" per il lavoro venduto. Quel che è importante, però, è la spiegazione, sono le ragioni di un simile comportamento e su queste si ritornerà più avanti in un contesto più generale.¹³

L'ipotesi che le decisioni prese in un periodo esauriscano i loro effetti interamente in quel periodo è però molto restrittiva. Vi sono beni, anche di consumo, durevoli. Anche senza scambiare beni durevoli, vi sono fattori fissi di produzione. Le decisioni di produzione potrebbero consistere proprio nel modificare la quantità dei vari fattori fissi di cui ci si dota,¹⁴ oltre che la loro allocazione tra la produzione

¹¹ Ed è anche un caso in cui avere due agenti, ciascuno dei quali ha il pieno controllo del proprio comportamento, o avere due paesi, con un controllo molto più limitato sul comportamento dei propri cittadini e delle proprie imprese, fa grande differenza.

¹² Fareste differenza tra il caso in cui molti agenti sta per molti paesi, ciascuno magari composto da molti agenti eterogenei, o per due soli grandi paesi composti magari da molti individui, consumatori ed imprese, eterogenei?

¹³ Siete in grado, a questo punto, di fare delle ipotesi su quali possano essere queste ragioni e quale rilevanza possono avere?

¹⁴ Anche i fattori fissi possono essere dei beni producibili. Di fatto, in generale, oltre ai beni di consumo, si possono produrre anche beni d'investimento.

dei vari beni. Questo fatto ha diversi effetti.

In primo luogo, una volta raggiunta la posizione ottima di autarchia, non è detto che, nel periodo successivo, l'insieme dei panieri di beni raggiungibile sia uguale a quello associato alla dotazione iniziale, anzi normalmente sarà diverso proprio per l'irreversibilità di alcune scelte. Se si rimane al caso dell'autarchia, questo significa solo che, nel prendere le proprie decisioni, ciascuno deve tener conto degli effetti eventuali che queste avranno sulle proprie possibilità di azione e sul proprio stato nei periodi futuri. Per quanto riguarda questo aspetto, si noti, però, tutte le variabili e tutte le informazioni ad esse relative sono possedute e controllate dall'agente in questione. Vi possono essere problemi nel calcolare il comportamento ottimo, un problema che diventa notevolmente più complesso nel contesto intertemporale, magari possono sorgere problemi di coerenza intertemporale, ma sono problemi molto diversi da quelli a cui si farà cenno immediatamente.

In secondo luogo, e questo è l'aspetto più importante nel contesto in esame, questo fenomeno si presenta anche quando si modificano le decisioni di produzione in vista delle possibilità di scambio. L'irreversibilità, come nel caso di autarchia, vincola anche per il futuro. Vi sono due aspetti da tener presente.

Se l'economia è composta da due soli agenti, i costi di transazione diventano molto più rilevanti. Cambiando irreversibilmente l'allocatione dei fattori si rinuncia ad assicurarsi di poter comunque raggiungere il livello di benessere realizzabile in autarchia, ci si rende più dipendenti dagli scambi, soprattutto dall'effettiva realizzazione degli scambi futuri.

Da un lato, ovviamente, si possono usare contratti più complicati di quelli di semplice compravendita di beni presenti contro beni presenti. Ma in questo caso, i costi per assicurare l'affidabilità del rispetto dei termini contrattuali aumentano. Il problema è che non si può escludere che diventi possibile e conveniente per almeno una delle parti ricontrattare le condizioni di scambio una volta che la riallocazione sia avvenuta, e può accadere che l'altra parte non possa fare a meno, se è razionale, di accettare la ricontrattazione, anche se questa avviene a proprio danno. Per evitare di trovarsi in una situazione di questo tipo, occorrerebbe almeno essere in grado di osservare e verificare che anche l'altra parte proceda alla riallocazione implicitamente richiesta dagli accordi di scambio, ma si tratta qui di osservare e verificare ciò che accade nella sfera di autonomia dell'altro e la difficoltà

di ottenere questa informazione è molto maggiore di quella che riguarda ciò che accade nella propria sfera.

D'altro lato, anche quando c'è tutta l'osservabilità, verificabilità e affidabilità desiderabile, investire nella contrattazione sui termini di scambio, cercare di influenzare a proprio favore questi termini, diventa più importante, perché incide sul livello di realizzazione dei propri obiettivi in tutti i periodi futuri. Questo fa sì che si sia disposti a sopportare maggiori costi di transazione, soprattutto di contrattazione, anche per assicurarsi contro l'incertezza sulla misura in cui si sarà in grado di appropriarsi dei possibili guadagni di efficienza, dal momento che questi guadagni non sono più riferiti a un singolo periodo, ma a tutta la successione di periodi futuri. È il valore attuale per ciascuna delle parti di questo flusso di guadagni attesi che deve essere confrontato con l'ammontare dei costi che essa deve sostenere. È in queste condizioni che si apprezza particolarmente la possibilità di instaurare una relazione potenzialmente duratura in grado di generare reciproca affidabilità e far materializzare i potenziali guadagni di efficienza.

Costi di contrattazione e la necessità di concedere a, e ottenere da, la controparte affidabilità scompaiono se si adotta l'ipotesi di concorrenza perfetta. Permane però una differenza essenziale rispetto al caso di assenza di decisioni con effetti irreversibili. In quel caso, bastava che funzionassero i mercati dei beni presenti nel periodo di riferimento e l'equilibrio poteva eventualmente essere cercato col meccanismo dei tentativi ed errori. Nella nuova situazione, occorre che il sistema sia dotato di tutti i mercati futuri rilevanti e per di più, il meccanismo dei tentativi ed errori non è più utilizzabile; ogni tentativo modifica in maniera permanente l'economia, così che i dati da esso rivelati in ciascuno stadio del processo non dicono più niente sul futuro. D'altra parte, solo conoscendo i prezzi di equilibrio dei beni presenti e soprattutto di quelli futuri ciascuno può prendere anche le decisioni irreversibili in maniera ottimale.

Si sa però che, nelle economie effettivamente esistenti, sono assai pochi i mercati futuri effettivamente operanti, e questi non sono necessariamente di perfetta concorrenza. Anche per i pochi mercati esistenti, non è molto chiara la significatività dei prezzi che essi esprimono, quanto essi siano buoni indicatori dei prezzi che effettivamente prevarranno nel futuro.

Se si rimane nell'ottica della perfetta concorrenza, essenzialmente se sul mercato dei beni prodotti le decisioni di compravendita

devono restare del tutto impersonali, nell'effettuare scelte che vincolano per il futuro, gli agenti devono formarsi aspettative su quali saranno i prezzi futuri, non tanto quelli che prevarranno in un determinato periodo, o periodo per periodo, quanto quelli che "normalmente" prevarranno su un certo arco di tempo. Possono formarsi queste aspettative estrapolando dall'esperienza passata¹⁵ oppure acquisendo tutte le informazioni rilevanti e "calcolando" il o i vettori dei prezzi di equilibrio per l'intera economia.¹⁶ Ma basarsi su aspettative invece che sugli effettivi prezzi di equilibrio significa accettare di trovarsi in una posizione di rischio.

L'alternativa è quella di stipulare dei contratti, sufficientemente completi quanto a determinazione delle quantità scambiate e dei prezzi, che vincolino il comportamento futuro delle controparti. Questo però presuppone che ciascuna di esse goda e sia in grado razionalmente di riconoscere affidabilità alle altre, vuoi come effetto della credibilità acquisita in interazioni precedenti e magari sostenuta dall'esistenza di altre relazioni potenzialmente durature tra gli agenti coinvolti nel contratto, vuoi come riflesso della reputazione goduta da essi e dai costi che dovrebbero sopportare nel caso la perdessero.

La percorribilità della prima alternativa, ossia l'idea di presentarsi sui mercati futuri, quando questi si apriranno e operarvi con interazioni impersonali, in realtà, non è probabilmente disgiunta dalla seconda.

Per operare sui mercati futuri, bisogna essere già ora in grado di realizzare le opportune decisioni di investimento. Questo richiede di disporre già ora di sufficiente "potere d'acquisto", di mezzi finanziari che consentano di effettuare le operazioni di acquisto sui mercati presenti. Molto spesso, il volume di mezzi necessari eccede la ricchezza dell'agente che vuole realizzare queste operazioni, che li deve ottenere o come prestiti o come sottoscrizione del capitale di rischio. Benché il mercato finanziario sia molto più articolato e flessibile di molti mercati reali, tutte queste operazioni avvengono in condizioni di informazione asimmetrica, tra agenti che possiedono informazioni e conoscenze diverse, che presentano problemi di segnalazione e di selezione a cui si è fatto cenno in precedenza e spingono verso una personalizzazione dei rapporti.

¹⁵ Questa procedura va sotto il nome di aspettative adattive.

¹⁶ Questa è ciò che è richiesto dall'approccio delle aspettative razionali.

Questo significa che non tutti gli agenti avranno la stessa possibilità di operare sui mercati futuri e quindi non tutti avranno la stessa possibilità di avere le informazioni necessarie per decidere “razionalmente” di realizzare scelte irreversibili. Quelli dotati di sufficiente reputazione e credibilità sono in condizioni di realizzare decisioni irreversibili sopportando costi di transazione relativamente limitati, e lo faranno, ma altri, che pure sono in posizione di mettere in atto interazioni potenzialmente produttrici di guadagni di efficienza, non le realizzeranno perché non in grado di vincolare credibilmente, sé e gli altri, per il futuro, a costi sufficientemente limitati.

Di più, è probabile che l'insieme degli agenti si stratifichi in un sottoinsieme che è in grado di usare i mercati futuri, perché è razionalmente in grado di sopportare i rischi associati all'incertezza delle condizioni a cui si riuscirà a scambiare o è in grado di trovare controparti e stipulare contratti personalizzati che coprono un orizzonte futuro più o meno lungo, ed un sottoinsieme di agenti che da questi mercati sono esclusi.

I contratti, quali caratteristiche assumono a seconda degli oggetti e delle controparti dello scambio che regolano, come interagiscono tra di loro,¹⁷ in che misura le forme che assumono sono sostituibili o complementari tra di loro, eventualmente, come si passa da una situazione che usa forme contrattuali costose dal punto di vista del raggiungimento dell'accordo che porta alla loro stipulazione, eterogenee in termini di condizioni che caratterizzano l'accordo, a situazioni in cui si usano strutture contrattuali molto semplici, come quelle della compravendita usuale, implicitamente soggiacente l'ipotesi di mercati di perfetta concorrenza, sono uno dei problemi più difficili ed importanti che la teoria non è ancora in grado di analizzare. Ma, in assenza di sviluppi di questo tipo, vi sono fenomeni essenziali per studiare il funzionamento delle economie concrete che non sembra possibile affrontare.

Per indicare alcune delle ragioni di questa affermazione, si ritorni alla possibilità che un agente ceda parte delle risorse contenute nella propria dotazione iniziale ad altri che le utilizzano per la produ-

¹⁷ Quali informazioni rivelano, quando sono osservabili pubblicamente, quali vincoli e quali possibilità di stipulazione di nuovi contratti sorgono dal fatto che uno sia stato stipulato, quali conseguenze ha l'esistenza di più potenziali controparti, che conseguenze ha il mancato rispetto di uno sul rispetto degli altri e come queste interdipendenze possono essere controllate, ad esempio.

zione di beni, eventualmente destinati a loro volta ad essere venduti, magari a colui che ha ceduto parte dei fattori con cui sono stati prodotti.

Vendere risorse, essenzialmente fattori produttivi, invece di impiegarli direttamente per produrre beni, non è necessariamente una decisione irreversibile. Si è accennato in precedenza al caso del lavoro. Il primo problema è quello di individuare le ragioni per cui può essere razionale tenere un comportamento di questo tipo.

Se si resta all'economia di Robinson e Venerdi, una ragione molto semplice è data dalla differenza tra i prodotti marginali delle risorse, ad esempio del lavoro, quando vengono impiegate in maniera ottimale in assenza di scambio di fattori. Questa differenza può avere diverse cause e spiegazioni: tipicamente, possono differire le conoscenze tecnico-scientifiche, il che fa sì che gli insiemi dei processi di produzione ammissibili differiscano da un agente all'altro, a parità di ogni altra condizione, oppure possono essere diverse le dotazioni dei vari fattori, in livello e/o struttura.¹⁸

Per cercare di isolare il ruolo delle varie possibili cause,¹⁹ si supponga dapprima che i due agenti dispongano delle stesse conoscenze, ossia che, in ciascun settore, le funzioni di produzione dei due agenti siano identiche. Si supponga poi che queste funzioni siano concave, ossia che non ci siano rendimenti crescenti e le curve di isoquanto soddisfino la condizione di convessità. È facile dimostrare che l'efficienza nell'allocazione dei fattori tra le due economie richiede che esse impieghino i fattori in modo da eguagliare i saggi marginali di sostituzione tecnica, non solo tra un settore e l'altro, ma anche tra un'economia e l'altra. Quando è possibile scambiarsi i beni prodotti, può non essere necessario scambiarsi anche fattori.²⁰ Ma se le dotazioni delle due economie sono "sufficientemente" diverse, lo scambio dei fattori, oltre che eventualmente dei beni prodotti, diventa indispensabile se si vuole raggiungere l'efficienza.

Ovviamente, ciò che mette in moto gli scambi non è l'idea di

¹⁸ Nel senso che differiscono i rapporti tra la quantità in cui è posseduto un fattore e quella in cui è posseduto un altro.

¹⁹ Una presentazione intuitiva e più accurata e completa degli argomenti toccati qui di seguito si può trovare in Markusen (1995).

²⁰ L'esempio tipico è fornito dalle condizioni in cui vale il teorema sul pareggiamento dei prezzi dei fattori. Su questo punto si vedano Dixit - Norman (1980), Woodland (1982), Bhagwati - Panagariya - Srinivasan (1998)

raggiungere l'efficienza di per sé. Inefficienza, e quindi differenze nei saggi marginali di sostituzione vuol dire che uno degli agenti²¹ è in grado di "pagare" unità addizionali di un fattore più di quanto "renda" l'impiego diretto di quelle unità all'altro agente:²² le ragioni di efficienza mettono in evidenza che il commercio dei fattori consente di ottenere di più, a parità di risorse complessivamente impiegate, e quindi consente, almeno potenzialmente, ad entrambi di raggiungere una posizione strettamente preferita a quella che potrebbero raggiungere in sua assenza.

Se si ignorano i costi di transazione e ci sono rendimenti costanti in tutti i settori, l'efficienza non è in grado di dire alcunché su come la produzione dei vari beni, e quindi l'impiego dei fattori, debba essere ripartito tra i diversi agenti:²³ concentrare la produzione tutta in uno di essi, o ripartirla, in maniera eguale o in qualsiasi altra maniera tra i due è del tutto indifferente; l'unica cosa importante è che i fattori vengano impiegati nelle proporzioni "giuste".

La situazione cambia drasticamente se vi sono rendimenti strettamente decrescenti di scala. Sempre se le funzioni di produzione sono identiche, per l'efficienza, sostenuta dalle possibilità di remunerazione dei fattori di produzione, se vi sono solo due agenti, occorre che ciascuno dei due produca esattamente la metà di quanto viene prodotto di ciascun bene nel complesso, ed impieghi esattamente la metà di quanto è disponibile dei vari fattori.

Se in uno dei due settori vi sono rendimenti crescenti di scala, tutta la produzione del bene prodotto in queste condizioni deve essere concentrata in una delle economie; quale delle due è indeterminato, sempre se le funzioni di produzione sono identiche. E se vi sono più beni caratterizzati da processi di produzione e rendimenti crescenti di scala, la produzione di ciascuno deve essere concentrata nelle mani di un solo agente ma non necessariamente sempre nelle mani dello stesso.²⁴ Determinare a quali prezzi fattori e prodotti verranno scambiati diventa molto difficile. Si può credere nella perfetta concorrenza quando ci sono rendimenti di scala costanti o decrescenti, crederlo in presenza di rendimenti crescenti richiede una fede molto più robusta. Ma il problema più importante è che in queste condizioni un equilibrio

²¹ O delle economie, nel caso di commercio tra paesi.

²² O nell'altra economia.

²³ O le varie economie.

²⁴ A meno che non vi siano esternalità.

di concorrenza perfetta non esiste.²⁵

Quel che è rilevante è il fatto che, escluso forse il caso di rendimenti costanti, ci deve essere trasferimento possibilmente di tutti i fattori²⁶ da un'economia all'altra. D'altro lato, i beni prodotti devono poi essere scambiati tra gli agenti in modo da consentire a ciascuno di realizzare i propri obiettivi.²⁷

Le caratteristiche della tecnologia, dunque, determinano il modo in cui la produzione in ciascun settore, e quindi le risorse impiegate, sarà distribuita tra le varie economie. Questo determina anche quali e quante risorse ciascuna economia è destinata a cedere alle altre. Soprattutto quando si studia il commercio internazionale, è importante sottolineare come, in assenza di mobilità dei fattori, i flussi di scambio sono essenzialmente determinati dai vantaggi comparati nella produzione, ma quando vi è mobilità dei fattori, ciò che è importante non sono solo le differenze nelle produttività relative, i vantaggi comparati del commercio internazionale, ma anche le differenze nelle produttività assolute, i vantaggi assoluti.²⁸

²⁵ Ma nel caso particolare in esame, essenzialmente di assenza di costi fissi richiesta dalla reversibilità delle decisioni, si può far ricorso alla teoria della contendibilità.

²⁶ Almeno di quelli impiegati per produrre il bene caratterizzato da rendimenti crescenti.

²⁷ Le ipotesi fatte sono estremamente drastiche. È improbabile che vi siano sempre rendimenti crescenti o rendimenti decrescenti per ogni scala di produzione, ma la conclusione sulla necessità di trasferire sia fattori sia prodotti da un agente all'altro sembra molto robusta.

²⁸ Ciò può avere importanti conseguenze per le politiche per lo sviluppo dei paesi poveri. Ad eccezione che per i settori dominati da rendimenti decrescenti di scala, o al massimo, da rendimenti costanti, questi paesi dovrebbero naturalmente essere portati a cedere risorse al resto del mondo. Da un lato, senza intervenire con politiche attive sui settori produttivi da sviluppare, il semplice trasferimento di risorse verso di essi è destinato a tradursi in uno spreco di fatiche, ad essere annullato dal funzionamento del mercato. D'altro lato, il deflusso di risorse dovrebbe avere effetti sul saldo della bilancia dei pagamenti di questi paesi. Tolti i movimenti di popolazione, che sfuggono a valutazioni economiche e non compaiono nella bilancia in questione, questi paesi dovrebbero avere un saldo positivo, risultato dell'accumularsi di crediti nei confronti del resto del mondo corrispondenti al valore delle risorse trasferite. Solo se la domanda interna, per consumo ed investimento, supera il valore delle esportazioni di beni e di servizi più di quanto si esporta in termini di

Quel che si può dire cambia abbastanza drasticamente quando si considerano gli effetti dei costi di transazione. Questi riguarderanno sia lo scambio dei beni prodotti, sia quello dei fattori di produzione ma questi ultimi sembrano i più rilevanti per la discussione dell'argomento che si sta trattando e ci si concentrerà essenzialmente su di essi e solo su due aspetti particolari.

Vi sono fattori di cui si può vendere ed acquistare il flusso di servizi che essi generano, senza vendere la fonte del flusso stesso. Il lavoro non è altro che il flusso di servizi generati dal lavoratore; si vende e si compera lavoro, ma non il lavoratore. Nel caso del fattore lavoro, perciò, si vende solo il flusso di servizi, mentre non c'è un mercato per la fonte del flusso.

Vi sono beni in cui è possibile, alternativamente, vendere il flusso di servizi o il bene stesso che li genera. Questo è il caso tipico della terra, che può essere presa o ceduta in affitto, oppure può essere comperata e venduta.

Ma vi sono anche beni che possono solo essere acquistati o venduti, e non c'è un mercato per il flusso di servizi che essi generano.²⁹ In genere, questo è dovuto al fatto che trasferire il controllo dei fattori, di fatto, è trasferire da un agente all'altro non solo il potere di decidere cosa verrà prodotto col loro uso, ma anche come verranno usati, il livello di cura posto nella loro preservazione, di controllo della loro usura.³⁰ Quando non è possibile verificare e vincolare usura e manutenzione di un bene durevole, se si cede solo il suo uso si sa che chi la prende in affitto, ad esempio, avrà l'incentivo ad abusarne a danno del proprietario. Venderne la proprietà mette al riparo da questi pericoli, trasferendo col bene anche l'interesse alla cura del medesimo.

Ciò che è importante è il finanziamento di questi movimenti di fattori e quindi l'affidabilità del pagamento del corrispettivo. Il problema sembra limitato quando oggetto della compravendita è semplicemente il flusso di servizi; questo può essere effettuato col prodotto ottenuto nello stesso periodo attraverso il loro impiego. Sia pure in

risorse, si avrebbe un saldo negativo.

²⁹ Siete in grado di fornire possibili ragioni, di natura bassamente "economica", per spiegare il perché di queste diversità, e quando viene usato il mercato dei servizi o il mercato del bene, quando esistono entrambi?

³⁰ Non è questa la ragione per cui siete così restii a permettere a vostra madre di andare a far comperare al mercato a bordo della vostra Ferrari?

modo approssimativo, si ha scambio di beni presenti contro beni presenti, si utilizzano solo mercati di beni presenti.

Anche quando si deve vendere il fattore e non solo il flusso di servizi da esso generato, se chi compra fattori dispone di abbastanza potere d'acquisto da poterli pagare a pronti o se il fattore che viene ceduto può essere pagato con il prodotto ottenuto in quel periodo, soprattutto se la cessione può essere revocata con bassi costi, non sorgono particolari problemi.

Ma quando il valore della cessione è tale da richiedere che il pagamento sia dilazionato su un numero magari alto di periodi futuri e la cessione è reversibile solo con costi rilevanti, è necessario usare contratti, ed eventualmente mercati, che coinvolgono beni futuri, con i problemi che tutto ciò pone, in particolare quelli non irrilevanti di affidabilità dei pagamenti.

Per illustrare le conseguenze, sia pure in modo molto grezzo, si noti che si perde gran parte dell'indeterminatezza dell'allocazione dei fattori tra i vari agenti. I problemi di affidabilità faranno sì che normalmente non ci sarà un agente che cede una quantità positiva di tutti i fattori all'altro; in generale cederà alcuni fattori e ne acquisterà altri, in modo da raggiungere le proporzioni opportune mantenendo inalterato il valore complessivo delle risorse controllate. Questo da solo basta a rendere molto improbabile che la produzione si concentri nelle mani di un solo agente.³¹

In presenza di rendimenti decrescenti, i fattori dovrebbero defluire dall'agente³² più "ricco" verso la più "povera". Se occorre cedere il bene che produce i servizi, l'economia ricca deve "fidarsi" del fatto che l'economia povera li pagherà in futuro. Altrimenti, il movimento verso l'efficienza avverrà, se avverrà,³³ solo in maniera molto graduale, e ad una velocità decrescente.

Quando ci sono rendimenti crescenti, l'agente³⁴ più "ricco"³⁵ parte in vantaggio: le risorse devono muoversi dall'economia più povera verso quella più ricca. Anche qui ci sono problemi di affidabilità,

³¹ O di pochi, quando ve ne sono più di due, a meno che la distribuzione iniziale della ricchezza sia fortemente disuguale.

³² O dal paese.

³³ Sempre ignorando possibili discontinuità dovute al fatto che i fattori possono non essere "divisibili".

³⁴ O il paese.

³⁵ Di risorse.

in questo caso però non tanto dovute alla solvibilità dell'acquirente, ed è probabile che lo spostamento, se ci sarà, sarà graduale, ma sarà più rapido e soprattutto avverrà ad una velocità sempre crescente perché man mano che le risorse si spostano, la differenza tra quanto può offrire per esse chi le acquisisce e ciò che può trarre da esse chi ha convenienza a cederle, aumenta.

Come ci sono fattori di cui è difficile specificare e verificare il modo in cui vengono usati da chi ne ha il controllo, vi sono beni di cui il controllo non può mai essere completamente ceduto, se non in condizioni molto particolari. Il caso tipico è il lavoro. Chi acquista lavoro può di solito facilmente verificare quanto tempo il lavoratore passa sul posto di lavoro; le operazioni effettivamente compiute, e soprattutto lo sforzo e l'intelligenza che il lavoratore profonde, sono molto più difficilmente osservabili. Con l'eccezione di quello fortemente standardizzato,³⁶ in cui la prestazione richiesta è facilmente specificabile e verificabile, il lavoro è un fattore caratterizzato da alti costi di transazione. Si penserebbe quindi che siano attivi soprattutto i mercati degli altri fattori e non quello del lavoro. Ma questo non è quello che accade normalmente.³⁷

Ovviamente, tutto questo deve essere qualificato quando vi sono differenze nelle conoscenze tecnico-scientifiche e/o nelle abilità dei vari agenti. Esse si traducono in differenze dell'insieme dei processi conosciuti come ammissibili, e soprattutto di quelli realizzabili per un individuo e non per un altro, e quindi nell'accesso a diverse funzioni di produzione che caratterizzano ciascun agente o ciascuna economia nei vari settori.

Queste differenze, in assenza di costi e limiti delle transazioni e in presenza di mobilità dei fattori, esaltano ulteriormente il ruolo dei vantaggi assoluti, rispetto a quelli relativi, nella produzione dei vari beni e hanno un ruolo determinante nel decidere come il controllo dei fattori dovrebbe essere allocato per raggiungere l'efficienza.

Vi sono almeno due qualificazioni che è importante introdurre quando si tien conto che le differenze, di fatto le quantità disponibili, di conoscenze e abilità non sono date e vi sono costi di transazione. Costi di transazione e dotazione di conoscenze e abilità, poi, sono tra loro interconnessi.

³⁶ Ad esempio, quelli richiesti da una catena di montaggio.

³⁷ Sareste in grado di spiegare come mai?

Come si è insistito in precedenza, conoscenze ed abilità devono essere acquisite, e per far ciò occorre sostenere dei costi e dunque avere, da un lato, la possibilità e, dall'altro, ragioni ed incentivi per farlo. Le abilità, inoltre, non sono tipicamente trasferibili da una persona ad un'altra, se non con dei costi rilevanti per chi le acquisisce e normalmente con la cooperazione di chi le trasmette; impedire agli altri di appropriarsi di conoscenza, soprattutto quando questa viene usata e il suo uso è osservabile è in genere molto più difficile. Tutto ciò incide sulla misura in cui chi acquisisce questi fattori di produzione è in grado di appropriarsi dei benefici che generano.³⁸

Il massimo dei benefici viene ritratto quando si ha il controllo di tutti gli altri fattori di produzione richiesti per poterli sfruttare al meglio. Tipicamente, chi dispone di maggior ricchezza e quindi o dispone già degli altri fattori da impiegare o è in grado di acquisirli con bassi costi di transazione, ha maggiori incentivi ad investire in queste direzioni. D'altro lato, vendere ed acquistare conoscenze e soprattutto l'uso di abilità comporta di solito rilevanti costi di transazione.

La distribuzione della ricchezza ha dunque importanti effetti sulla distribuzione degli incentivi a produrre conoscenza e ad acquisire abilità, tanto più rilevanti se si ritiene che non vi sia una correlazione significativa tra ammontare della ricchezza posseduta e capacità di acquisire e sviluppare conoscenza o abilità.³⁹

2.5 - La separazione tra imprese e famiglie

Ciò che si è detto fino ad ora sul ruolo del commercio si applica abbastanza bene allo studio del commercio tra paesi o all'evoluzione delle decisioni di accumulazione e della distribuzione della proprietà dei fattori di produzione nelle economie arretrate tutt'oggi esistenti. Cattura invece abbastanza poco dei meccanismi che sono all'opera in questo campo nelle moderne economie.

La ragione principale è che, nella caratterizzazione della tecnologia che si è usata fino ad ora, si è finito per sottostimare il ruolo della divisione del lavoro e della specializzazione della produzione

³⁸ Per una rassegna di alcuni aspetti di questo problema si veda Khan - Sokoloff (2001) sullo sviluppo della protezione della proprietà intellettuale negli Usa.

³⁹ Qui si è formulato il problema in termini di singoli agenti. Il ragionamento è applicabile a livello di paesi e, se sì, con quali qualificazioni?

che già Smith mette alla base del passaggio dalle economie preindustriali a quelle industriali di tipo capitalistico.

Smith mette in rilievo che se, invece di far eseguire tutte le operazioni necessarie per passare dalle materie prime al prodotto finale ad un singolo lavoratore, si spezza il processo in più fasi e un lavoratore segue una sola fase del processo stesso, diminuendo il numero e la varietà delle operazioni che il singolo lavoratore deve compiere, gli si consente di acquisire maggiore abilità e destrezza nella loro esecuzione, così che, nell'unità di tempo, sarà in grado di ripeterle un numero maggiore di volte. Spezzettando il processo produttivo, lo si può inoltre organizzare in modo da eliminare i tempi morti e gli eventuali costi che il lavoratore deve sopportare per passare da una fase ad un'altra, che magari richiede l'uso di abilità e di attenzioni del tutto diverse. Infine, man mano che il processo viene spezzato in operazioni sempre più limitate e semplici, è più facile scoprire marchingegni che consentano di sostituire l'opera dell'uomo con quella delle macchine.⁴⁰

Da un punto di vista formale, divisione e specializzazione possono essere descritti come un allargamento dell'insieme dei beni esistenti nell'economia; accanto alle materie prime e ai prodotti finiti, si inserisce un numero crescente di prodotti semilavorati, destinato ad essere in immessi in ulteriori processi di produzione. Ma quel che è rilevante non è tanto questo aspetto, quanto le conseguenze sull'assetto produttivo e sull'organizzazione e il modo di funzionare della società nel suo complesso.

⁴⁰ Accanto ai vantaggi della divisione del lavoro e della specializzazione nella produzione, Smith insiste anche sui suoi costi. In particolare, mette in evidenza che si riduce di molto la possibilità del lavoratore di esprimersi attraverso il proprio lavoro, di vedere il prodotto come un modo per esprimere le proprie capacità e abilità, da un lato, e i propri gusti e la propria intelligenza, dall'altro. Sottolinea inoltre come la limitazione a poche operazioni sempre uguali impoverisca lo spettro di stimoli e di occasioni di applicazione della propria intelligenza, e quindi finisce togliere gli incentivi e le possibilità di accumulazione di capitale umano, e da questo punto di vista, per impoverire il paese, che deve intervenire attraverso il processo di istruzione e formazione, anche scolastica, per porre un qualche rimedio in materia. Per molti versi, la teoria dell'alienazione a cui arriva Smith, e che verrà largamente persa in Ricardo e Malthus, è assai più interessante di quella proposta da Marx, che poggia su una filosofia e su una visione della società del tutto diversa.

Il semplice fatto che aumenti il “numero di beni” esistenti nell’economia, beni che sono finalizzati l’uno alla produzione dell’altro, fa assumere dimensioni sempre crescenti al problema del coordinamento delle decisioni di produzione ed utilizzo di ciascuno di essi. Astrattamente, questa funzione potrebbe essere svolta dai mercati, se e quando esistono, se e quando sono in grado di funzionare effettivamente, soprattutto se e quando usare il mercato non ha costi.

Specializzarsi nell’esecuzione di poche operazioni ha senso solo se vi è sufficiente domanda della loro effettuazione, se vi è sufficiente “mercato” per la loro esecuzione, ossia se il processo di produzione ha già raggiunto una dimensione o una “scala” sufficiente.⁴¹

Queste due ragioni combinate fanno sì che specializzazione e divisione del lavoro siano strettamente legate all’introduzione della fabbrica e alla nascita delle prime grandi imprese.⁴² La concentrazione del lavoro in fabbrica, da un lato, assicura un livello di domanda sufficiente per le risorse che vengono occupate in essa e, d’altro lato, assicura il coordinamento con modalità, e costi, diversi da quelli che sarebbero associati all’uso del mercato.

Ma con la fabbrica e l’impresa, nasce un soggetto del tutto nuovo, con caratteristiche, problemi e ruoli nuovi.

⁴¹ La lettura almeno del Libro I della *Ricchezza delle Nazioni* è una di quelle tentazioni a cui ben raramente uno studente sa resistere. Se non l’ha ancora fatto, vi ceda col più completo abbandono al godimento. La descrizione degli effetti cumulativi sulla dinamica del sistema, non solo produttivo ma anche sociale e per molti versi politico, e sui problemi che essa apre è assolutamente affascinante.

⁴² Strettamente ma non completamente. Nella Firenze del ‘300 c’è divisione e specializzazione del lavoro ma non la fabbrica. Questo fa sì che la datazione sul passaggio dalla fase preindustriale a quella industriale sia molto difficile. Certamente sia pure su base episodica, la costruzione delle grandi cattedrali, o su base permanente e sistematica, gli arsenali ed i cantieri navali (il caso classico è quello veneto) sono degli esempi di lavoro in “fabbrica”, nel senso di situazioni in cui divisione e specializzazione del lavoro e soprattutto coordinamento delle operazioni sono già usate in senso moderno. Il lavoro nelle miniere e la lavorazione dei minerali sono un altro caso molto antico. La situazione più interessante però è quella legata al settore tessile, al quando, come e perché si passa (il fenomeno è particolarmente importante per l’Inghilterra) dalla produzione decentrata nelle singole case, dal lavoro sul telaio domestico, alla produzione in fabbrica, in molti casi con sostituzione di lavoro femminile con lavoro maschile.

Di fatto, è l'imprenditore che decide quali investimenti realizzare, quali fattori fissi e quali fattori variabili domandare, e quindi anche quali tipi di capitale umano troveranno occupazione e a quali condizioni. Ovviamente, le famiglie sono i proprietari finali dei beni che fanno capo all'impresa, ma solo indirettamente, attraverso le quote di proprietà di ciascuno impresa detenute da ciascuna famiglia, ma è solo attraverso il potere, eventuale, di influenza sulle decisioni dell'imprenditore che esse possono incidere sulle decisioni sui beni che verranno acquistati dall'impresa, sui beni che finiranno per possedere.

Sui problemi che sorgono quando si vuol vedere chi è, che obiettivi ha, da dove deriva il potere e i vincoli che deve rispettare nel suo uso, si tornerà più avanti. Ma è con la nascita dell'impresa come soggetto autonomo che si crea una sorta di polarizzazione nel tipo di agenti che compongono un'economia.

La maggior parte, in un certo senso, si specializza nella vendita ad altri agenti di fattori di produzione, *in primis* del lavoro nelle sue diverse forme, ma poi anche del risparmio, e deriva in larga parte da queste vendite il proprio potere d'acquisto che spende per procurarsi gran parte dei beni che consuma; tipicamente questo è il ruolo ascrivito alle famiglie nel solito schema del circuito del reddito. Ve ne sono poi altri, le imprese, che si specializzano nell'acquisto dei fattori, nella loro trasformazione in altri beni e servizi, e nella vendita di questi ultimi.

Soprattutto quando si studia il mercato del lavoro, val la pena di insistere sul fatto che si tratta di un fattore che, in molti casi, anche se certo non in tutti, potrebbe essere impiegato direttamente per la produzione almeno di alcuni beni. Anche quando una famiglia non è dotata di altri fattori, invece di vendere lavoro, almeno in astratto, potrebbe acquistare gli altri fattori e vendere ciò che produce. Il fatto che questo non avvenga, almeno nella generalità dei casi, richiede una spiegazione.

Di fatto, il lavoro, anzi la capacità e abilità nell'uso delle proprie abilità manuali e/o intellettuali, delle proprie conoscenze, di natura tecnico-scientifica o di altra natura, è un bene che presenta notevoli problemi in termini di osservazione e verifica, il cui scambio comporta proprio perciò il sostenimento di costi di transazione potenzialmente molto più alti dello scambio degli altri fattori di produzione e dei beni prodotti. Ci si aspetterebbe quindi che il lavoro venisse impiegato direttamente e che ad essere scambiati fossero essenzialmente i pro-

dotti ottenuti col suo impiego.

Per spiegare quello che accade normalmente è necessario, da un lato, supporre che vi siano rendimenti di scala crescenti, soprattutto legati ai vantaggi della divisione e specializzazione del lavoro, almeno fino al raggiungimento di certi livelli di produzione, in gran parte dei settori. Questo farebbe sì che la produttività del lavoro di più persone usato in maniera coordinata, assieme agli altri fattori, più che compensasse il sostenimento dei costi di transazione che caratterizzano questo bene. D'altro lato, il lavoro, e le abilità che si esprimono attraverso esso, non è un bene omogeneo ed indifferenziato. Le abilità⁴³ sono distribuite in maniera diseguale tra gli agenti, e alcuni sono in possesso di quelle che danno un vantaggio nell'ideazione, organizzazione e gestione di un processo di produzione e di vendita.

Benché la loro importanza sia nota, i problemi soggiacenti la formazione di un mercato del lavoro ben funzionante sono lunghi dall'aver ricevuto un'analisi ed una trattazione teorica soddisfacente. Del resto, neppure le condizioni in cui può operare e gli effetti che questo mercato produce sono stati studiati in maniera sufficientemente approfondita. Soprattutto da quest'ultimo punto di vista, una parte dei problemi è forse legata a una distorsione nella prospettiva in cui viene formulato il problema del singolo agente.

In gran parte dei casi, le persone non vivono sole ma in una famiglia composta da più membri. Proporsi di spiegare perché si formino delle famiglie è forse cercare di spiegare l'ovvio,⁴⁴ ma non lo è il cercare di analizzare perché la famiglia assuma certe forme e certe dimensioni, perché si organizzi e funzioni in una maniera piuttosto che in un'altra.⁴⁵

La formazione di una famiglia sembra presupporre l'instaurazione di una relazione almeno potenzialmente duratura.⁴⁶ In molti re-

⁴³ O forse soprattutto le possibilità di acquisire le abilità in questione.

⁴⁴ A meno di uscire dall'ambito dell'economia, anche intesa nel senso più lato.

⁴⁵ I lavori di Becker in questo campo sono una lettura affascinante, a cominciare da Becker(1976) e (1981).

⁴⁶ Si trascurano qui le importanti applicazioni della teoria della segnalazione e della selezione in condizioni di informazione asimmetrica in ambiente stocastico all'analisi, e forse alla spiegazione, di molti dei comportamenti osservati. Ma questo è un campo in cui la pratica ha lungamente preceduto e di molto sopravanzato le più sofisticate costruzioni teoriche.

soconti, la formazione della relazione è preceduta, forse è la conseguenza, di un passaggio coordinato da una lettura del mondo basata sull'”io” ad una basata sul “noi”. Un bieco economista insisterebbe sul fatto che, indipendentemente dal formarsi di un “noi”, si possono dare buone ragioni egocentriche alla sua instaurazione. La semplice durabilità rende razionale adottare un atteggiamento cooperativo nei giochi tra i suoi membri e quindi permette di realizzare ed internalizzare⁴⁷ guadagni di efficienza che la sola razionalità individuale, soprattutto se miope, indurrebbe a perdere.⁴⁸ E l'affidabilità associata alla durabilità permette poi di controllare la propria esposizione al rischio, ampliando l'insieme delle attività in portafoglio e condividendo i risultati.⁴⁹

Il risultato è comunque il fatto che la famiglia si comporta come un'unità, almeno nel senso che coordina i comportamenti dei suoi membri che non possono essere quindi adeguatamente studiati in un'ottica strettamente individualistica. Vi sono problemi spinosi e complicati se si vuol analizzare l'identità del “noi” in cui essa si concreta.⁵⁰ Ma è a questo livello che si spiegano, se non si decidono, i comportamenti dei membri.

È a questo livello che si decide come il tempo, le abilità e capacità dei vari membri devono essere usati, oltre agli investimenti nell'acquisizione ed eventualmente nella “commercializzazione” di capa-

⁴⁷ O magari solo di appropriarsene a spese altrui.

⁴⁸ Ma se si rinuncia allo stravolgimento sentimentale che porta alla perdita dell'”io” e alla formazione, presumibilmente involontaria, casuale e non pianificata, del “noi”, visti tutti i vantaggi della famiglia, come spiegare l'esistenza di “single”?

⁴⁹ Quanto ha fatto nel passato l'assenza, e soprattutto farà nel futuro la crisi, dei sistemi pensionistici per favorire la famiglia “lunga”, magari “allargata”, rispetto a quella “corta” e “mononucleare”. I “single” sono destinati a diventare minoranza, oltre che oppressa e tartassata, in via di estinzione?

⁵⁰ Ad esempio, supponendo che qualcosa di questo rimanga, quanto sopravvivono degli originali “io”? quale peso ciascuno di essi riceve nel “noi”? Questi elementi sono importanti per determinare l'equilibrio del gioco di coppia (o n-pla, dopo l'arrivo dei figli e/o nei casi di convivenza con genitori o suoceri), ossia quanto dei potenziali guadagni di efficienza è in grado di realizzare effettivamente ciascuno dei “giocatori”, quali comportamenti e ruoli vengono assegnati ai vari membri, come si distribuiscono oneri e benefici, e le più complicate strutture di premi e punizioni che rendono razionale accordarsi per coordinare i propri comportamenti e rispettare l'accordo.

cità, e alle dinamiche di consumo e di accumulazione di potere d'acquisto.

Per tornare all'offerta di lavoro, anche quando si vive da soli, il semplice consumo dei beni assorbe tempo ed abilità, richiede lavoro e lo sottrae all'offerta potenziale sul mercato.⁵¹ Nella famiglia poi, si è tradizionalmente assistito ad una specializzazione dei compiti tra l'uomo e la donna. Soprattutto negli ultimi due secoli, si è assistito, da un lato, all'introduzione di tecniche e beni che consentono di ridurre il tempo assorbito dalla produzione di beni e servizi destinati all'autoconsumo.⁵² Questo ha liberato lavoro, che prima veniva impiegato all'interno della famiglia, rendendolo disponibile per il mercato, soprattutto aumentando le possibilità di lavoro femminile.⁵³ D'altro lato, l'aumento del reddito e soprattutto del flusso di benessere che potevano essere ritratti per unità di tempo dai beni di consumo disponibili ha agito in direzione opposta: ha aumentato la remunerazione richiesta per rinunciare al tempo assorbito dall'uso di questi beni e ridotto la stessa offerta di lavoro.⁵⁴ Gli effetti sull'assetto familiare sono ben noti.⁵⁵

⁵¹ Si pensi al tempo assorbito dal cucinare, lavare e stirare, o semplicemente al tempo che viene assorbito dal passeggiare, dal leggere un libro, o dall'assistere ad uno spettacolo, sia pure televisivo.

⁵² Gli esempi più citati riguardano la dotazione di acqua corrente nelle case, l'organizzazione di servizi di smaltimento dei rifiuti, l'introduzione delle stufe economiche, prima, e poi di quelle a gas ed elettriche, i progressi nelle tecniche di conservazione dei cibi, con la diffusione dei frigoriferi, e poi l'arrivo di lavatrici e lavastoviglie, della radio e del telefono, e poi della televisione, per quanto riguarda i mezzi di comunicazione e di svago. Forse solo il processo di "produzione" e di educazione dei figli ed il settore dell'istruzione, almeno quella di base, sono restati praticamente indenni ed esclusi da questi trionfi del progresso. Su questo punto, si veda ad esempio, Gordon (2000).

⁵³ Chi ama un modico di sovversione non rinuncerebbe a chiedersi se questo abbia favorito o danneggiato l'istituto familiare. A seconda della risposta che date, disponendo dell'adeguato potere, avreste promosso o impedito tutto questo "progresso"?

⁵⁴ Aumenta il numero di coloro che lavorano, ma si riduce anche la durata della giornata lavorativa e, almeno da un certo periodo in poi, si contrae il lavoro minorile e, più tardi, si abbassa l'età a cui si va in pensione.

⁵⁵ Lo studente attento avrà certo già pensato alle implicazioni di discorsi di questo tipo per decisioni come quella di continuare a vivere in famiglia ben oltre l'età sinodale o andare a vivere da solo, se scegliere la vita da single o

La possibilità di vendere lavoro, il prezzo al quale il lavoro viene venduto ha un ruolo essenziale nel decidere anche come vengono usate le altre risorse disponibili per la famiglia, anche quanto lavoro altrui viene acquistato, direttamente e soprattutto indirettamente, attraverso l'acquisto di beni che altrimenti potrebbero essere prodotti nell'ambito della famiglia.

Uno dei "beni prodotti" dalle famiglie sono i figli. Dal punto di vista dell'economista, è incerto se debbano essere considerati alla stregua di beni durevoli di consumo, visto l'intenso e costante flusso di gratificazioni che producono per i genitori,⁵⁶ o, di un bene d'investimento. Ma certamente nel "prezzo" pagato per un figlio vi sono i redditi a cui si rinuncia per il tempo assorbito dalla sua cura, oltre che la spesa per l'acquisto di pappe, pannolini, giocattoli, vestitini, e così via. La decisione sul se e quanti figli avere sarà influenzata da questo "prezzo".

Forse, più che la quantità, è la qualità dei figli ad essere dipendente dal "prezzo" che occorre pagare per essa. Ovviamente la qualità non si riferisce tanto alle caratteristiche fisiche,⁵⁷ e neppure alla formazione del carattere e della personalità, dell'educazione intesa in senso lato,⁵⁸ quanto il tipo e livello di istruzione di cui dotarlo.

Se si ragiona in questo modo, si dà per scontato che chi deve pagare questi prezzi siano i genitori, la famiglia. Di fatto è la famiglia a sostenere molti di questi costi e del resto è la famiglia che internalizza molti dei benefici. Ma queste attività generano importanti benefici e costi sociali. Se l'averne o meno figli e quanti e quando averli è un problema che deve risolvere la singola famiglia, con libertà ed autonomia, picchi o crolli del tasso di natalità sono un problema collettivo, persino nella più miope ottica economicistica. Se il buono o il cattivo comportamento di un figlio sono causa di soddisfazione o di dolore individuale, il livello di educazione, di rispetto reciproco, quello della legalità compreso, delle classi di generazioni che via via si succedono incide sulle possibilità di funzionamento della collettività.

Quando la collettività interviene, ad esempio fornendo alterna-

quella da sposato.

⁵⁶ Senza parlare dei nonni e delle nonne e, se ne rimane, degli zii e zie.

⁵⁷ Anche se certamente peso, altezza e stato generale di salute dipendono dall'appropriato livello di nutrimento e cura.

⁵⁸ Influenzati da fattori non perfettamente controllabili dai genitori e sospetti di essere fortemente stocastici.

tive alle cure domestiche e caricandosi una parte degli oneri, conciliare il perseguimento di interessi collettivi con il rispetto dell'autonomia e della libertà individuale pone certamente difficili problemi. Si possono diminuire i costi che la famiglia deve sopportare fornendo servizi che sostituiscano il lavoro dei componenti nella cura e nell'allevamento dei figli, e soprattutto caricando sulla collettività l'onere per l'istruzione, se non l'educazione. In particolare per quanto riguarda l'istruzione, almeno quella di base, questo sembra desiderabile da un punto di vista etico,⁵⁹ e probabilmente anche economicamente sensato. Ma seguire questa via toglie non solo l'onere, ma in una certa misura anche la responsabilità e comunque pone limiti alla possibilità della famiglia di decidere e scegliere il tipo di formazione che avranno i propri figli. E pone poi problemi su dove fermarsi, quanto degli oneri debbono essere sopportati dalla famiglia o dalle imprese per la formazione specialistica. Accanto ad un interesse collettivo per una buona formazione culturale, v'è certamente un interesse privato all'istruzione, testimoniato dalle somme, talora considerevoli, spese per un'adeguata istruzione che consenta un inserimento dei pargoli nei settori "alti" dell'occupazione.⁶⁰

L'educazione e l'istruzione sono stati tradizionalmente uno degli strumenti attraverso cui si sono realizzati trasferimenti intergenerazionali di ricchezza, accanto a quello dei lasciti ereditari. Sono strumenti che hanno grossi problemi di equità e sono fonte di disegualianze che è difficile giustificare, forse addirittura sono le disegualianze così generate che richiedono interventi perequativi a favore delle famiglie povere con trasferimenti pubblici per attenuarne gli ef-

⁵⁹ Non si sceglie in che famiglia nascere e far dipendere strettamente le possibilità di realizzazione di una persona dalle condizioni della famiglia d'origine sembra fortemente ingiusto ed eticamente ripugnante.

⁶⁰ Usare gli incentivi per incidere sulle decisioni in tema di natalità pone problemi etici sostanzialmente più difficili. Certamente indurre ad evitare figli per lo stato di povertà in cui si versa, soprattutto se involontario, è moralmente ripugnante (lo \è anche indurre ad averne per i possibili trasferimenti che i genitori possono ottenerne, ma questo sembra un caso teorico). Visto nell'ottica della collettività, il problema è soprattutto quello di definire cosa si intende e come si individua un livello ottimo di popolazione, di misurare i benefici che la collettività ottiene dalla presenza di un membro addizionale, e come questi benefici variano se lo si dota delle opportune possibilità di sviluppare le proprie capacità.

fetti spiacevoli. Ma i trasferimenti pubblici hanno alti costi di efficienza, sia al momento della raccolta del gettito con cui vengono finanziati, sia al momento della loro distribuzione, mentre avere figli da mantenere è un potente incentivo ad offrire lavoro e poter decidere chi erediterà le sostanze eventualmente lasciate alla propria morte dà notevoli incentivi al risparmio e all'accumulazione.⁶¹

L'ottica intergenerazionale, poi, fa sì che la reputazione e la credibilità siano curate a livello della famiglia, un agente che ha un orizzonte di riferimento potenzialmente molto più lungo del singolo individuo e che ha un incentivo a curare il comportamento di ciascuno dei propri membri in questo campo.⁶² E in molti rapporti finanziari è la famiglia e non tanto il singolo membro che si impegna e funge da garante nei confronti dei terzi. In questo senso, la famiglia diventa fonte e ragione di affidabilità.

La struttura della famiglia ha grossi riflessi sulla struttura dei consumi. È un ambito in cui esistono rendimenti di scala crescenti.⁶³ Ma la decisione tra produrre all'interno o vendere fattori e comperare dal mercato i beni che si consumano ha poi anche altri risvolti importanti. Come si è detto, quasi ogni consumo richiede l'uso, oltre che del bene che viene consumato, di altre risorse che devono essere acquisite e distrutte a discapito di ciò che può essere venduto.

Si può bere vino a go go, ma un'attenta degustazione richiede che il vino sia lasciato "respirare" in un'apposita brocca per il tempo necessario e alla temperatura giusta, bicchieri adeguati, possibilmente di cristallo, che permettano di apprezzarne il colore e gli aromi, e so-

⁶¹ Usereste effettivamente gli strumenti sopra impiegati per discutere l'offerta di lavoro, le decisioni di risparmio e soprattutto per studiare l'andamento della "produzione" di figli? Quale che sia la vostra risposta, forniteme le motivazioni.

⁶² Si pensi a quanto il mercante medioevale curava il buon nome della propria "casa". Ma se è il buon nome della famiglia quello che conta, che atteggiamento assumere nei confronti delle "pecore nere", o anche solo sospette di essere tali? La loro nerezza può essere, ma non necessariamente è, responsabilità della famiglia; la famiglia può meglio aiutarle a correggersi e forse controllarle, ma anche offrire loro improvvidi usberghi. Proteggerle, rafforza o indebolisce il legame di fiducia tra i suoi membri? E per la collettività, è utile o dannoso? Che opinioni avete in materia?

⁶³ Lo sapevano i nostri vecchi quando dicevano che dove c'è minestra per quattro, ce n'è anche per cinque. Se ne accorgono i single quando non trovano surgelati in porzioni da una persona.

prattutto un'adeguata educazione del palato, cosa che può richiedere anni e anni di appassionato studio. Da questo punto di vista, apprezzare un buon vino richiede non solo di avere i mezzi per procurarselo ma di essersi formati un'adeguata cultura, di aver investito nei mezzi che consentono di procurarsela.

Quel che si è detto per un vino può essere ripetuto, forse con maggior forza, per molti dei consumi ad alta "intensità culturale". Si pensi a cosa richiede l'apprezzare adeguatamente un concerto; ovviamente ci si può abbandonare alle sensazioni epidermiche, ma saper seguire lo sviluppo di una sonata o di una sinfonia, saper apprezzare il tocco personale che vi ha aggiunto l'interprete, richiedono investimenti non indifferenti nello studio della musica. E lo stesso vale per la lettura di un libro o la visione di un film: ciò che si può ritrarre da questi consumi è vincolato dall'accumulazione precedente nell'acquisizione degli strumenti e delle risorse, e soprattutto dall'investimento in attenzione, sforzo di applicazione e intelligenza nel momento in cui vengono usati. Forse in maniera un po' snob, si è portati a ritenere che la visione di una telenovela o della rivista del sabato sera richieda molto meno per ritrarre quasi tutto quello che esse possono dare.⁶⁴

Progresso tecnico e mercato hanno avuto effetti ambigui. Da un lato hanno diminuito i costi di accesso a consumi che sono, almeno potenzialmente, ad alta intensità culturale; attraverso i moderni apparecchi hi-fi ed i cd, si ha accesso a una sterminata letteratura musicale, cosa che in altri tempi avrebbe avuto costi proibitivi. Ma ha reso assai meno indispensabile essere in grado di leggere uno spartito, suonare uno strumento, persino imparare a cantare e quindi ha tolto incentivi all'accumulazione di risorse, capacità e strumenti per godere di un bene che sono per altri versi insostituibili.

Se si è fortemente vincolati negli investimenti previ in formazione personale, o si decide sulla base di un orizzonte troppo corto,⁶⁵ si può essere indotti a partecipare a pranzi luculliani con scarsa fame e ancor più ridotta capacità di digestione, a preferire cibi ipocalorici e

⁶⁴ La vulgata corrente vuole, ufficialmente ma non tanto effettivamente, che il tempo di una persona istruita abbia un prezzo di mercato più alto di quello di un incolto. Ne dedurreste che le persone colte guardano meno delle altre questi spettacoli, dal momento che "pagano" un prezzo più alto?

⁶⁵ Si privilegiano gli impieghi di risorse che danno un rendimento a breve termine su quelli che promettono, ma non assicurano, un rendimento anche maggiore ma a più lungo termine.

forse un po' sciapi a scapito di ben più sostanziosi e robusti piatti forti che pur sono a portata di mano. Se questo si combina a una tecnologia con rendimenti di scala crescenti, soprattutto nella produzione dei beni che verranno consumati, è probabile che il gioco della domanda, la sostituzione di beni ad alta con beni a bassa intensità culturale, farà sì che i prezzi dei primi salgano rispetto a quelli dei secondi, fino a portare ad una graduale asfissia dei mercati dei primi.⁶⁶

Ma questo rimanda a problemi di fondo più complicati. Si comincia con l'osservare che gli investimenti nell'acquisizione di capacità e abilità, compresa quella di strumenti culturali, è un investimento rischioso,⁶⁷ ma soprattutto effettuato in condizioni di ignoranza dal momento che non si sa, prima di acquisirli, che effetti avranno su di sé.⁶⁸ La parte apparentemente più ovvia ma in realtà più difficile riguarda l'individuazione di chi ha interesse, e quali incentivi ha, a scegliere in materia.

La risposta spontanea è che ciascuno ha interesse a decidere per sé in un campo così delicato. Si è costretti ad una scelta, dal momento che investire nell'acquisizione di abilità spesso richiede la rinuncia a godimenti presenti, che l'acquisizione di una spesso comporta limitazioni o rinunce ad acquisirne altre. La difficoltà sta nel come scegliere, quali criteri si dovrebbero seguire, o più radicalmente quali obiettivi si dovrebbero perseguire in questo campo. Scegliere quali capacità acquisire è scegliere non solo cosa si saprà, o non si saprà, fare, ma anche cosa si sarà in grado di percepire e apprezzare o meno, cosa e quanto si sarà in grado di valutare di ciò che si sperimenta; di fatto, si sta scegliendo quale tipo di vita vivere, quale tipo di persona si vuole essere, o almeno cercare di essere.

⁶⁶ Chi insiste a domandare beni ad alta intensità culturale, sottraendo mercato e possibilità di riduzione di prezzo a quelli a bassa, non dovrebbe essere giustamente considerato un reprobato ed un asociale e quindi finire isolato e reietto?

⁶⁷ Non si sa se possiedono le doti giusti per diventare musicisti o pittori o poeti, e quindi se la fatica e il costo di cercare di diventarlo avranno un qualche premio.

⁶⁸ *Ex ante*, non si sa che effetto fa diventare particolarmente sensibile al discorso musicale o pittorico o letterario, come queste cose ci trasformeranno e se ci piacerà la trasformazione, se ci piacerà più di trasformazioni alternative che potremmo cercare, e quest'ultimo fatto, di solito, non è conoscibile neppure *ex post*.

Non è chiaro che ci sia spazio e possibilità di scelta, non dei tipi di vita, ma dei criteri di valutazione di questi tipi e, nel caso in cui ci sia, come si sceglie in materia. Ma di fatto si vive una qualche vita. Si sceglie di quale tipo?

Naturalmente, si può argomentare che si ha un dovere verso sé stessi in materia o forse constatare che è abbastanza comune, arrivati ad un certo punto della propria vita, passare una qualche sorta di giudizio su di essa, o cercarne una qualche giustificazione, possibilmente un senso. Ma è un dovere che si può rimandare di assolvere, e il momento in cui lo si fa può arrivare molto tardi. Quali incentivi si hanno a non procrastinare troppo?

Visti i problemi che pone la formazione del sé che ogni tipo di vita richiede e tenuto conto dell'ignoranza e dell'incertezza che la circonda, da un lato, e visti i costi associati alla scelta e alla sua realizzazione, dall'altro lato, ci si può chiedere più radicalmente se val la pena di scegliere, se si ha veramente interesse a fare simili scelte. Non è meglio evitare di indagare questo campo e accontentarsi di essere come ci si sente o ci si ritrova ad essere, senza stare troppo a chiedersi il perché, il se ne vale la pena, il se ci sono alternative?

Scegliere in questo campo vuol dire scegliere quali comportamenti tenere, ivi compreso cosa comprare e cosa vendere, come e quanto usare ciò che si ha, cosa e quanto consumare o invece risparmiare ed accumulare, e a queste decisioni sono interessati altri agenti, oltre il soggetto in questione.

I critici del sistema capitalistico direbbero che un altro soggetto che ha interessi in materia è il sistema delle imprese, soprattutto di quelle che operano in condizioni di rendimenti decrescenti, che hanno bisogno di un mercato di massa, di consumatori malleabili⁶⁹ e quindi preferibilmente privi di un'identità propria resistente ad influenze esterne. In un sistema di questo tipo, non è ovvio che ci sia chi ha interesse alla formazione di "persone", di identità.

Un'interpretazione⁷⁰ alternativa fa della famiglia un soggetto interessato ad influenzare le scelte individuali dei suoi membri in questo campo; a differenza delle imprese, questa è interessata al formare delle persone con ideali di vita, se non altro perché il condividerli fa-

⁶⁹ Su questi argomenti, soprattutto le passate generazioni sono debtrici a Galbraith.(1958) e (1968). Ma la tradizione marxista è molto più radicale su questo e su molti dei punti toccati in precedenza.

⁷⁰ Non necessariamente benevola.

vorisce il coordinamento dei comportamenti e diminuisce i costi della ricerca, del raggiungimento e della garanzia del rispetto dell'accordo tra i suoi componenti.

Si può forse tornare sul momento in cui decidere come valutare diversi tipi di vita e come scegliere quale vivere. Passare un giudizio su ciò che è irrimediabilmente andato, piangere sul latte versato, viene spesso visto come un atteggiamento, forse comprensibile, ma del tutto sterile ed improduttivo. Però, nel caso in questione, si sarebbe potuto giudicare prima? Non si ha a che fare con un caso in cui è necessario mangiare la torta prima di giudicarla? Con la complicazione che, per giudicarla, ci si è fatti un palato assaggiando torte diverse. Questo è difficile con la vita; sperimentarne più d'una per farsi un palato è impossibile. Il vissuto è semplicemente l'oggetto del giudizio o la propria concreta esperienza del vivere è la base, principale se non l'unica, di cui si dispone per la formazione dei criteri per valutare la propria vita? Ma se si segue questa via, non si sottovaluta il valore dell'esperienza e dell'insegnamento altrui in materia? È possibile e come, eventualmente attraverso quali strutture, trasmettere in maniera credibile segnali in questo campo?⁷¹

Nelle pagine precedenti si è sempre parlato di obiettivi del singolo agente come se questi fossero dati esogenamente. Gli interrogativi sopra formulati indicano alcuni dei problemi che in questa maniera si sono tacitamente accantonati e che però sono importanti per spiegare la formazione di agenti complessi, come le famiglie, e le possibilità e gli spazi di accordo e di pacifica convivenza all'interno di una collettività.

Ma il problema più interessante è quello del formarsi di agenti, le imprese, la cui vita consiste nell'acquistare fattori, impiegarli nella produzione e trasformarli in beni e servizi che vengono venduti ad altri agenti. Vi è attività produttiva nell'ambito della singola famiglia, come si è visto, che richiede l'acquisto di fattori ma soprattutto impiega quelli già posseduti dalla famiglia, e che però in genere è volta alla produzione di beni che vengono consumati direttamente dalla famiglia stessa, non sono destinati alla vendita.

Certo, vi sono anche famiglie che producono, oltre che in vista del proprio consumo, anche per la vendita. Di nuovo, per spiegare questo fatto occorre introdurre l'esistenza di rendimenti di scala, al-

⁷¹ Voi che convinzioni avete e come le difendete?

meno in corrispondenza a bassi livelli di produzione. Sono ovviamente importanti le differenze nelle informazioni sulla tecnologia, sui diversi modi di produrre, e soprattutto quelle delle capacità e delle abilità, intellettuali e fisiche, richieste dall'attività produttiva. Ma forse la cosa più importante è l'avere dei vantaggi, da un lato, nel raggiungere accordi credibili e di conseguenza coordinamento dei comportamenti dei propri membri e, d'altro lato, nell'ambito della contrattazione, nel trovarsi in una posizione che consente di avere un qualche potere contrattuale,⁷² nell'essere capaci di ridurre i costi di transazione o di farli gravare maggiormente sulle controparti.

Il primo tipo di vantaggi indica che il coordinamento realizzato all'interno della famiglia sostituisce, e quindi deve essere più conveniente, meno costoso, di quello che sarebbe possibile raggiungere attraverso il mercato ed il funzionamento del sistema dei prezzi; il secondo che anche l'uso del mercato ha dei costi e dei costi diversi per diversi agenti.

Quello che caratterizza le economie moderne, però, è il formarsi ed il crescere di agenti, sempre più staccati, autonomi, e in un certo senso, meno controllati dalle famiglie, la cui attività principale è quella di produrre in vista della vendita, ad altre imprese o alle famiglie. Forse un po' sorprendentemente non si ha una buona spiegazione del perché esistono agenti di questo tipo. Ad esempio, si può dimostrare che, anche se si tien conto dei vantaggi della divisione e specializzazione del lavoro, di eventuali rendimenti di scala, che spiegano perché le risorse di più agenti vengono usate congiuntamente, in assenza di costi di transazione questi agenti non dovrebbero esistere. Di fatto, si hanno piuttosto vari elementi che si sa che devono entrare in questa spiegazione ma ancora non si ha un quadro analiticamente completo e soddisfacente.

Un po' paradossalmente, sono oscuri gli obiettivi che questi agenti perseguono, di chi perseguano gli interessi, chi decide quel che fanno e da cosa deriva e in cosa consista il potere di chi decide.

Almeno fino a tutto l'ottocento, le imprese, anche quelle di grandi dimensioni, erano in genere controllate di una o poche famiglie. E sono gli obiettivi delle famiglie che determinano quelli perse-

⁷² Ad esempio, perché si è meno dipendenti dallo scambio, nel senso che si può sopravvivere più a lungo, senza grandi sacrifici, senza scambiare, il che permette di essere meno "impazienti", e questo probabilmente dipende soprattutto della "ricchezza" della dotazione iniziale.

guiti dalle imprese. Ovviamente, questo non significa che le imprese producessero i beni che servivano per realizzare gli scopi perseguiti dalle famiglie che le controllavano; almeno in condizioni non troppo lontane dalla concorrenza, le imprese miravano essenzialmente a massimizzare i profitti, il potere d'acquisto che potevano trasferire alle famiglie che le possedevano ed era l'uso di questo potere d'acquisto che era finalizzato alla massima realizzazione degli obiettivi perseguiti da queste ultime. La dimostrazione che la massimizzazione dei profitti, degli obiettivi che non hanno un legame diretto con quelli perseguiti dai consumatori, non interferisce con, anzi è funzionale alla realizzazione dell'efficienza paretiana, almeno in condizioni di perfetta concorrenza, verrà ottenuta solo nei primi decenni del '900.

Il legame tra impresa e famiglia poggiava sul fatto che ciò che rendeva forte un'impresa era la quantità, o meglio il valore, delle risorse controllate dalle famiglie in questione. Esso consentiva, da un lato di ottenere credito e, d'altro lato, di operare in settori ad alta intensità di immobilizzazioni. Questo significava puntare sulle condizioni dei mercati futuri dei beni prodotti dalle imprese in questione. L'alto livello di immobilizzazioni e la necessità di sopportare i rischi, propri di operazioni con orizzonte futuro relativamente lungo, facevano da barriere all'entrata, il che contribuiva ad assicurare potere di mercato, da usare sui mercati in cui si sarebbe operato nel futuro. Di fatto, man mano che i mercati su cui operavano tendevano a diventare più concorrenziali, con l'ingresso di nuove imprese e magari di altri paesi, il ruolo propulsivo dei vari settori veniva a poco a poco a cadere.

Già in questa fase, man mano che le dimensioni delle imprese crescevano, le capacità di controllo del proprietario diminuivano. Diventava necessario assumere personale specializzato che seguisse la progettazione e il funzionamento tecnico degli impianti, ma soprattutto che organizzasse il lavoro e curasse i rapporti con i fornitori ed i clienti. Diventava quindi necessario delegare potere di decisione, almeno entro certi limiti, il che significava usare strutture contrattuali che dessero ai delegati incentivi ad operare nell'interesse del proprietario, in presenza di limitazioni potenzialmente rilevanti alle possibilità di osservazione e di verifica delle prestazioni effettive. Il potere del proprietario, inoltre, era spesso condizionato dal potere di chi forniva mezzi finanziari alle imprese, soprattutto le grandi banche. La necessità di tener conto degli interessi effettivi di chi gestiva potere decisio-

nale per delega per fornire loro gli incentivi ad operare correttamente, da un lato, e degli interessi delle banche, dall'altro, finivano per separare sempre più gli obiettivi dell'impresa da quelli delle famiglie che la controllavano, a renderli tendenzialmente astratti, come quando vengono misurati in termini di profitto.

A partire soprattutto dagli anni 20 e 30 del '900, si assiste all'espansione del mercato azionario, e con esso a una separazione sempre più marcata tra proprietà e controllo dell'impresa stessa.⁷³ Formalmente, la proprietà, e quindi il diritto a decidere i comportamenti da tenere, restava sempre in capo a famiglie. Ma molte di queste, soprattutto quelle che fornivano una quota irrilevante del capitale complessivo, non avevano né le informazioni, né le abilità, né gli incentivi per poter prendere parte attiva alla gestione dell'impresa. In molti casi, gli azionisti di maggior peso formavano gruppi con sufficiente potere nell'assemblea degli azionisti da consentire loro il controllo dell'impresa. Questi avrebbero avuto certamente gli incentivi ad esercitarlo nel proprio interesse. Ma anch'essi avrebbero dovuto delegare gran parte della gestione diretta, della direzione giorno per giorno, dell'attività dell'impresa. Di più, al crescere del numero e dell'eterogeneità del gruppo di controllo, aumentavano le possibilità di gestione "autonoma" dell'impresa da parte del management.

Quando l'impresa assume questa forma, diventa difficile individuare quali siano e quali possano essere gli obiettivi che l'impresa persegue. Gli obiettivi del management diventano certamente importanti, e in quanto questi siano legati alla "importanza" dell'impresa, quello del volume delle vendite o, più in generale, delle dimensioni e del tasso di crescita delle imprese stesse.⁷⁴ Ma gli interessi fondamentali sono sempre quelli dei "proprietari" dell'impresa, sostanzialmente i profitti, una grandezza a cui è legata anche la sopravvivenza dei manager nel proprio ruolo.

Non è facile misurare neppure i profitti ottenuti in un dato periodo. Ma soprattutto, l'orizzonte di "interesse" dei vari azionisti è molto diverso: per alcuni può essere relativamente corto, così che sono interessati ai profitti immediati o di breve periodo; per altri molto più lungo, e quindi essere interessati ai profitti di medio e lungo pe-

⁷³ Tra i primi a sottolineare questo aspetto, vi sono i lavori di Berle - Means (1934) e Berle (1959).

⁷⁴ Tra i numerosi lavori apparsi tra gli anni '50 e '60, di particolare interesse quelli di Baumol (1959), Penrose (1959), Marris (1964).

riodo; il problema è che questi obiettivi possono entrare facilmente in conflitto e i profitti di medio e lungo periodo, per di più, non possono essere osservati se non *ex post*. Ancor più importante è il grado di rischio che i singoli azionisti giudicano accettabile, e anche da questo punto di vista essi possono essere molto eterogenei. Questa eterogeneità può essere un'ulteriore fonte di "autonomia" nella determinazione degli obiettivi da perseguire per il management.⁷⁵

Gli azionisti ed il management poi, non sono gli unici ad avere interesse alla vita dell'impresa. Vi sono coloro che forniscono i mezzi finanziari, banche e detentori di obbligazioni, naturalmente vi sono i clienti e i fornitori, soprattutto, vi sono i dipendenti, e anche questi differiscono quanto ad orizzonte di riferimento e quanto a grado di rischio desiderato.

Anche da questo punto di vista, se è difficile definire gli obiettivi, ancor più difficile è definire i "confini" dell'impresa stessa, da quali elementi dipendono, cosa li determina. Di fatto, è difficile definire in cosa consista l'impresa stessa. Almeno apparentemente, continua a vivere nonostante l'entrata di nuovi azionisti e manager e l'uscita di vecchi, l'avvicinarsi dei creditori, dei fornitori e dei clienti. Cos'è che le dà un'identità, in cosa consiste questa identità, che sembra sopravvivere anche al cambiamento dei settori di operazione e al modo di operare?

Non solo è difficile definirne gli obiettivi, è difficile anche spiegare perché esiste. Anche in questo campo, i tentativi di risposta più promettenti sono quelli che poggiano sull'esistenza dei costi di transazione.

Nella versione forse più accettata, le imprese sono innanzitutto luoghi e strumenti di coordinamento delle decisioni e dei comportamenti. Questo può sembrare un po' strano perché le economie che abbiamo descritte sono tutte già dotate di meccanismi che sono in grado di svolgere questa funzione: già la semplice separazione delle decisioni di produzione, ossia di domanda dei fattori e offerta dei beni prodotti, da quelle di consumo e accumulazione, e quindi dall'offerta dei fattori e domanda di prodotto finale, li richiede.

Il coordinamento può però essere effettuato dal pianificatore o dal mercato. Un suggerimento per individuare il perché esistono le

⁷⁵ Su questo punto, di particolare interesse sono i lavori di Dixit (1996) e (1997).

imprese può venire dal fatto che, da un lato, in presenza di pianificazione centralizzata si ha bisogno di fabbriche, ma non necessariamente di imprese; d'altro lato, c'è coordinamento dei comportamenti all'interno della famiglia, ma questo non richiede, anzi forse è incompatibile, con l'uso del mercato. Questo porta ad analizzare meglio le caratteristiche ed i problemi peculiari delle diverse situazioni in cui un coordinamento è richiesto e dei meccanismi alternativi che possono essere impiegati a questo scopo.

L'impresa esiste perché i prezzi, ed il meccanismo di mercato in generale, anche in condizioni ideali,⁷⁶ non sarebbero in grado di realizzare tutto il coordinamento richiesto e questo per due motivi. In primo luogo, il sistema dei prezzi sembra essere troppo povero per realizzare il corretto coordinamento temporale dei comportamenti,⁷⁷ da un lato, ed il completo coordinamento qualitativo dei beni e delle prestazioni che entrano nelle diverse fasi del processo di produzione, dall'altro.⁷⁸ In entrambi i casi si parla di "porosità" nel funzionamento

⁷⁶ Ossia a prescindere dai problemi di contrattazione, credibilità, osservazione e verifica.

⁷⁷ Ad esempio, nella produzione del pane, si dovrebbe pagare un certo prezzo per l'esecuzione delle operazioni di impasto in una certa ora e un prezzo diverso per lo stesso lavoro eseguito prima o dopo di quell'ora, un altro prezzo per separare la pasta e fare michette in un certo altro istante e di nuovo un prezzo diverso per le stesse operazioni eseguite prima o dopo il momento prefissato, un altro per il lavoro di infornatura a una certa ora e ancora un prezzo diverso per lo stesso lavoro prima o dopo il tempo che si è prefissato, e così via. Solo in questo modo si assicurerebbe che le varie fasi avvengano nella corretta successione ed in maniera coordinata, cosa richiesta dal fatto che infornare prima che le michette siano pronte è lavoro improduttivo o addirittura sabotaggio, e infornare troppo dopo può essere disastroso. Errori molti piccoli nella fissazione dei prezzi pagati per lo stesso lavoro in istanti diversi indurrebbero agenti razionali che si comportano ciascuno in maniera da ottimizzare la propria funzione obiettivo a prendere decisioni e tenere comportamenti che avrebbero conseguenze drammaticamente disastrose. Si noti che qui si ignorano le difficoltà connesse a credibilità, verificabilità e qualità delle prestazioni.

⁷⁸ Nei contratti del panificatore per l'acquisto della farina, del lievito, del sale e di tutto quanto è richiesto dalla produzione di pane si specificano in maniera esplicita e con cura le qualità che devono essere possedute dai vari fattori; non si usano prezzi diversi per qualità diverse, fissandoli in maniera tale da indurre i venditori a fornire i fattori della giusta qualità. Anche qui, la ragione

del meccanismo che fanno sì che piccoli errori di funzionamento si traducano in conseguenze drammatiche.⁷⁹

Ma esiste anche perché è l'istituto che permette ad agenti razionali di tenere comportamenti che consentono di realizzare il massimo dei potenziali guadagni di efficienza, superando, almeno in parte, i conflitti tra razionalità individuale e razionalità collettiva con cui dovrebbe invece fare i conti un sistema di decisioni decentrate e impersonali, compreso quello di mercato.

Per risolvere questi problemi, l'imprenditore produce coordinamento seguendo due vie diverse.

Da un lato, usa il comando. In un certo senso, non prende l'insieme dei beni e l'associato insieme dei prezzi come un dato ma si riserva il potere di specificare quali beni o quali comportamenti vuole e quando li vuole, da un lato, quale prezzo è disposto a pagare per ottenerli, d'altro lato. Ad esempio, nella visione usuale, il contratto di lavoro prevede la cessione da parte del lavoratore di autonomia nella decisione su come utilizzare il proprio tempo e capitale umano (forza fisica, abilità, attenzione, ecc.) contro il pagamento di un certo corrispettivo. Il datore di lavoro acquista il potere di decidere quale comportamento deve tenere il lavoratore nei vari istanti di un certo arco di tempo,⁸⁰ contro il pagamento di un salario. Questo richiede però che l'imprenditore sia in grado di prevedere in anticipo, pianificare e coordinare nel tempo tutti i comportamenti che desidera, verificare che essi siano tenuti correttamente e sanzionare le eventuali deviazioni. La descrizione si adatta bene al lavoro impiegato sulla catena di montaggio, molto meno per altri che invece richiedono la concessione di una certa autonomia decisionale al lavoratore.⁸¹

è che piccoli errori nello stabilire prezzi diversi per lo stesso bene ma con caratteristiche qualitative anche leggermente diverse possono avere costi molto grandi, sempre a prescindere dai problemi di contrattazione, osservazione e verifica.

⁷⁹ Sulla "porosità" (*brittleness*) del sistema dei prezzi, si veda Milgrom - Roberts (1992) e la letteratura ivi citata.

⁸⁰ Con i vincoli stabiliti dal mansionario.

⁸¹ Un esempio diverso ma che va nella stessa direzione è quello di Stiglitz (1989), in cui l'esercito non compra magliette di salute ma fa un bando per la fornitura dell'articolo che vuole in cui specifica tutte le caratteristiche che vuole che il bene possieda. In questo senso, non esiste il mercato del bene "magliette di salute", esiste un insieme di imprese che è in grado di produrre

L'altra via tiene conto del fatto che in molte situazioni in cui l'imprenditore vorrebbe usare il comando sono però caratterizzate da problemi di asimmetria d'informazione,⁸² di credibilità, di osservazione e di verifica, in relazioni in cui le diverse parti hanno interessi almeno parzialmente divergenti.⁸³ In questi casi si limita ad indicare gli obiettivi che vuole siano perseguiti e chiede comportamenti coerenti con la loro realizzazione in cambio di un corrispettivo. Il suo potere in questo caso è quello di decidere il modo in cui vengono legati corrispettivi e realizzazione dei propri obiettivi. Soprattutto in queste circostanze, quel che permette di superare i conflitti tra razionalità individuale e razionalità collettiva è il fatto che l'impresa è destinata a operare su un certo orizzonte temporale, a permanere nel tempo e può quindi instaurare relazioni potenzialmente durature con le proprie controparti.

Di fatto, si tende sempre più a vedere l'impresa come un nesso di contratti, la maggior parte dei quali è incompleta nel senso che il contratto non indica, in molti casi non può indicare, in maniera precisa né gli obblighi che si assume l'impresa né quelli che si assume la controparte, soprattutto non lo può indicare in maniera che il loro soddisfacimento sia osservabile e verificabile eventualmente anche da terzi.

Ciò che viene richiesto all'impresa per usare contratti di questo tipo è il possesso di reputazione e di credibilità, di godere di un'affidabilità, costosa da acquisire ma che vale la pena di costruirsi e preservare proprio perché rende meno costose, e quindi economicamente possibili, le transazioni in cui si materializza la sua vita. Da molti punti di vista, credibilità e reputazione generano rendimenti crescenti; acquisirle in un rapporto contrattuale permette di "spenderle" anche in altri rapporti senza doversele costruire di nuovo, anche perché comportarsi in maniera deviante in un rapporto vuol dire metterle a rischio in tutti gli altri.

Un po' stranamente, l'impresa, essenzialmente la sua credibilità e reputazione in ambito contrattuale, sopravvivono all'imprendito-

una varietà di prodotti che possono essere qualificati come magliette di salute, ma è chi richiede il bene che determina in questo spettro la varietà che desidera venga prodotta.

⁸² Può ad esempio sapere di non avere l'informazione necessaria per decidere qual è il comportamento che è nel suo miglior interesse che un dipendente tenga, così che ha ragioni per delegare potere di decisione.

⁸³ Del tutto simili a quelli visti parlando del pianificatore.

re, sia che questo sia identificato con il proprietario di questa o con il management della stessa. Questo si riflette nel fatto che, quando si cede un'impresa, e quindi cambia il proprietario e spesso anche il management, oltre al valore di macchine, impianti ed altre risorse a disposizione della stessa, si paga un valore di "avviamento" che riflette il valore dei legami che essa è riuscita a stabilire con clienti e fornitori, ma probabilmente anche con le maestranze. Pagare questo "avviamento" è come fornire un pegno, che verrà perso se si perde credibilità e reputazione; chi subentra ha quindi un interesse a preservare questo capitale.

Credibilità e reputazione sono anche ciò che permette di essere affidabili quando si prendono impegni, formali od informali, su comportamenti che si terranno in futuro, e quindi danno vantaggi negli scambi intertemporali e più in generale nelle contrattazioni e nelle interazioni che coinvolgono beni e mercati futuri.

Vedere qual è, da cosa dipenda, l'insieme delle famiglie che compongono un sistema economico è difficile. Non è solo che è difficile dire qualcosa su come varia l'insieme delle persone che fanno parte di un sistema, cosa regola nascite e morti, ma soprattutto è difficile esaminare come è perché le persone si aggregano in famiglie o le famiglie si disgregano, cosa spinge una persona o una famiglia a muoversi da un paese ad un altro. È ancora più difficile dire qualcosa di simile sull'insieme delle imprese, cosa induce e determina la creazione di nuove o la scomparsa di vecchie, a parte i difficili problemi di "matrimoni e divorzi".

Da un lato, questi sono due insiemi di cui si ha bisogno per ogni teoria di equilibrio generale. D'altro lato, non sembra sia possibile fare molti progressi verso una loro endogenizzazione se si rimane attaccati alle ipotesi di concorrenza perfetta, con l'implicita cancellazione di ogni costo di transazione, dei costi per operare sui mercati futuri in particolare.

**Quaderni dell'Istituto di economia internazionale,
delle istituzioni e dello sviluppo
dell'Università Cattolica del Sacro Cuore**

(dal 2002 Quaderni del Dipartimento)

- 9401 Beretta C. *“Is economic theory up to the needs of ethics?”* (Part I) (trad. it. “Le scelte individuali nella teoria economica” pubblicata in M. Magrin (a cura di) (1996) “La coda di Minosse”, Franco Angeli, Milano)
- 9402 Beretta C. *“Alcune radici del problema dell'autonomia individuale”*
- 9403 Beretta C. *“Asimmetrie informative ed autonomia: le strutture contrattuali e la formazione dei mercati”* (Parte I)
- 9404 Merzoni G. *“Delega strategica e credibilità delle minacce nella contrattazione tra sindacato e impresa”*
- 9405 Beretta C. *“Alcune funzioni e caratteristiche delle regole”* (pubblicato in Rivista Internazionale di Scienze Sociali, a. CII, n. 3, luglio-settembre, pagg. 339-55)
- 9501 Beretta C. *“Having alternatives, being free and being responsible”* (pubblicato in Cozzi T. - Nicola P.C. - Pasinetti L.L. - Quadrio Curzio A. (a cura di) “Benessere, equilibrio e sviluppo. Saggi in onore di Siro Lombardini”, Vita e Pensiero, Milano)
- 9502 Beretta C. - Beretta S. *“Il mercato nella teoria economica”* (pubblicato in Persone & Imprese, n. 2, 1995)
- 9503 Beretta S. - Fortis M. - Draetta U. *“Economic Regionalism and Globalism”* (Europe-Iran Roundtable, Third Session, may 26, 1995)
- 9504 Beretta S. *“World Trade Organization: Italia ed Europa nel nuovo assetto globale”* (pubblicato su Rivista Internazionale di Scienze Sociali, a. CIII, n. 3, luglio-settembre 1995, p. 415-456)
- 9505 Colangelo G. - Galmarini U. *“Ad Valorem Taxation and Intermediate Goods in Oligopoly”*
- 9601 Beretta S. *“Disavanzi correnti e movimenti finanziari. Una survey molto selettiva e qualche (ragionevole) dubbio”*
- 9602 Beretta C. *“Strumenti per l'analisi economica - I”*
- 9603 Beretta C. *“Dottrina sociale della Chiesa e teoria economica”*

- 9604 Venturini L., *“Endogenous sunk costs and structural changes in the Italian food industry”*
- 9701 Natale P., *“Posted Vs. Negotiated Prices under Incomplete Information”*
- 9702 Venturini L. - Boccaletti S. - Galizzi G., *“Vertical Relationships and Dual Branding Strategies in the Italian Food Industry”*
- 9703 Pieri R., Rama D., Venturini L., *“Intra-Industry Trade in the European Dairy Industry”*
- 9704 Beretta C., *“Equilibrio economico generale e teoria dei contratti”* (pubblicato in Istituto Lombardo - Accademia di Scienze e Lettere, Incontro di studio n. 14, Disequilibrio ed equilibrio economico generale, Milano, 1998)
- 9705 Merzoni G., *“Returns to Process Innovation and Industry Evolution”*
- 9801 Beretta C., Beretta S., *“Footpaths in trade theory: Standard tools of analysis and results from general equilibrium theory”*
- 9802 Beretta C., *“Alcuni problemi di giustizia, dal punto di vista dell’economista”*
- 9803 Beretta C., *“La scelta in economia”*
- 9901 Merzoni G., *“Observability and Co-operation in Delegation Games: the case of Cournot Oligopoly”*
- 9902 Beretta C., *“Note sul mercantilismo e i suoi antecedenti”*
- 9903 Beretta C., *“A Ricardian model with a market for land”*
- 0001 Beretta S., *“Disavanzi nei pagamenti e commercio intertemporale: alcuni spunti di analisi ‘reale’”*
- 0002 Beretta S., *“Strumenti finanziari derivati, movimenti di capitale e crisi valutarie degli anni Novanta: alcuni elementi per farsi un’idea”*
- 0003 Merzoni G., *“Strategic Delegation in Firms and the Trade Union”*
- 0101 Colombo F. – Merzoni G., *“Reputation, flexibility and the optimal length of contracts”*
- 0102 Beretta C., *Generalità sulla scelta in condizioni di certezza*
- 0103 Beretta C., *“L’ipotesi di completezza e le sue implicazioni”*
- 0104 Beretta C., *“Una digressione sulle implicazioni della completezza”*
- 0201 Beretta C., *“L’ipotesi di transitività”*
- 0202 Beretta C., *“Un’introduzione al problema delle scelte collettive”*

- 0203 Beretta C., *“La funzione di scelta”*
 0204 Beretta C., *“Cenni sull’esistenza di funzioni indice di utilità”*
 0205 Colombo F. – Merzoni G., *“ In praise of rigidity: the bright side of long-term contacts in repeated trust games ”*
 0206 Quadrio Curzio A., *“Europa: Crescita, Costruzione e Costituzione”*

Quaderni editi da Vita e Pensiero*

- 0401 Uberti T. E., *“Flussi internazionali di beni e di informazioni: un modello gravitazionale allargato”*
 0402 Uberti T. E. e Maggioni M. A., *“Infrastrutture ICT e relazionalità potenziale. Un esercizio di “hyperlinks counting” a livello sub-nazionale”*
 0403 Beretta C., *“Specializzazione, equilibrio economico ed equilibrio politico in età pre-moderna”*
 0404 Beretta C., *“L’esperienza delle economie ‘nazionali’”*
 0405 Beretta C. - Beretta S., *“L’ingresso della Turchia nell’Unione Europea: i problemi dell’integrazione fra economie a diversi livelli di sviluppo”*
 0406 Beretta C. - Beretta S., *“L’economia di Robinson”*
 0501 Beretta C., *“Elementi per l’analisi di un sistema economico”*
 0502 Beretta C., *“Mercato, società e stato in un’economia aperta – Parte I”*
 0503 Beretta C., *“Mercato, società e stato in un’economia aperta – Parte II”*
 0601 Beretta C., *“L’ipotesi di razionalità: Parte I”*(*)
 0602 Beretta C., *“L’ipotesi di razionalità: Parte II”*(*)
 0603 Beretta C., *“Can Common knowledge of rationality make information incomplete? The case of the centipede”*(*)
 0604 Beretta C., *“Can Common knowledge of rationality make information incomplete? The case of the finitely repeated prisoners’ dilemma”*(*)

* Nuova linea di Quaderni DISEIS stampata grazie ad un accordo con l’Editrice Vita e Pensiero dell’Università Cattolica.

(*) Testo consultabile sul sito del DISEIS

- 0701 Merzoni G. - Colombo F., *Stable delegation in an unstable environment*
- 0702 Beretta C., “*L’ipotesi di razionalità: parte III*”(*)
- 0703 Beretta C., “*L’ipotesi di razionalità: parte IV*”(*)
- 0704 Beretta C., “*L’ipotesi di razionalità: parte V*”(*)
- 0705 Beretta C., “*L’ipotesi di razionalità: parte VI*”(*)
- 0706 Beretta C., “*Digressioni sull’ipotesi di razionalità*”(*)
- 0801 Merzoni G., “*Observable and Renegotiable Contracts as Commitments to Cooperate*”
- 0802 Maggioni M.A. - Uberti T.E. - Usai S., “*Treating patent as relational data: Knowledge transfers and spillovers across Italian provinces*”
- 0803 Beretta C., “*Caratterizzazione di un’economia con più agenti - Parte I*”
- 0804 Beretta C., “*Caratterizzazione di un’economia con più agenti - Parte II*”
- 0804 Beretta C., “*Caratterizzazione di un’economia con più agenti - Parte III*”

Finito di stampare
nel mese di dicembre 2008
da Gi&Gi srl - Triuggio (MI)