

**UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE**

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

Carlo Beretta

**Equilibrio interno e relazioni internazionali**  
**Il ruolo di personalizzazione, regole sociali e assetto istituzionale**

N. 1005

**V&P**

## **Comitato scientifico**

Prof. Carlo Beretta

Prof. Angelo Caloia

Prof. Guido Merzoni

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](mailto:segreteria.diseis@unicatt.it)).  
[www.unicatt.it/dipartimenti/diseis](http://www.unicatt.it/dipartimenti/diseis)

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

[www.vitaepensiero.it](http://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](mailto:segreteria@aidro.org) e sito web [www.aidro.org](http://www.aidro.org)

© 2010 Carlo Beretta

ISBN 978-88-343-2069-3

Nei capitoli precedenti si è cercato di illustrare il ruolo del quadro istituzionale generale in cui si inseriscono poi le decisioni ed i comportamenti individuali che costituiscono la gran parte dell'esperienza concreta dei cittadini.

Nella formulazione usuale dei modelli di commercio internazionale, molta della concretezza scompare perché si suppone che tutte le interazioni siano mediate dal mercato, col corollario dell'impersonalità, e dell'uso prevalente di compravendite spot e di contratti che tipicamente non stabiliscono relazioni durature. È vero che si introducono poi: una distinzione tra beni commerciabili e beni non commerciabili; l'eventuale esistenza di imperfezioni nei mercati, e quindi i comportamenti strategici delle singole imprese e degli stati; la possibile esistenza di esternalità che portano all'agglomerazione o al policentrismo territoriale; ecc. Ma nessuno di questi fenomeni viene ritenuto di rilevanza tale da comportare modifiche radicali nella valutazione dei risultati standard.

In questa appendice si vuol sottolineare invece il peso della struttura di rapporti personalizzati, delle collettività e regole sociali da esse adottati, della qualità e dell'efficienza dell'assetto istituzionale, legale e di amministrazione della giustizia, nella convinzione che esse abbiano un ruolo rilevante nel caratterizzare un'economia, nel determinare il suo modo di funzionamento ed i guadagni di efficienza che essa è in grado di realizzare e di cui riesce ad appropriarsi. In presenza di informazioni asimmetriche, della necessità di realizzare investimenti costosi ed irreversibili, essa determina i limiti a cui può essere spinta la specializzazione e divisione del lavoro,<sup>1</sup> limitando il rischio a cui ci si espone. Questa struttura poggia su meccanismi di coordinamento diversi dal mercato, che internalizzano i guadagni di efficienza realizzabili e li distribuiscono tra i vari agenti appartenenti ad una collettività senza soverchi rischi di espropriazione e di sfruttamento.

Nello schema usuale, i prezzi di mercato dicono tutto quello che serve ad un agente per prendere le proprie decisioni. Le difficoltà ed i costi di specificazione della qualità dei beni scambiati, la presen-

---

<sup>1</sup> E quindi anche possibilità e incentivi all'innovazione che da queste dipendono.

za di informazione asimmetrica e le limitazioni degli strumenti che sarebbero richiesti per poter trasmettere informazione in maniera credibile, fanno sì che molti dei mercati richiesti manchino o siano assai più “sottili” di quanto necessario per l’efficienza così che i prezzi che essi esprimono non sono in grado di svolgere questo ruolo, per lo meno non in misura sufficiente.

Non sorgerebbero problemi se, pur nelle condizioni evidenziate, le interazioni avessero la natura di giochi possibilmente con un unico equilibrio (non cooperativo) di Nash, soprattutto con equilibri di Nash efficienti nel senso di Pareto ma, in generale, esse hanno invece equilibri di Nash inefficienti.<sup>2</sup> Ed è questo che genera gli spazi sia per transazioni volontarie personalizzate, profittevoli almeno per le parti coinvolte e che portano a stabilire relazioni di durata indeterminata, sia per la formazione di collettività che si auto regolano e rende necessario l’introduzione di legislazione ed apparato giudiziario.

Un primo problema riguarda il processo attraverso cui emerge l’informazione sulla esistenza di possibilità di interazioni che permetterebbero di realizzare guadagni di efficienza che il mercato non è in grado di sfruttare.<sup>3</sup> Solitamente è un problema poco importante per economie composte da un numero relativamente piccolo di agenti dotati della razionalità usualmente attribuita ad essi e non troppo impazienti, che vivono a contatto l’uno con l’altro per un periodo di tempo sufficientemente lungo. Assume invece dimensioni rilevanti in economie composte da un numero molto alto di agenti, differenziati tra loro, che posseggono scarsa informazione l’uno sull’altro.

Nelle economie piccole, le difficoltà principali nascono dal

---

<sup>2</sup> Nel seguito, per semplicità, si pensi ad esse come dei dilemmi del prigioniero.

<sup>3</sup> Gran parte di quel che si dirà è ovviamente rilevante per le transazioni di carattere strettamente economico ma ha un’applicabilità assai più estesa. Una volta fatte le opportune differenze sugli obiettivi perseguiti e gli strumenti da utilizzare a questo scopo, stabilire una relazione di clientela più o meno esclusiva o instaurare un’amicizia e persino una partnership domestica non pongono problemi concettualmente molto distanti.

fatto che rivelare informazione privata è una decisione irreversibile e può avere conseguenze sia nella fase della lotta per la definizione delle aree di autonomia individuale, sia nel determinare la propria forza contrattuale.

Ad esempio, rivelare ciò che si sa delle possibilità di produzione e di trasformazione dei beni può<sup>4</sup> significare perdere l'esclusiva del controllo dei processi in cui questa conoscenza viene usata, perdere potere monopolistico. Rivelare le proprie preferenze<sup>5</sup> può porre in posizione di svantaggio nella contrattazione con la controparte. Rivelare le proprie abilità e capacità di lavorare, soprattutto nel momento di definizione delle sfere di autonomia, può esporre chi è debole a possibilità di sfruttamento da parte del più forte.

Se vi sono solo pochi agenti, ciascuno sa che si troverà ad avere spesso occasioni di interazione mutuamente profittevole con l'altro per un arco di tempo indefinito e che queste interazioni possono essere giocate in maniera più o meno cooperativa, così che ciascuno sa che ha un qualche spazio per punire, ed essere punito, per comportamenti predatori.<sup>6</sup> Ma il fatto che questa informazione emerga, e soprattutto la velocità con cui ciò accadrà, dipende fortemente dall'esistenza di un clima di fiducia reciproca.<sup>7</sup>

Problemi simili sorgono tutte le volte che, in economie di questo tipo, si ha a che fare anche con altre decisioni irreversibili,

---

<sup>4</sup> Ma non necessariamente lo fa. Acquisire conoscenza richiede sempre di disporre di una base informativa che permetta di comprenderla, cosa che può comunque richiedere lavoro, spesso faticoso, e valutarla. Utilizzare la conoscenza in questione può poi richiedere la costruzione di impianti e macchinari, e quindi diventare effettiva presenza sul mercato dopo il lasso di tempo richiesto dalla progettazione e realizzazione. Questi elementi sono centrali nelle discussioni sulla protezione della proprietà intellettuale e sui limiti in cui essa può essere giustificata. Su questi punti si vedano Boldrin - Levine (2004), ma anche Selgin - Turner (2006).

<sup>5</sup> Soprattutto se più che con preferenze si ha a che fare con dei bisogni.

<sup>6</sup> Questo è quello che accade per le relazioni tra oligopolisti e tra questi e le imprese a monte o a valle anche in economie composte da un numero rilevante di agenti.

<sup>7</sup> Se la fiducia è una virtù, questo è uno dei casi in cui la pratica della virtù contribuisce al suo aumento.

come la realizzazione di investimenti fortemente specifici destinati alla produzione di beni che non si intendono consumare direttamente ma scambiare.

Ciò che li accomuna è l'esistenza di decisioni che almeno un individuo sa<sup>8</sup> che possono consentire di raggiungere situazioni Pareto superiori a quelle raggiungibili ove esse non venissero messe in atto, che però non verranno realizzate per mancanza di credibilità del rispetto di eventuali patti stipulati *ex ante*,<sup>9</sup> prima che le decisioni stesse vengano realizzate.

Il problema dell'informazione sull'esistenza di interazioni mutuamente profittevoli è molto maggiore in economie composte da molti agenti e soprattutto con potere decisionale fortemente decentrato e disperso. Tipicamente ciascuno sa di sapere molto poco su gran parte degli altri e sa che gran parte degli altri sa molto poco su di lui. Diventano quindi particolarmente importanti le attività di segnalazione delle proprie caratteristiche e di selezione delle potenziali controparti.<sup>10</sup> Entrambe le attività sono costose, soprattutto richiedono conoscenza comune dei linguaggi utilizzati e, in molti se non tutti i casi, l'uso di processi fortemente standardizzati.

Nel caso di economie numerose rispetto a quelle piccole, non è ovvio che ciascuna interazione sarà seguita da possibilità di interazioni successive con le stesse controparti, vi è anzi tipicamente sostituibilità di una controparte con un'altra, e questo fa venir meno gran parte delle possibilità di sanzione diretta del deviante da parte del danneggiato e di quindi una base ragionevole di fiducia nel rispetto di eventuali patti.

Per far fronte a queste difficoltà, anche in queste economie si assiste alla formazione di relazioni personalizzate potenzialmente durature, da un lato, e a quella di collettività i cui membri sono destinati ad intrattenere tra loro interazioni dello stesso tipo ripetutamente nel tempo. Come si vedrà, le alternative non sono però mutuamente e-

---

<sup>8</sup> Ma può accadere anche che tutti gli agenti interessati sappiano.

<sup>9</sup> Ossia per il timore di essere costretti a ricontrattare le condizioni di scambio da posizioni di maggior debolezza.

<sup>10</sup> Su questi punti si vedano, ad esempio, le parti rilevanti di MasColell - Whinston - Green (1995).

clusive. Ciò che è importante è che quel che emerge spontaneamente nelle economie piccole richiede molta più intenzionalità, e quindi esplicita giustificazione razionale, nelle economie grandi.

Le relazioni potenzialmente durevoli, solitamente fortemente personalizzate sorgono in particolare in situazioni in cui v'è sufficiente variabilità delle qualità e caratteristiche delle controparti e l'informazione su questi elementi è costosa da acquisire,<sup>11</sup> e soprattutto è difficilmente verificabile, ed in cui la fiducia svolge un ruolo molto importante nella decisione sul grado di cooperazione con cui effettuare un gioco.

Normalmente ciascun agente intratterrà più relazioni di questo tipo e per di più una relazione può essere motivata da, e condizionata a, l'instaurazione di altre relazioni con caratteristiche analoghe.<sup>12</sup> Si formeranno quindi delle reti che uniscono indirettamente più agenti.

Accanto alle indicazioni fornite dai mercati, attraverso i prezzi che si esprimono su di essi, queste reti consentono agli agenti di stabilire contatti tra di loro, acquisire e trasmettersi molte delle informazioni più rilevanti, sull'esistenza di transazioni reciprocamente profittevoli, da un lato, e sulle sinergie realizzabili attraverso lo sfruttamento congiunto di basi conoscitive, scientifico-tecnologiche, possedute separatamente dagli agenti messi in relazione attraverso di esse.<sup>13</sup>

Oltre a quelle destinate a ripetersi, vi sono interazioni che, per loro natura, sono destinate ad essere sporadiche ed occasionali, e quindi la loro ripetizione tra gli stessi partner ad essere improbabile. Gli stessi problemi pongono anche le decisioni destinate a produrre effetti irreversibili che incidono sulla forza contrattuale di chi le mette in atto. In queste situazioni, l'affidabilità del corretto adempimento

---

<sup>11</sup> Per problemi di osservabilità, ad esempio.

<sup>12</sup> Si pensi al caso di un'impresa, che occupa più lavoratori dipendenti, intrattiene rapporti di clientela con fornitori ed acquirenti dei propri prodotti. Il venir meno di un cliente di dimensioni rilevanti normalmente può portare a revisioni profonde sia dei livelli di occupazione, sia dei rapporti con i fornitori ed i creditori o finanziatori.

<sup>13</sup> Su questi punti e su molti di quelli toccati nel seguito di questa sezione, si veda Dixit (2004) e Rauch (2005).

di un patto deve poggiare sulla reputazione che il singolo acquisisce presso una comunità di agenti che hanno la possibilità di osservare il suo comportamento, una comunità con cui l'agente in questione sa di dover inevitabilmente interagire nel futuro. Questo porta alla segmentazione della collettività in comunità specializzate in un certo tipo di interazioni, ciascuna delle quali si dota di regole sorrette da sanzioni sociali, sanzioni spesso somministrate dai singoli membri della comunità<sup>14</sup> ma a vantaggio, in un certo senso, per conto, della collettività.

Rapporti personalizzati potenzialmente duraturi e comunità che si dotano di regole sociali sono entrambi modi per sorreggere soluzioni cooperative come equilibri non cooperativi, che poggiano l'affidabilità del rispetto delle intese, implicite od esplicite, essenzialmente sull'interesse a farlo di chi le ha raggiunte, e solo come *ultima ratio* prevedono la necessità di interventi esterni, attraverso il ricorso ad organi giudiziari o ad arbitrati. Ciò che i singoli e la collettività possono ottenere dal loro funzionamento differisce però a seconda delle caratteristiche dell'ambiente in cui sono inserite.

Una relazione personalizzata potenzialmente duratura presenta i problemi di segnalazione e di selezione a cui si è fatto riferimento sopra ma, sia pure in misura diversa a seconda del grado di fiducia che si viene a stabilire, e quindi della possibilità di trasmettersi credibilmente informazione privata, il contenuto dell'accordo raggiunto per suo tramite può essere disegnato in modo da tener conto delle peculiarità delle particolari controparti dell'accordo. Almeno in condizioni ideali, non deve necessariamente soddisfare requisiti di verificabilità del corretto adempimento da parte di terzi, estranei all'interazione. Gli accordi, sia pure con dei rischi, possono perciò tollerare un grado anche relativamente alto di incompletezza. Per di più, non richiedono di ripetere lo stesso comportamento periodo dopo periodo ma permettono l'accordo su strategie molto più comples-

---

<sup>14</sup> Membri con cui l'agente in questione sarà costretto ad interagire se vuole continuare a svolgere un dato ruolo.



se, così che, in pratica,<sup>15</sup> mettono gli agenti in condizioni analoghe a quelle in cui hanno la possibilità di usare strategie miste. Sotto condizioni addizionali molto deboli, questo basta ad assicurare l'esistenza di un equilibrio non cooperativo miope<sup>16</sup> di Nash,<sup>17</sup> convessifica l'insieme dei payoff realizzabili e permette il raggiungimento, sempre come equilibrio non cooperativo ma sorretto da opportune minacce credibili, di tutte le allocazioni che dominano nel senso di Pareto l'equilibrio non cooperativo di Nash, comprese quelle efficienti. Infine, non solo l'insieme delle soluzioni sostenibili come equilibri non cooperativi è assai ampio, ma v'è grande flessibilità anche nel disegnare le minacce che sostengono ciascuno di essi, in particolare, di trovare minacce efficaci che comportano il danno minimo, sia per l'agente che le deve attuare, sia per quello che viene punito.

Si prenda come esempio un contratto di lavoro. Quando vi è variabilità delle caratteristiche, proprietà ed esigenze degli agenti interessati e vi sono costi di instaurazione<sup>18</sup> della relazione, una volta stabilita le controparti diventano relativamente poco sostituibili con altre potenziali alternative. Questo può bastare a giustificare investimenti specifici che consentono guadagni di efficienza superiori a quelli realizzabili quando essi non vengono effettuati perché la durata della relazione è creduta breve e precaria. La personalizzazione della relazione tipicamente permette una relativa indeterminazione, ossia lascia spazio per una componente discrezionale nella specificazione sia di ciò che ciascuna delle parti è tenuta a fare, sia della ripartizione dei guadagni di efficienza ottenibili attraverso un atteggiamento cooperativo. Lo spazio di discrezionalità permette di tentare di abusare della controparte, ma anche di punirla senza venir esplicitamente meno ai patti e quindi fornisce la capacità di sanzionare ed essere sanzionati per comportamenti miopeamente non cooperativi e,

---

<sup>15</sup> Se la potenziale durata della relazione è sufficientemente lunga.

<sup>16</sup> Quello associato a saggi di preferenza intertemporale, i saggi usati per attualizzare guadagni futuri, pari ad infinito.

<sup>17</sup> Che, per semplicità, viene supposto unico.

<sup>18</sup> Quelli di ricerca e di segnalazione, ma anche quelli associati ai rischi a cui ci si espone effettuando eventuali investimenti specifici alla particolare relazione considerata, ivi compreso il semplice concedere fiducia.

con essa, ragioni per dare e ricevere affidabilità. La flessibilità permette perciò di mantenere la minaccia di interrompere il rapporto solo come estrema *ratio*.

Può però accadere che le parti non riescano a stabilire affidabilità sufficiente a spingerle ad effettuare investimenti specifici, o che non vi sia una possibilità di investimenti di questo tipo, che manchino spazi di discrezionalità. L'unico strumento per sostenere l'affidabilità del rispetto dell'accordo diventa allora la minaccia del troncamento della relazione, ma questa è un'arma dagli effetti ambigui.

Rendere costosa la soluzione della relazione,<sup>19</sup> o addirittura stabilizzarla forzosamente, e quindi depotenziare se non annullare la minaccia, da un lato, spinge infatti ad effettuare gli investimenti specifici che altrimenti non avrebbero luogo, soprattutto le induce, anche in assenza di investimenti specifici, ad adottare un atteggiamento cooperativo, almeno se le parti sono sufficientemente razionali e non troppo impazienti e riescono a raggiungere un accordo sulla ripartizione dei guadagni di efficienza addizionali.<sup>20</sup> I problemi maggiori, d'altro lato, derivano dal fatto che, se vi è sufficiente variabilità delle qualità delle potenziali controparti, quanto più costosa si rende la soluzione e quindi l'eventuale sostituzione di una controparte con un'altra, tanto più si aumentano i rischi dell'instaurazione di relazioni di questo tipo.<sup>21</sup> Questo porta a sostenere maggiori costi di segnalazione e di selezione, e questi costi possono essere tali da disincentivare l'instaurazione della relazione stessa. Nonostante questi costi, la distribuzione delle controparti tra le varie relazioni di uno stesso

---

<sup>19</sup> Ad esempio, imponendo alti costi al licenziamento o instaurando liste nere che rendono difficile trovare un impiego alternativo.

<sup>20</sup> Il raggiungimento di questo accordo è punto particolarmente delicato, dal momento che rivelare l'informazione che permette di realizzare i massimi guadagni può indebolire una delle parti nella contrattazione sulla loro ripartizione, e se l'informazione non emerge rapidamente e correttamente v'è perdita di potenziale benessere.

<sup>21</sup> Da questo punto di vista ha senso differenziare rendendo più costosa la soluzione del rapporto per l'agente che intrattiene simultaneamente molte relazioni di questo tipo, e perciò è in grado di compensare i rischi nell'aggregato, come è il caso dell'impresa di medie o grandi dimensioni, rispetto a quella di chi ne intrattiene poche o addirittura una sola.

tipo sarà almeno in parte casuale: quanto essa si avvicina all'ottimo viene a dipendere in maniera determinante dalle proprietà dei meccanismi di abbinamento delle une con le altre.

Abbassare i costi di soluzione, al limite avvicinarsi per quanto possibile alla completa flessibilità, se diminuisce i rischi e incentiva la ricerca sperimentale della controparte adatta, e disincentiva l'attività di segnalazione, soprattutto quella basata su segnali non direttamente rilevanti per la produttività della relazione stessa, e quella di selezione *ex ante*, non solo disincentiva investimenti specifici ma, se lascia spazi alla discrezionalità, può portare sia ad equilibri "virtuosi", sia ad equilibri perversi.

Negli equilibri virtuosi, la discrezionalità viene usata in un'ottica cooperativa, con benefici ripartiti secondo l'accordo, implicito od esplicito, sottostante la relazione. L'accordo tenderà ad ammettere elementi di personalizzazione solo nella misura in cui vi siano investimenti specifici; in assenza di questi, relazioni simili porteranno ad accordi simili. Le relazioni tendono ad essere durature nel tempo e la loro interruzione addirittura a diventare segnale di atteggiamento non cooperativo, e come tale da sanzionare, di una delle parti, con effetti di segnale<sup>22</sup> sull'affidabilità di chi viene sanzionato.

La sopravvivenza di un equilibrio di questo tipo è però legata al verificarsi di condizioni particolari, dal momento che la presenza della possibilità di troncamento può dare caratteristiche particolari alla gestione delle relazioni,<sup>23</sup> richiede una certa simmetria di potere contrattuale delle controparti.

Questo punto può essere illustrato usando come esempio una relazione che può essere facilmente troncata, la mezzadria, che prevede, normalmente, contratti annuali rinnovabili. Quando si discute questo assetto, si mette solitamente in evidenza che la ripartizione in quote fisse del prodotto totale fa sì che il lavoratore, ad esempio, riceva solo parte del prodotto marginale del proprio lavoro, e che questo incida sulle sue decisioni in tema di offerta di lavoro. In altre parole, si suppone che ciascuno giochi una strategia di equilibrio di Nash.

---

<sup>22</sup> Ovviamente negativo

<sup>23</sup> Rendendole forse molto meno "virtuose".

In una situazione in cui il mezzadro deve sopportare costi più alti che non il proprietario a trovare un adeguato sostituto è però probabile che costui non possa decidere il proprio comportamento risolvendo il problema di massimizzazione come viene solitamente formulato: se vuole che il contratto sia rinnovato, deve essere produttivo e lavorare tendenzialmente almeno quanto la media dei suoi potenziali sostituti. I lavoratori, almeno nei casi rilevanti,<sup>24</sup> finiscono per essere coinvolti in una “*rat race*”, a cui si sottrarrebbero volentieri. Ed è soprattutto questo fatto a rendere fragile l’equilibrio virtuoso.

Giocare un equilibrio di Nash è quello che è ottimale fare negli equilibri perversi, in cui la discrezionalità viene usata in un’ottica di miope non cooperazione da tutte le parti coinvolte, con perdita di tutti i potenziali guadagni di efficienza, in cui l’atteggiamento di ciascuna delle parti giustifica l’atteggiamento delle altre ed è giustificato da esso. Le relazioni tendono ad essere di breve durata e comunque di durata aleatoria ed inaffidabile, con l’interruzione che non fornisce alcun segnale.<sup>25</sup>

Quel che è importante è che, in entrambi i casi, il prevalere dell’uno o dell’altro equilibrio viene sostanzialmente a dipendere dalle regole “sociali” prevalenti, ad essere largamente sottratto alle capacità di decisione delle parti della singola relazione, per lo meno se queste sono razionali e si aspettano che essa venga gestita secondo l’uso prevalente.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> Ma, nel Medioevo dopo i crolli della popolazione causati dalle epidemie, in questa situazione finivano i proprietari terrieri.

<sup>25</sup> E scompare la pressione esterna dei potenziali sostituti e quindi tornano a valere le ragioni di scelta del comportamento sulla base dell’ottimizzazione individuale.

<sup>26</sup> Comportarsi in maniera virtuosa per una delle parti non vuol dire incidere sugli incentivi dell’altra parte a comportarsi in maniera diversa dall’uso prevalente. Una relazione può essere gestita in maniera virtuosa in un equilibrio perverso solo se tutte le parti, non solo si accordano, ma acquistano credibilità e affidabilità agli occhi della controparte, e quindi fanno degli investimenti specifici alla particolare relazione in discussione. Sono gli incentivi a questi investimenti specifici che mancano in un equilibrio perverso e rendono improbabile che un atteggiamento difforme dei singoli isolatamente possa permettere di passare da un equilibrio perverso ad uno virtuoso.

Gli equilibri “virtuosi”, non possono essere studiati, come fa gran parte della teoria corrente, indagando il comportamento ottimale indotto da una particolare struttura contrattuale: le prestazioni a cui il lavoratore è praticamente tenuto, pena la soluzione del contratto, è quello medio che ci si aspetta da lui. Quando il costo<sup>27</sup> della sostituzione della controparte è sufficientemente alto per entrambe le parti, però, solo scostamenti rilevanti e persistenti da questo livello giustificheranno la soluzione della relazione. Quando invece il costo di sostituzione del mezzadro, ad esempio, è molto basso, può bastare un piccolo scostamento da questo livello a giustificare il troncamento della relazione e a dar avvio al processo che porta all’innalzamento graduale della soglia media di prestazione. Anche in questo caso, al lavoratore resta poco spazio per “scegliere” quanto lavorare, dal momento che la possibilità di troncamento del rapporto costringe soprattutto la parte debole a basarsi su ciò che farebbero i potenziali sostituti. In pratica, questo processo porta al trasferimento dei guadagni di produttività al proprietario terriero e al peggioramento delle condizioni del lavoratore. Quando queste ultime si abbassano fino a coincidere con i guadagni che otterrebbe nell’equilibrio perverso, per il lavoratore viene meno la ragione per preferire una relazione duratura ad una precaria, e la società precipita nell’equilibrio perverso. È con riferimento a questo equilibrio che l’analisi teorica usuale riacquista validità.

Anche in un equilibrio perverso, due parti possono giocare tra di loro “cooperativamente”, ma questo comportamento può essere giustificato solo dagli investimenti specifici<sup>28</sup> in credibilità reciproca. Ma questa tenderà ad essere l’eccezione più che la regola e difficilmente sarà in grado di contagiare il modo in cui vengono gestite le altre relazioni.

---

so. E perché un equilibrio virtuoso non degeneri, occorre che tutti leggano e reagiscano correttamente ai segnali forniti dall’interruzione di una relazione, ossia dipende anch’esso dall’atteggiamento della collettività nel suo complesso.

<sup>27</sup> Soprattutto in termini di perdita di reputazione, oltre che di segnalazione e selezione, a parte eventuali sanzioni sociali di altro tipo, come l’isolamento o l’ostracismo.

<sup>28</sup> Esporsi al rischio di concedere affidamento e comportarsi di conseguenza.

Come quelle potenzialmente durature giocate in ambiente virtuoso, anche le interazioni o decisioni per loro natura sporadiche e tendenzialmente destinate a non ripetersi, hanno bisogno di regole sociali che le sorreggano. Nel primo caso, però, la società è in un certo senso imposta all'individuo; nel secondo, l'opportuna collettività a sostegno della regola deve formarsi e, spesso, formarsi per effetto della ricerca intenzionale di chi vuole e ha bisogno della sua esistenza.

Per la loro efficacia, le regole richiedono l'osservabilità ed interpretabilità del comportamento tenuto in una particolare interazione da parte degli altri membri della comunità di riferimento. Questo richiede che si creino fattispecie nel cui ambito far rientrare ciascuna interazione, cancellandone quindi una parte delle peculiarità, e soprattutto la standardizzazione dei comportamenti compatibili con il rispetto delle regole sociali da tenere nel loro ambito. Tutto ciò ovviamente diminuisce la possibilità di tener conto delle particolari situazioni che caratterizzano le controparti che le instaurano. Sia perché l'orizzonte di riferimento della singola interazione è solitamente breve,<sup>29</sup> sia per i problemi di osservazione, non v'è possibilità di usare strategie miste od un loro equivalente. In altre parole, l'accordo deve sostenere un equilibrio in strategie pure.

Essere vincolati in questo modo dalle esigenze dell'osservabilità, da un lato, fa perdere la convessificazione dell'insieme dei payoff raggiungibili e, d'altro lato, riduce sensibilmente l'insieme degli accordi sostenibili.<sup>30</sup> Attraverso un accordo personalizzato<sup>31</sup> si potrebbe fare meglio che non seguendo la regola sociale e, in questo senso, la regola non raggiunge l'efficienza.

I problemi di maggior interesse sorgono quando esistono più

---

<sup>29</sup> In generale, sono interazioni non ripetute tra le stesse controparti.

<sup>30</sup> Anche se, per certi versi ed in certe condizioni, può semplificare il problema dell'efficienza, per vedere le limitazioni che ciò comporta, si pensi ad un dilemma del prigioniero in cui l'equilibrio (cooperando, cooperando) dia un payoff che sta all'interno del minimo insieme convesso contenente i payoff associati a combinazioni di strategie pure. Si noti che, invece, non sono importanti i problemi di esistenza di un equilibrio non cooperativo miope di Nash, in quanto, a questo riguardo, non si è vincolati ad usare strategie pure.

<sup>31</sup> Ma potenzialmente durature. Qui, quello che manca è proprio l'orizzonte futuro.

accordi in strategie pure che distribuiscono però i guadagni in maniera diversa tra di loro, e che quindi non sono indifferenti per le parti. Soprattutto se, passando dall'uno all'altro, cambia la parte che viene "trattata meglio dell'altra", è inevitabile che sorgano questioni di giustizia: la regola deve scegliere quale di essi sostenere.<sup>32</sup> Tutti saranno concordi sull'utilità dell'adozione di una regola ma, quale che sia l'equilibrio eventualmente scelto, esso sarà visto come ingiusto dagli agenti di un tipo o dell'altro.<sup>33</sup> Difficoltà del tutto simili pongo i casi in cui esiste un unico accordo in strategie pure, efficiente o meno, che distribuisce però i guadagni in modo non solo diseguale, ma con una disuguaglianza ritenuta non giustificabile.<sup>34</sup>

Le differenze di trattamento diventano rilevanti soprattutto nei casi in cui è improbabile che uno stesso agente sia chiamato a rigiocare il gioco in questione o il suo ruolo nel gioco è invariante da una ripetizione all'altra.<sup>35</sup> In questi casi, i rimedi che si possono porre sono di due tipi. Da un lato, ogni regola fa parte di un sistema di regole: la regola che svantaggia un tipo di agenti può essere "compensata" da regole usate in altri contesti in cui questi agenti si trovano ad operare che invece li avvantaggiano. D'altro lato, la collettività nel suo insieme, se non la stessa comunità che adotta questa regola, può intervenire con trasferimenti compensativi.

Una difficoltà per molti aspetti più radicale è legata al tipo di sanzioni che possono essere usate per sostenere il rispetto della regola adottata. Un primo aspetto riguarda il contenuto della sanzione, la determinazione di ciò in cui essa consiste. In genere, non è possibile invadere la sfera di autonomia del deviante senza violare le norme generali dell'assetto giuridico. La sanzione più semplice è l'esclusione del deviante dalla collettività, o il vincolo a trattare con

---

<sup>32</sup> Il caso più ovvio è quello di battaglia dei sessi ripetuta.

<sup>33</sup> Di fatto, questo è il terreno più usato da chi vuole attaccare lo *status quo*. Di solito è una strategia efficace, ma è anche sostanzialmente stolido: il cambiamento sollecitato muta chi viene privilegiato, ma non l'esistenza di privilegio e, da questo punto di vista, soffre esattamente degli stessi difetti dell'assetto attaccato.

<sup>34</sup> Si pensi, ad esempio, al caso di dilemmi del prigioniero asimmetrici.

<sup>35</sup> Una regola come quella del cedere il passo a chi esce crea asimmetrie che però sono destinate a compensarsi nel tempo, dal momento che chi entra poi dovrà anche uscire. Diverso è il caso del cedere il posto ad una signora.

lui in maniera non cooperativa. Un secondo aspetto riguarda la durata o, se si vuole, l'entità della sanzione.

Entrambi i punti rimandano ai vincoli su come una regola sociale può essere formulata. È ovvio che una regola come il: "Gioca sempre cooperativo con gli altri membri della collettività" si autodistrugge, privando la collettività di possibilità di sanzione. Ma anche una del tipo: "Gioca sempre cooperativo con chi non ha mai deviato e sanziona giocando non cooperativo con chi ha giocato non cooperativo nell'interazione precedente" richiede in ciascun membro la possibilità di discriminare tra chi gioca non cooperativo perché devia, da chi lo fa per punire la controparte. Questo richiede ben presto una quantità straordinaria di osservazione reciproca e di memoria che la rende ingestibile. Come risultato, usare regole sofisticate, che tendono a dosare la punizione, comporta alti costi e le rende facilmente insostenibili. Questo spiega perché le regole sociali, non solo irrigidiscano il comportamento a cui si è tenuti, ma spesso usino sanzioni che non sono graduabili e che tendono ad essere estreme, a spingere ad una manichea suddivisione dei membri in "buoni" e "reprobi", rendendo pubblica la qualifica associata a ciascuno.<sup>36</sup>

Sanzioni di questo tipo sono però estremamente costose, non solo per chi viene punito, ma per la collettività nel suo complesso: tolgono ogni incentivo al "pentimento" del fratello di debole fibra morale che ha ceduto alla tentazione; soprattutto impediscono, anche agli altri membri della comunità, la realizzazione di guadagni di efficienza in tutte le potenziali interazioni a cui costui potrebbe prendere parte in seguito, se addirittura non le impedisce.

I problemi di questo tipo di regole esplodono quando la deviazione colpisce non solo un singolo membro della collettività<sup>37</sup> ma la generalità dei membri della collettività e quando la punizione finisce per colpire non solo il deviante, ma anche chi si è comportato correttamente.<sup>38</sup>

---

<sup>36</sup> In tempi neanche troppo lontani, anche nelle nazioni "civili" si usava marchiare il deviante.

<sup>37</sup> O solo chi ha preso parte ad una particolare interazione.

<sup>38</sup> Si pensi agli effetti di un black out, in un periodo in cui ci si è vincolati a risparmiare sull'uso di energia elettrica, ma qualcuno ha pensato di barare accendendo il proprio condizionatore. Spesso è difficile scoprire chi sia sta-



Una punizione come la pubblica esclusione dalla collettività ammette molta maggiore flessibilità, consentendo di limitare gli effetti negativi con la creazione di spazi, ad esempio, per procedure o “riti espiatori” al termine dei quali il reprobato viene riammesso in senso alla collettività.

Una versione ancora più semplice è quella in cui la collettività può imporre il pagamento di indennità o multe, eventualmente sotto pena di esclusione. È una via costosa dal momento che la collettività deve dotarsi, a questo scopo, di appositi apparati e affrontare tutte le difficoltà che ciò pone, dalla formalizzazione della procedura, con gli inevitabili costi, all’incertezza del giudizio finale, ecc. Ma la multa può essere adattata all’entità della violazione e, una volta pagata, consente, almeno formalmente,<sup>39</sup> di reinserire il deviante nella collettività.

Le regole hanno però bisogno di una comunità che le sostenga, paradossalmente ne ha bisogno di più quando è più informale e non può usare multe. Diventa allora più importante, per la collettività, l’efficacia ed efficienza delle procedure di inclusione od esclusione di potenziali membri o di membri effettivi sulla base delle loro capacità e del loro comportamento, per il singolo, l’osservazione dei comportamenti tenuti dagli altri, il discernimento e la discriminazione tra controparti a seconda dei loro precedenti comportamenti, per premiarle con la fiducia o punirle, in una situazione in cui somministrare la punizione, nel caso in cui tocchi a loro di interagire con un agente che le ha violate, è costoso.<sup>40</sup> I membri della collettività devo-

---

to a deviare, bisogna poi decidere chi deve punire, se la punizione deve essere somministrata da un membro, magari con dei costi per il sanzionatore, soprattutto v’è il fatto che se si può essere colpiti dagli effetti della sanzione sia che si sia deviato, sia che non lo si sia stati, gli incentivi a rispettare la regola vengono gravemente indeboliti.

<sup>39</sup> È probabile che un certo sospetto e stigma sul deviante rimanga, e quindi questi trovi difficoltà nel trovare controparti e trattare con esse.

<sup>40</sup> Persino somministrare la punizione è costoso perché solitamente richiede di giocare in modo non cooperativo e perciò, nelle solite ipotesi di razionalità, condannarsi a ritrarre nelle interazioni con i devianti meno di quanto si sarebbe potuto ottenere. Ma per i vendicativi e gli “osservanti”, fare il giustiziere può essere fonte di intima soddisfazione.

no avere gli incentivi a sostenere questi costi e gli incentivi sono legati al loro essere in grado di appropriarsi almeno di una parte dei guadagni di efficienza che l'esistenza ed il rispetto delle regole sociali permettono, al fatto che la collettività in questione abbia la possibilità di redistribuire tra i propri membri parte dei guadagni consentiti dal sostenimento della regola stessa.<sup>41</sup> Acquisiscono però anche un potere monopolistico: decidendo, ad esempio, le regole di ammissione e permanenza, decidono anche la quantità e qualità del bene prodotto dal gruppo, tipicamente l'affidabilità delle prestazioni fornite dai propri membri. Vi sono dunque ragioni di efficienza per sostenere il processo di formazione di "corporazioni" e ragioni di efficienza per regolarle e controllarne il comportamento. L'aspetto più pericoloso su cui si è accentrata l'attenzione di recente è la loro capacità di agire da lobby.

Molti degli istituti a cui si fa cenno in questa parte, ed in particolare le comunità o corporazioni, l'assetto che si danno ed il modo in cui funzionano, le regole sociali da esse adottate emergono probabilmente attraverso un processo evolutivo, sono quindi fortemente dipendenti dal sentiero percorso in precedenza, riflettono la particolare esperienza storica della società che li adotta. Anche quando vengono importati assetti osservati in altre società, molto spesso vengono adattati e producono solitamente esiti diversi da quelli associati all'assetto in cui hanno avuto origine.<sup>42</sup>

Negli ultimi decenni, anche per influsso degli sviluppi teorici, si è però affermata la tendenza a costruire e scegliere il disegno istituzionale in modo che soddisfacesse determinate condizioni di desiderabilità. Anche in questo campo, però, vale un teorema molto generale di impossibilità: non esistono insiemi di regole realisticamente adottabili che non siano manipolabili.

I tentativi di riforma sono spesso sfortunati. Una delle ragio-

---

<sup>41</sup> L'accesso a questa redistribuzione è ciò che rende efficace il potere di inclusione e di esclusione dei membri.

<sup>42</sup> Molti degli strumenti usati nel mondo mercantile medioevale europeo, dalle lettere di cambio ad alcune forme di gestione delle imprese, ed in particolare delle società, sembrano aver avuto precedenti nel mondo arabo, fino al '200 assai più evoluto di quello europeo, ma nel mondo d'origine non hanno poi svolto il ruolo propulsivo che hanno avuto nel nuovo contesto.

ni è che relazioni personalizzate, regole sociali e ricorso alla giustizia e ai tribunali, un punto che verrà toccato tra breve, sono strettamente interrelate tra di loro. Spesso sono le regole sociali che delimitano l'insieme degli agenti con cui si possono instaurare certi tipi di relazioni personalizzate.<sup>43</sup> E spesso sono le regole sociali che decidono quando chi si sente leso può ricorrere a un tribunale invece di affidarsi al giudizio della società a cui appartiene e all'eventuale punizione da questa somministrata.

Gran parte delle riforme disegnate a tavolino riguardano l'assetto giuridico generale di cui si vuole adottare la collettività. Solitamente poggiano su una concezione dell'individuo che lo vede isolato dal contesto e tendono a privilegiare la sua autonomia e libertà di decisione.<sup>44</sup> Talvolta volutamente,<sup>45</sup> ma talvolta inconsapevolmen-

---

<sup>43</sup> Si pensi al ruolo del sistema delle caste in una società come quella indiana, al fatto che in molte società tradizionali la famiglia controlla persino il recinto entro cui i figli possono scegliere il coniuge o, più banalmente, con chi stabilire rapporti di clientela. Talvolta si possono trovare ragioni economiche per queste intromissioni. La famiglia estesa, solitamente tanto più estesa quanto più tradizionale è l'assetto, è la prima fornitrice di reti di sicurezza: interagire con altri membri della famiglia consente quindi di tenere al suo interno i guadagni di efficienza associati alle interazioni e si pone qui un problema di *trade-off* tra importanza e dipendenza dalla rete fornita dalla famiglia e possibilità di ottenere migliori condizioni per sé interagendo fuori dalla sua cerchia. L'appartenenza alla stessa etnia permette un controllo da parte dell'etnia stessa dei comportamenti individuali e provvede alla somministrazione di sanzioni la cui minaccia funziona da deterrente di comportamenti devianti: il caso solitamente citato è la rete di relazioni che, nel primo Medio Evo, permettevano agli ebrei di sviluppare commerci che, non disponendo di questa rete sociale, risultavano molto più rischiosi per altri.

<sup>44</sup> L'adozione di quest'ottica è motivata soprattutto da ragioni etiche ma, in particolare quando hanno motivazioni economiche, riflettono anche il modo in cui vengono modellati nella teoria gli agenti, le ragioni e gli incentivi individuali all'azione e lo stato della loro informazione.

<sup>45</sup> Perché in realtà si mira a trasformare l'assetto delle regole sociali e delle società che lo sorreggono.

te,<sup>46</sup> si ignorano gli effetti indiretti sull'assetto sociale e su come l'esistenza di questo assetto inciderà su come opererà e quali effetti produrrà la riforma messa in atto.<sup>47</sup> Sia la loro adozione, sia il loro modo di funzionare costituiscono però una parte molto rilevante di ciò che caratterizza e dà identità ad una società e ad un paese e, almeno in qualche misura, incidono sull'identità e modi di comportamento tipici del suo cittadino medio.

Riguardano solitamente collettività composte da un numero relativamente elevato di agenti. I problemi che queste devono affrontare sono in parte diversi e risolti con modificando i meccanismi che operano in collettività piccole ed introducendone di nuovi, in qualche caso alternativi a quelli originali, che finiscono per scomparire, in altri legati ad essi da complicati rapporti di complementarità e sostituibilità.

È in queste condizioni che è praticamente indispensabile introdurre lo stato nel suo ruolo di detentore del monopolio della forza, da un lato, e di decisore dell'assetto legale, in particolare, della determinazione del contenuto delle sfere di autonomia individuale e dei limiti e dei modi in cui i cittadini possono scambiarsi tra di loro parte del contenuto delle proprie sfere, o vincolarsi a farne un uso pre-determinato.

Il monopolio della forza consente allo stato di farsi garante del rispetto degli accordi volontariamente stipulati, e perciò consentire ai propri cittadini di raggiungere equilibri cooperativi che altrimenti dovrebbero essere sorretti da relazioni durature o da regole sociali. Da questo punto di vista, consente di risolvere molte delle difficoltà che si sono messe in luce nelle pagine precedenti.

Per poter svolgere il proprio ruolo, lo stato deve disporre di sufficiente forza, ma questa diventa efficace solo nei limiti in cui è anche in grado di garantire il rispetto di limiti nel suo uso.<sup>48</sup> Perché

---

<sup>46</sup> Anche perché è materialmente impossibile, per lo meno con le conoscenze e le tecniche oggi a disposizione, tener conto di tutto.

<sup>47</sup> Questo spiega, almeno in parte, perché le istituzioni ed il modo in cui funzionano variano e producano risultati diversi in contesti diversi.

<sup>48</sup> Se lo stato la usa arbitrariamente, così che un cittadino sa di poter essere punito anche se rispetta la legge, gli incentivi a rispettarla vengono gravemente intaccati.

la minaccia del suo uso diventi efficace, deve essere in grado di diminuire il livello di benessere di colui che viene sanzionato rispetto a quello che raggiungerebbe rispettando i vincoli legislativi. Questo significa che può usare la forza solo nei confronti di chi è in grado di raggiungere livelli di benessere superiori a quelli associati alla semplice sopravvivenza.<sup>49</sup> Deve inoltre essere in grado di colpire attraverso la propria sanzione solo chi ha deviato, senza danneggiare l'osservante. Questo significa che l'autonomia individuale deve essere definita in maniera tale che almeno parte del suo contenuto sia di interesse esclusivo, o quasi esclusivo, dell'agente a cui viene attribuita.<sup>50</sup>

Se le interazioni si traducevano tutte in contratti completi, implicassero prestazioni osservabili da terzi e specificassero anche lo spettro<sup>51</sup> di sanzioni da applicare a seconda delle deviazioni dal suo rispetto, un opportuno assetto giuridico, con garanzie dell'effettiva assicurazione dell'ordine pubblico e tribunali efficienti risolverebbero tutti i problemi di affidabilità, eliminerebbero il ruolo di credibilità e reputazione, non cancellerebbero i problemi di contrattazione sulla divisione dei guadagni di efficienza ma diminuirebbero di molto anche le tentazioni a rivelare in maniera distorta l'informazione privata, e perciò i costi di segnalazione e di selezione.

---

<sup>49</sup> Prevenire e, nei limiti del possibile, eliminare situazioni di estremo bisogno ha ovviamente giustificazioni di tipo etico, ma è anche condizione per dare allo stato forza nei confronti di un proprio cittadino. Tutti i codici prevedono eccezioni per chi agisce in stato di necessità.

<sup>50</sup> In tempi passati, si usavano le punizioni corporali, oggi si condanna alla prigione, con l'idea che la punizione ricada esclusivamente su chi viene punito. Da molti punti di vista, la stessa proprietà privata crea sfere che possono essere utilizzate in questo modo. In realtà, trovare pene che soddisfino pienamente questi requisiti può essere difficile. Una multa, se sufficientemente elevata, avrà effetti sulle possibilità di spesa di colui che la deve pagare e perciò anche su chi intrattiene rapporti economici con lui. E condannare alla prigione ha certamente effetti sulla cerchia famigliare del recluso.

<sup>51</sup> Formalmente, una sola sanzione sufficientemente dura basterebbe a dare gli incentivi a rispettare gli accordi, ma difficilmente sarebbe irrogata da un tribunale se risultasse sproporzionale all'entità della deviazione e al danno provocato.

Purtroppo, un simile livello di completezza è spesso impossibile o comunque troppo costoso da raggiungere. Il ricorso al tribunale carica il giudice dell'accertamento dell'avvenuta violazione del contratto, soprattutto quando le controprestazioni non sono completamente specificate, della sua entità, del danno subito e della determinazione della sanzione da applicare. In molti casi, non dispone della conoscenza necessaria per misurare e valutare tutti questi elementi e deve perciò ricorrere al parere di esperti del particolare campo in discussione, quasi necessariamente dei membri delle collettività specializzate in esso. L'esistenza e l'efficienza di queste collettività torna quindi ad essere centrale.

La procedura giudiziaria ha dei costi. V'è quello del funzionamento degli organi legislativi, quello delle strutture giudiziarie, tribunali, giudici ed eventualmente prigionieri. La garanzia dell'ordine pubblico, ivi compreso il rispetto degli accordi volontariamente stipulati, è un tipico bene pubblico che deve essere perciò finanziato attraverso l'imposizione fiscale, ricadendo sui cittadini in maniera largamente indipendente dall'uso che essi faranno di questo bene. Se l'accesso ad esso fosse completamente gratuito, vi sarebbe probabilmente un'esplosione della domanda di questi servizi. In realtà, ricorrervi ha dei costi per l'agente che lo fa, quale che sia la parte giocata, di chi cita o di convenuto in giudizio. La formalizzazione della procedura richiede solitamente l'uso di avvocati, tempi di svolgimento e quasi necessariamente incertezza sull'esito, non solo e forse non tanto su chi verrà riconosciuto come parte lesa, ma soprattutto sull'entità della sanzione, e quindi sull'eventuale indennizzo che si riceverà o si dovrà pagare.<sup>52</sup>

V'è qui un difficile problema di bilanciamento degli interessi in gioco. Da un lato, favorire l'uso dei tribunali, abbassando i costi che i ricorrenti debbono sostenere, accresce l'accesso ad uno dei beni

---

<sup>52</sup> L'incertezza in materia è legata anche al fatto che, oltre alla garanzia del rispetto degli accordi volontariamente stipulati, l'apparato giudiziario deve tener conto degli effetti sull'efficienza del sistema. Anche potendo imporre la corretta esecuzione, può optare per una sanzione, legata al danno subito dalla parte lesa, non necessariamente coincidente col beneficio che questa avrebbe ritratto dal soddisfacimento dell'accordo.

pubblici più importanti e l'autorevolezza dello stato. D'altro lato, una considerazione realistica sui limiti della possibilità di giudicare correttamente e sui costi per la collettività della procedura giustificano opportuni disincentivi.

Questo bilanciamento si riflette nell'equilibrio che si viene stabilire tra ruolo riconosciuto ed effettivamente svolto dalle relazioni personalizzate e dalle regole sociali, da un lato, e quello dell'apparato giudiziario, dall'altro. Come si è messo in evidenza, quest'ultimo è un sostituto ed un potenziale rivale di relazioni e regole, ma non può realisticamente ambire a togliere ad esse ogni spazio.<sup>53</sup>

Uno dei campi in cui l'informazione, l'osservazione e la valutazione reciproca sono più importanti è quello dell'assunzione e condivisione del rischio e dell'incertezza.

Negli stadi primitivi dello sviluppo, si accumula per far fronte alle incertezze del futuro. Chi riesce ad accumulare può offrire una certa assicurazione dal rischio in cambio di subordinazione a chi è più vicino al livello di sussistenza e quindi si trova maggiormente esposto ad esso. Il rapporto di subordinazione normalmente prevede il riconoscimento di aree di autonomia decisionale e comportamentale al subordinato. Da entrambi i lati della relazione, la scelta della controparte è basata sia sulla conoscenza della dotazione di ciascuna, in particolare quella di capitale incorporato, sia sull'affidabilità e la disposizione a giocare in modo cooperativo la relazione, sia sull'atteggiamento e propensione nei confronti dell'assunzione di rischio.

Queste relazioni vengono, almeno in una certa misura, giocate pubblicamente e ben presto è la collettività a farsi carico del sostentamento dei più sfortunati. Tipicamente la gestione degli interventi è affidata al gruppo dei possidenti, che spesso sono anche coloro che, almeno formalmente, ne sostengono l'onere. In realtà, sono

---

<sup>53</sup> Il problema dell'esplosione dei costi associati al ricorso ai tribunali, in particolare a quelli civili, è stato a lungo dibattuto negli Stati Uniti soprattutto negli ultimi due decenni ma è salito alla ribalta anche in Italia, ad esempio, in tema di introduzione della "class action" e della riforma degli albi professionali, modalità di remunerazione degli iscritti incluse.

spesso coloro che sono in grado di appropriarsi della maggior parte dei guadagni di efficienza che la specializzazione e divisione del lavoro, permesse e incentivate proprio dalla creazione di reti di protezione contro il rischio di carenza di mercato e degli effetti di questa, generano. L'eventuale aiuto ai bisognosi spesso è accompagnato a vincoli e controlli sul loro comportamento.<sup>54</sup>

Il gruppo dei possidenti è in genere relativamente poco numeroso. Se è coeso,<sup>55</sup> questo consente loro di legarsi attraverso sia relazioni personalizzate, sia norme sociali di comportamento. Le relazioni personalizzate potenzialmente durature, incentivando la trasmissione corretta di informazioni private al proprio interno, consentono sia di diminuire il rischio, rendendo prevedibile e coordinando i comportamenti degli agenti coinvolti, sia di aggregare rischi almeno in una certa misura distribuiti in maniera indipendente e affrontarli congiuntamente in una forma di assicurazione reciproca. In questa maniera, assieme all'uso di regole sociali, vengono a giocare un ruolo determinante nel decidere molte delle condizioni in cui si troveranno ad agire gli altri membri della collettività. In pratica è questo gruppo a decidere gran parte dell'attività produttiva, ivi compresa quella relativa ai beni pubblici, e quindi i rischi che la collettività nel suo complesso si assume e i modi in cui vi fa fronte. Da molti punti di vista, finiscono per essere i veri detentori di una parte importante del potere politico.

Al crescere del numero degli agenti, la stabilità dell'assetto dipende sempre meno dalla forza di cui dispone il gruppo dominante ed invece, soprattutto nel lungo periodo, sempre più dalla sua capacità di mettere in atto strategie che consentono di raggiungere livelli di produttività comparabili a quelli delle altre collettività circostanti e di appropriarsi dei relativi benefici.

Molto dipende da quanto intervento statale sia necessario per raggiungere livelli di efficienza comparabili a quelli degli altri e soprattutto da quanto coordinato deve essere l'intervento nei vari setto-

---

<sup>54</sup> Vincoli e controlli a cui non sono sottoposti coloro che possono fare a meno del sostegno della collettività, che tendono quindi a creare dei doppi standard.

<sup>55</sup> Se non vi sono lotte interne al gruppo per la supremazia.



ri. In molte situazioni<sup>56</sup> sono relativamente pochi quelli che controllano le decisioni di investimento di grandi dimensioni. Sono decisioni irreversibili e costose che tipicamente possono essere realizzate solo coinvolgendo anche altre imprese, operanti in altri settori, in misura rilevante e per un arco di tempo non breve. L'esistenza di economie di scala e di indivisibilità fa sì che queste operazioni non siano indotte e sostenute da prezzi di equilibrio di perfetta concorrenza. In un certo senso, sono queste operazioni che decidono se e quale equilibrio eventualmente si potrà raggiungere. Per le loro caratteristiche, richiedono coordinamento e quindi relazioni durature sottostanti, possibili se v'è un retroterra di mutua affidabilità e disponibilità a condividere rischi ed incertezze. È soprattutto per questo aspetto che l'azione dello stato diventa importante, come agente che ha un certo controllo sul funzionamento dell'economia,<sup>57</sup> che deve agire con un'ottica non di breve periodo e che è in grado di incentivare la soluzione degli inevitabili conflitti di interesse interni al gruppo dominante,<sup>58</sup> incentivare la cooperazione, e usare il proprio potere di minaccia per garantire il rispetto degli accordi contro eventuali tentazioni opportunistiche. Normalmente deve anche coprire una parte dei rischi, non tanto dei singoli agenti quanto dei settori di attività produttiva e, in questa attività, può e deve essere discriminante, giustificare i singoli interventi caso per caso.

Rischio ed importanza della coesione e del coordinamento aumentano quando uno stato deve recuperare divari di produttività o procedere a modifiche radicali del proprio assetto produttivo e la coesione acquisita in condizioni particolarmente difficili tende a produrre notevoli effetti anche nel lungo periodo.<sup>59</sup>

---

<sup>56</sup> Quel che è vero per economie piccole vale infatti, e non solo per il passato, anche per economie grandi in cui però la ricchezza, e soprattutto il potere decisionale sulle determinanti di larga parte delle decisioni economicamente rilevanti è concentrato in poche mani.

<sup>57</sup> Ad esempio, decidendo il grado di apertura al commercio internazionale.

<sup>58</sup> Soprattutto nei casi in cui lo stato si forma per unione od annessione di regioni prima indipendenti.

<sup>59</sup> Quasi tutte le nazioni sviluppate hanno attraversato un periodo con queste caratteristiche. Ricchezza e potere decisionale sono fortemente concentrate nell'Inghilterra della rivoluzione industriale e fino almeno alla metà del

Controllando queste decisioni, il gruppo dominante finisce per decidere anche quelle di occupazione del lavoro e di gran parte delle risorse possedute dal resto della società, in pratica decide in larga misura le condizioni di vita per la maggior parte dei cittadini. Questo potere di influenza sostituisce nel loro ruolo quello della forza e del potere di coazione della classe dominante sugli strati subordinati che invece si indeboliscono perché vien largamente meno la possibilità e la convenienza ad usarle in maniera discriminata.

Da un lato, l'espansione della specializzazione nella produzione e della divisione del lavoro, d'altro lato, l'aumento sia dell'eterogeneità delle condizioni e caratteristiche degli agenti sia della varietà dei beni prodotti ed offerti accentuano i problemi di disseminazione dell'informazione sulla esistenza e caratteristiche di beni ed agenti. La specializzazione, poi, porta sia ad un aumento dei rischi sopportati dai singoli agenti, sia ad una loro forte correlazione.

La correlazione è ovvia quando non vi è sufficiente diversificazione dell'attività produttiva. I rischi diventano difficilmente assicurabili in proprio dalle singole collettività,<sup>60</sup> anche in presenza di rapporti personalizzati e di legami tra le comunità specializzate. Assicurarli a livello di collettività più ampie, e, venendo verso i tempi

---

'900. Lo è nella Germania, soprattutto dal periodo di industrializzazione fino alla seconda guerra mondiale. In entrambi i paesi, le classi dominanti sono largamente coese ma differiscono per il ruolo giocato dallo stato nel promuovere l'industrializzazione e quindi l'intervento più o meno diretto ed esplicito del momento politico a supporto del momento economico: in Inghilterra ha un'importanza assai minore che in Germania. Dal 1913 fino agli anni '40, il settore dell'estrazione del carbone entra in crisi e si cerca di superare il momento di difficoltà attraverso la formazione di un cartello, la chiusura delle miniere meno efficienti e redditizie con indennizzo per i proprietari interessati, e fissazione di quote di produzione e prezzi. **Chiedere a Filippini.** Nell'Inghilterra della seconda metà degli anni '20 del secolo scorso e il settore tessile ad attraversare una crisi simile, ma anche se Keynes, a cui vengono richiesti consigli e consulenze, (Skidelsky (199 ), propone misure simili, il cartello non si forma. Negli Stati Uniti, soprattutto prima della prima guerra mondiale, la coesione tra i principali attori economici è probabilmente anche più debole di quanto lo sia in Inghilterra. **Rif. Bibl.**

<sup>60</sup> Per non parlare dei singoli agenti.

moderni, a quello dello stato direttamente, il livello a cui vi è più diversificazione delle attività produttive. Questa attenua in una qualche misura la correlazione dei rischi e li rende meno reciprocamente condizionati l'uno all'altro, se non indipendenti.

Il ruolo che lo stato gioca in questo processo è diverso a seconda che si considerino i membri del gruppo economicamente dominante o il resto della società.

Chi appartiene al gruppo forte può provvedere in proprio alla diversificazione dei rischi, diversificando il portafoglio ma forse soprattutto attraverso relazioni personalizzate con altri membri dello stesso gruppo e, in misura minore, l'uso delle norme sociali. Per gli altri membri della società queste possibilità sono molto più limitate.<sup>61</sup> L'eterogeneità e numerosità di questi potenziali utilizzatori delle reti di sicurezza rende estremamente costoso personalizzare l'intervento, sia nel momento dell'accertamento della sua reale esistenza, sia in quello della determinazione di eventuali vincoli e condizioni di comportamento da associare all'intervento stesso. La convenienza e possibilità di usare informazioni sul comportamento del singolo agente<sup>62</sup> per decidere la misura e le circostanze in cui deve essere assicurata la copertura in questione diventano dubbie. Da un lato, non usarle, non discriminare pone delicati problemi di incentivi, in particolare di *moral hazard*; d'altro lato, usarle pone invece i problemi della loro effettiva accessibilità<sup>63</sup> e dei costi che ottenerle richiede.<sup>64</sup>

---

<sup>61</sup> Poggiano soprattutto sulla famiglia e sulle comunità locali.

<sup>62</sup> O della singola collettività all'interno della società.

<sup>63</sup> Dal momento che spesso riguarda informazione privata.

<sup>64</sup> Condizionare l'intervento alle condizioni in cui si trova l'agente interessato, ad esempio, allo stato di povertà, può facilmente generare stigma, indurre a tattiche di informazione distorta, ecc. Non farlo significa però destinare parte delle risorse per coprire necessità meno urgenti di altre. Molti economisti guardano la personalizzazione, compresa quella richiesta deal means testing, con sospetto, come fonte di inefficienza e di almeno potenziale ingiustizia. Sull'ultimo punto possono usare forti argomenti a loro favore e portare numerosi esempi: l'equilibrio basato sulla divisione in caste è solo il più vistoso. Ma l'ingiustizia non è una caratteristica necessaria ed inevitabile di questi assetti, e d'altra parte, neppure si può sostenere che la giustizia sia una caratteristica necessaria ed inevitabile di un equilibrio di

Molte delle informazioni rilevanti sono più accessibili alla collettività con cui l'agente è più a stretto contatto e nei primi stadi dello sviluppo spesso lo stato delega ad essi la gestione degli interventi. Ma delegare ad esse ruoli in questo campo pone problemi di individuazione dei limiti<sup>65</sup> in cui concederla o riconoscerla, e presuppone comunque il raggiungimento di un equilibrio tra potere riconosciuto all'autorità locale e quello dell'autorità centrale e forse soprattutto quello della ripartizione e dell'equilibrio tra i poteri riconosciuti ed i mezzi attribuiti alle varie collettività di cui si compone lo stato. V'è il pericolo di eccessiva differenza dei trattamenti da una regione o collettività a un'altra dello stesso stato, accompagnato da possibili problemi di free riding di una regione a spese di un'altra. Questo porta presto alla centralizzazione della gestione.

Al crescere del numero e dell'eterogeneità dei componenti della società, cresce comunque la tendenza ad usare regole di intervento indifferenziate, a trattare tutti gli agenti nella stessa maniera indipendentemente da molte delle condizioni soggettive che li contraddistinguono. In questa direzione spinge anche il fatto che, ai profili puramente economici si aggiungono poi spesso questioni di giustizia ed equità difficilmente risolvibili in astratto.<sup>66</sup>

---

concorrenza perfetta.

<sup>65</sup> Determinazione dei campi e delle modalità, forme e misure dell'intervento, ad esempio.

<sup>66</sup> La disseminazione dell'informazione sullo stato delle singole persone o dei singoli agenti pone problemi diversi da quella sull'esistenza e caratteristiche dei beni. Anche, e forse soprattutto, con riferimento a questa ipotesi, si possono identificare situazioni in cui rapporti personalizzati e regole sociali non hanno alternative ed in cui, in particolare, la perfetta concorrenza, o forse meglio i rapporti impersonali mediati dal mercato non sono in grado di funzionare. I casi più comuni e rilevanti sono quelli in cui v'è asimmetria dell'informazione. Quando i costi della sua trasmissione e dell'accordo personalizzato sono troppo alti, la soluzione che il "mercato" adotta è quella del ricorso alla pubblicità che trasmette l'informazione in maniera relativamente impersonale, comunque trattando in maniera identica gruppi solitamente molto vasti ed eterogenei di agenti, temperando il tutto attraverso politiche di marketing e di fidelizzazione del cliente. Da un lato, l'alta incidenza dei costi associati a strategie di questo tipo, un'incidenza probabilmente destinata a crescere man mano che il ventaglio di prodotti messi sul

L'impersonalità delle norme relative alla sicurezza sociale ed il fatto che siano gestite dallo stato diminuisce il potere di controllo del ceto dominante sugli altri strati.

---

mercato aumenta, e quindi diminuisce l'informazione che su ciascuno di essi ha il singolo cliente, fornisce una testimonianza indiretta del potenziale valore dei modi di interazione meno impersonali. D'altro lato, sono strategie che, proprio per il loro costo, possono essere usate prevalentemente da imprese che producono su larga scala, e che quindi, spesso, hanno dimensioni assai rilevanti, al punto che il nome stesso dell'impresa produttrice può fare da garanzia della qualità del prodotto, col che generando rendimenti crescenti di scala o per lo meno, economie di scopo, e le dimensioni rilevanti, anche se non sono inconciliabili con la concorrenza, lo sono con quella perfetta.

**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”*

---

\* 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



- 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”*(\*)
- 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”*
- 0805 Beretta C., *“Caratterizzazione di un’economia con più agenti - Parte III”*
- 0806 Beretta C., *“Caratterizzazione di un’economia con più agenti - Parte IV”*
- 0901 Beretta C., *“Equilibrio interno e relazioni internazionali: Prefazione”*
- 0902 Beretta C., *“Equilibrio interno e relazioni internazionali. Un quadro generale. Parte I”*
- 0903 Beretta C., *“Equilibrio interno e relazioni internazionali. Un quadro generale. Parte II”*
- 0904 Beretta C., *“Equilibrio interno e relazioni internazionali. La determinazione delle sfere di autonomia individuale”*

- 0905 Beretta C., *“Equilibrio interno e relazioni internazionali. Dai mercantalisti a Ricardo: un’ipotesi interpretativa”*
- 0906 Beretta C., *“Equilibrio interno e relazioni internazionali: Effetti della grande impresa e delle economie di scala”*
- 1001 Merzoni G., *“A theory of trust failure and vertical integration in industrial districts”*
- 1002 Beretta C., *“Equilibrio interno e relazioni internazionali. La ricostruzione delle economie nazionali”*
- 1003 Beretta C., *“Equilibrio interno e relazioni internazionali. L’espansione dell’area del mercato e della mobilità dei fattori: alcuni aspetti del caso statunitense”*
- 1004 Beretta C., *“Equilibrio interno e relazioni internazionali. L’espansione dell’area del mercato e della mobilità dei fattori: alcuni aspetti del caso europeo”*



Finito di stampare  
nel mese di dicembre 2010  
da Gi&Gi srl - Triuggio (MI)