



UNIVERSITÀ  
CATTOLICA  
del Sacro Cuore

---

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA INTERNAZIONALE  
DELLE ISTITUZIONI E DELLO SVILUPPO

Carlo Beretta

**Relazioni durature e mercati incompleti**  
**Parte I**

N. 1401

**VP** VITA E PENSIERO

# UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA INTERNAZIONALE  
DELLE ISTITUZIONI E DELLO SVILUPPO

Carlo Beretta\*

## **Relazioni durature e mercati incompleti** **Parte I<sup>†</sup>**

N. 1401

**VP** VITA E PENSIERO

---

\* DISEIS and Faculty of Political and Social Sciences, Università Cattolica del Sacro Cuore, Largo Gemelli 1 20123 Milano – ITALY. carlo.beretta@unicatt.it

<sup>†</sup> Financial support from the Catholic University of Milan under the D.1 2014 research project on “Mercati incompleti e relazioni personalizzate” is gratefully acknowledged.

## **Comitato direttivo**

Carlo Beretta, Angelo Caloia, Guido Merzoni, Alberto Quadrio Curzio

## **Comitato scientifico**

Carlo Beretta, Ilaria Beretta, Simona Beretta, Angelo Caloia, Giuseppe Colangelo, Marco Fortis, Bruno Lamborghini, Mario Agostino Maggioni, Guido Merzoni, Valeria Miceli, Fausta Pellizzari, Alberto Quadrio Curzio, Claudia Rotondi, Teodora Erika Uberti, Luciano Venturini, Marco Zanobio, Roberto Zoboli

Prima di essere pubblicati nella Collana Quaderni del Dipartimento di Economia internazionale, delle istituzioni e dello sviluppo edita da Vita e Pensiero, tutti i saggi sono sottoposti a valutazione di due studiosi scelti prioritariamente tra i membri del Comitato Scientifico composto dagli afferenti al Dipartimento.

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 fotocopie 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 CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108, 20122 Milano, e-mail: [autorizzazioni@clearedi.org](mailto:autorizzazioni@clearedi.org) e sito web [www.clearedi.org](http://www.clearedi.org)

All rights reserved. Photocopies for personal use of the reader, not exceeding 15% of each volume, may be made under the payment of a copying fee to the SIAE, in accordance with the provisions of the law n. 633 of 22 april 1941 (art. 68, par. 4 and 5). Reproductions which are not intended for personal use may be only made with the written permission of CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108, 20122 Milano, e-mail: [autorizzazioni@clearedi.org](mailto:autorizzazioni@clearedi.org), web site [www.clearedi.org](http://www.clearedi.org).

© 2014 Diseis

ISBN 978-88-343-2914-6

### **Abstract**

Perfect competition requires impersonal interactions. Coupled with moral hazard and asymmetric information, this precipitates on Nash equilibria that are generically Pareto inefficient. What is claimed is that there are institutions which allow to reach cooperative equilibria as non cooperative equilibria of games generated by suitably designing interactions. This is applied to intertemporal decisions, in particular those concerning irreversible investment and employment relationships.

JEL: D52-D82



## INDICE

Introduzione	pag. 7
Un breve excursus di storia del pensiero	10
Alcune ragioni della personalizzazione delle interazioni	18
Le imprese	23
Il lavoro	30
Riferimenti bibliografici	39



## Introduzione

Un po' grossolanamente un equilibrio è una situazione in cui agenti che decidono in maniera indipendente l'uno dall'altro arrivano, su base puramente volontaria,<sup>1</sup> a scelte sul comportamento da tenere mutuamente compatibili e simultaneamente realizzabili. Quando le discrepanze diventano molto rilevanti è messa in discussione la stessa accettazione pacifica da parte della generalità degli agenti dell'assetto sociale, politico ed istituzionale esistente, delle norme che ne regolano il funzionamento e le modalità da adottare per apportare eventuali modifiche. Anche se l'equilibrio certamente non è una condizione sufficiente per conseguire tale obiettivo, limitare ed eventualmente eliminare disequilibri diventa così una delle condizioni che chi detiene il potere politico deve cercare di realizzare.<sup>2</sup>

La teoria economica ha qualcosa da dire a proposito? Ad esempio, se l'economia è fuori da esso, supponendo che si debba,<sup>3</sup> è necessario e si può fare qualcosa per riportarvelo? Su questo punto, la dottrina è molto divisa.

La parte più rilevante della teoria esistente è stata elaborata tra la seconda metà degli anni '40 e gli anni '80 del secolo scorso. Pur concentrandosi essenzialmente sul caso della perfetta concorrenza e sulle proprietà di ottimalità degli equilibri di mercato, si abbondava in inviti alla cautela nell'uso dei risultati ottenuti, mostrando i limiti delle conoscenze acquisite e alla loro applicabilità. Oltre l'esistenza, si discutevano la possibile molteplicità degli equilibri e i limiti dell'analisi della stabilità in via di elaborazione.

---

<sup>1</sup> Ossia nel rispetto dell'autonomia riconosciuta a ciascuno.

<sup>2</sup> Apparentemente non tutti gli agenti condividono questo modo di vedere. Molti movimenti rivoluzionari operano per accentuare dissenso, conflitto e disequilibri esistenti sperando che ciò porti a un crollo del sistema. La loro critica però riguarda non la necessità di stabilità ma solo le caratteristiche dell'assetto che vogliono sovvertire tanto che il loro obiettivo è, almeno solitamente, quello di raggiungere un diverso equilibrio. Gli amanti del caos permanente sono (fortunatamente?) una minoranza.

<sup>3</sup> E questo dipende dal fatto che sia giudicato desiderabile.



C'era, almeno a livello teorico, un certo scetticismo sulle capacità e virtù del mercato e della concorrenza perfetta. Del resto, molti di quelli che avevano maggiormente contribuito a sviluppare questi studi avevano sperimentato di persona gli effetti della Grande Depressione degli anni '30. Paventavano il possibile superamento delle economie occidentali da parte di quelle pianificate in termini di reddito pro capite.<sup>4</sup> Quando non erano a favore della pianificazione, erano comunque keynesiani in tema di politica economica e quando, come nel caso della maggioranza, si dichiaravano a favore dei sistemi economici a decisioni decentrate, abbondavano nell'individuazione dei casi di fallimento del mercato. La necessità di interventi dello stato in campo economico era pacificamente accettata. Esternalità e beni pubblici la facevano da padrone ma, sia pure con minor insistenza, si sottolineavano dubbi sulla capacità dei meccanismi automatici di aggiustamento solitamente ipotizzati di correggere i disequilibri.

Quel che è successo dagli anni '70 è sorprendente da molti versi.

Si sviluppa un campo largamente nuovo attraverso l'applicazione della teoria dei giochi. Dalle interazioni impersonali, e perciò necessariamente non cooperative, che caratterizzano la concorrenza perfetta, si passa all'analisi di quelle personalizzate. Diventa di dominio comune il fatto che gli equilibri non cooperativi non hanno come proprietà generica quella di essere efficienti nel senso di Pareto. L'ubiquità di informazione asimmetrica e di azzardo morale diventano pilastri imprescindibili generando ulteriore scetticismo sulle virtù del mercato. Si sviluppa la teoria dei contratti e si rivoluziona la teoria dell'impresa. Manca però un saldo raccordo con le strutture concettuali tradizionali,<sup>5</sup> così che molti temi, su cui comunque non si

---

<sup>4</sup> Si veda quello che scrive a proposito Samuelson nelle prime edizioni del suo *Economics*.

<sup>5</sup> Ad esempio, con la costruzione di analoghi delle curve di domanda o di offerta di mercato.

era riusciti a fare progressi da molto tempo, erano tacitamente accantonati.<sup>6</sup>

Molti macroeconomisti sembrano, però essere largamente impermeabili alle novità emerse in campo microeconomico. Usano modelli che dicono essere di equilibrio generale privati di quasi tutti i loro problemi. In un'interpretazione del loro atteggiamento, forse un po' estrema, sono così convinti dell'esistenza, unicità e stabilità globale dell'equilibrio di perfetta concorrenza che hanno bisogno di attribuire all'operare di meccanismi stocastici completamente esogeni rispetto alle scelte degli agenti o all'insorgere di comportamenti irrazionali la stessa possibilità del verificarsi di un disequilibrio. In assenza di questi disturbi, lo stato non ha alcuna necessità di intervenire e, anzi, ogni suo intervento può avere conseguenze negative. Per molto tempo, la macroeconomia è stata giudicata il campo di maggior successo. Sembrava in grado di spiegare molti dei fenomeni osservati nella realtà. Purtroppo restringeva di molto anche l'insieme dei fenomeni che si ammettevano come possibili.<sup>7</sup>

L'ottica proposta da molti macroeconomisti ha almeno due punti problematici.

Per i microeconomisti il sistema economico è un tessuto di giochi che possono essere giocati in maniera cooperativa o non cooperativa. Se giocati in maniera non cooperativa, solitamente portano a situazioni inefficienti nel senso di Pareto. Adottare strategie cooperative di per sé è una scelta non credibile in molti contesti. Gran parte della loro ricerca è volta ad individuare le condizioni in cui si può sostenere la soluzione cooperativa come equilibrio non cooperativo dei giochi sottostanti. Usando l'ipotesi di concorrenza perfetta, queste scelte sono rese impossibili alla radice e così facendo si ignorano

---

<sup>6</sup> Si confronti lo spazio assegnato alla discussione di unicità e stabilità nel riferimento canonico, Arrow – Hahn (1971), con quello loro riservato, ad esempio, in Kreps (1990) o MasColell – Whinston – Green (1995).

<sup>7</sup> Questa è una delle possibili ragioni per la cecità di fronte ai problemi della crisi degli anni dal 2007 in poi. È interessante rileggere Chari – Kehoe (2006) sulla potenza della nuova teoria in campo monetario. Ma si veda anche Mankiw (2006).

i potenziali guadagni (o perdite) di efficienza ad esse associati, sia tutti i comportamenti motivati dalla ricerca di realizzarli (o di evitarle).

Il modo di vedere il funzionamento dell'economia, in particolare la convinzione sull'irrelevanza delle relazioni personalizzate,<sup>8</sup> porta all'adozione di modi di interazione<sup>9</sup> che possono causare un'estrema fragilità dell'equilibrio, in alcuni casi devono portare a situazioni in cui i prezzi relativi devono subire drastici ed improvvisi riaggiustamenti.

### **Un breve excursus di storia del pensiero**

Se ci si mette dal punto di vista dell'equilibrio generale, il primo interrogativo è se esso esista, se sia possibile che agenti che decidono in maniera indipendente l'uno dall'altro arrivino, su base puramente volontaria, a decisioni sul comportamento da tenere mutuamente compatibili e simultaneamente realizzabili. Ci si concentra sul caso di perfetta concorrenza perché si ritiene che, almeno quando si ha a che fare con economie "grandi", con un alto numero di agenti, nessuno di essi abbia il controllo di una quota rilevante delle risorse esistenti e può quindi influenzare i prezzi di mercato.<sup>10</sup> In queste si-

---

<sup>8</sup> Quando questa non è addirittura vista come fonte di distorsioni costose dal punto di vista dell'efficienza paretiana e possibile fonte di corruzione.

<sup>9</sup> Sostanzialmente all'uso del mercato impersonale.

<sup>10</sup> Le dimostrazioni esistenti poggiano tutte sulla continuità delle funzioni di eccesso di domanda e questa è messa in pericolo dal venir meno della convessità degli opportuni insiemi, vuoi dal lato dei consumatori, vuoi da quello dei produttori. Aumentare il numero degli agenti, in condizioni tutto sommato accettabili, consente di convessificare l'economia e portare vicino quanto si vuole alla continuità delle funzioni rilevanti. Questa è anche la ragione per cui si ritiene che la globalizzazione farebbe scomparire il problema: dal punto di vista dell'economia mondiale nel suo complesso, si ritiene che nessun agente possa essere così "grande" da disturbare l'esistenza di un equilibrio di concorrenza perfetta. Nella realtà, alcuni agenti possono restare comunque troppo "grandi", così che il problema del soddisfacimento delle condizioni di convessità tornerebbe a farsi sentire.

tuazioni, le condizioni di esistenza sono tutto sommato soddisfatte,<sup>11</sup> così che essa può essere presa per data.<sup>12</sup> Si sa inoltre che un equilibrio di perfetta concorrenza gode, sotto ipotesi molto deboli, della proprietà di essere efficiente nel senso di Pareto. Molti, anche tra gli economisti, ritengono che questo sia il massimo che si possa chiedere, ma è ben noto che solitamente, se si parte dalla distribuzione iniziale delle dotazioni storicamente data, o addirittura fissata a caso, generalmente l'equilibrio non porta alla massimizzazione del benessere sociale. V'è perciò comunque spazio per l'intervento del politico.<sup>13</sup>

Rinviando per il momento una discussione sul realismo delle condizioni alla base di questa costruzione, chi crede nella genericità, non solo dell'esistenza di un equilibrio, ma anche sia nella sua unicità, sia nella sua stabilità globale,<sup>14</sup> anche se l'economia si trovasse in disequilibrio, ritiene un intervento inutile, anzi dannoso, a meno che non sia volto a rimuovere le condizioni che allontanano dalla perfetta concorrenza ed eventualmente ad accelerare il processo di convergenza all'equilibrio. Gli automatismi di mercato, nelle condizioni postulate, portano necessariamente all'equilibrio senza alcun bisogno di prendere misure al riguardo.

---

<sup>11</sup> Eccezion fatta per l'ipotesi di mercati completi su cui si tornerà più avanti

<sup>12</sup> Le condizioni per l'esistenza di un piano ottimale sono ancora più deboli se si ha a che fare con un'economia pianificata. I problemi riguardano il realismo della descrizione della posizione in cui si trova il pianificatore e delle sue possibilità di indurre comportamenti coerenti con il piano. Si sa molto meno sulle economie in cui vi sono più monopoli od oligopoli controllati da agenti diversi, soprattutto se si suppone che non vi sia, o non vi possa essere, cooperazione tra gli agenti dotati di potere di mercato. Quando la cooperazione è possibile, si ricade sostanzialmente nel caso di un'economia pianificata ma cambia ovviamente la funzione obiettivo e la distribuzione del potere.

<sup>13</sup> Quando questo non diventa addirittura necessario se si vuol preservare l'accettazione pacifica dell'assetto esistente.

<sup>14</sup> Questa richiede che, in qualunque stato si trovi l'economia, se non è in equilibrio, si mettono automaticamente in moto meccanismi che la riportano ad esso.

Si tratta di una posizione piuttosto dogmatica. È probabile che, se fosse loro dato il tempo di riflettere, pochi confesserebbero di condividerla, almeno nella sua forma estrema. Purtroppo, questa è la caratteristica di molti dei modelli in circolazione che si autodichiarano di equilibrio generale ed è su di essi che sono basate molte delle ricette suggerite dagli “esperti”.

Gran parte delle politiche così dette “liberiste” ha bisogno di una giustificazione di questo tipo. Sono politiche che in non pochi contesti sembrano aver funzionato. Quel che è dubbio è se sia le politiche, sia le economie in cui erano applicate fossero effettivamente di “libera concorrenza” e che la realizzazione delle condizioni che la caratterizzano fosse perseguita in maniera determinata e convinta. Più spesso, si contava sì sulle “forze di mercato”, ma queste guidate e controllate.

Si considerino, ad esempio, le politiche seguite in Italia da economisti di formazione liberista nel periodo dal '45 al '60. Nonostante la proclamata fede nelle virtù del “mercato”, non si smantellò il controllo pubblico su larga parte del sistema industriale e bancario;<sup>15</sup> nel mercato finanziario si mantennero vincoli e controlli molto stretti sul comportamento delle banche e sull'indebitamento estero;<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Forse neppure si sarebbe potuto farlo, a meno di vendere a stranieri, date le condizioni del mercato finanziario.

<sup>16</sup> Sotto il governatorato Menichella, gli strumenti di politica monetaria usuali che utilizzano i prezzi per indurre i comportamenti desiderati (manovra del tasso di riserva, operazioni di mercato e modifiche del saggio di sconto) furono usati con estrema cautela e assai raramente. Ma, attraverso la moral suasion, la Banca Centrale controllava il rapporto tra prestiti e depositi delle singole banche, insisteva sull'attenzione alle capacità di autofinanziamento delle imprese nelle decisioni sui prestiti e vincolava anche la loro politica di apertura degli sportelli. Non si disponeva allora delle teorie sulle conseguenze dell'informazione asimmetrica con l'illustrazione degli effetti perversi che in tale ambiente può produrre la concorrenza, ma questi effetti sono ben visibili ora, dopo che si è tradotta, in quest'ultimo comparto, in dissennate politiche di moltiplicazione delle filiali, figlie delle politiche di liberalizzazione sostenute dai nuovi *maître à penser*. E, se si tien conto dei

si adottarono politiche esplicitamente volte a privilegiare le decisioni di investimento su quelle di consumo, in una situazione in cui molto dell'investimento era realizzato da imprese di grandi dimensioni, che non operavano in ambiente competitivo e la gran parte di esse in mano pubblica; si fu molto cauti nell'abbattere i dazi sul commercio con l'estero; se di liberalismo si può parlare, il mercato che fu lasciato meno disciplinato fu quello del lavoro.<sup>17</sup> Si lasciava spazio alla libera iniziativa soprattutto nei mercati in cui operava la piccola e media impresa, ma si tenne un saldo controllo, attraverso il credito o addirittura la proprietà, sulle grandi imprese.<sup>18</sup>

Naturalmente si può dissentire sui costi di queste politiche, criticarle per aver mantenuto assai concentrato il potere decisionale,<sup>19</sup> limitando così il processo di formazione democratica, per i suoi effetti sulla distribuzione del reddito e sui processi di formazione e utilizzo dei profitti.<sup>20</sup>

comportamenti recenti, in piena ondata di idolatria liberalizzatrice, la Banca Centrale ha scoperto di essere in grado di valutare il rischio di un prestito meglio di chi l'ha concesso e lo deve sopportare.

<sup>17</sup> È significativo, da molti punti di vista, che la regolamentazione dei sindacati, così come quella dei partiti, non si sia mai materializzata. Allora probabilmente serviva la divisione tra sindacati, che ha permesso l'instaurarsi di un clima relativamente cooperativo tra almeno alcuni sindacati e Confindustria, che è durato fino alla fine degli anni '50, anche grazie all'abbondanza dell'offerta di lavoro e la presenza di larghe zone di disoccupazione che ponevano i lavoratori in condizioni di debolezza.

<sup>18</sup> Con la fortuna di avvalersi di un management di altissima qualità, frutto anche di processi di formazione e selezione interni al settore produttivo, sia bancario, sia industriale, largamente sottratti all'influenza della politica politicante. Fa forse eccezione per quanto riguarda il processo di selezione e formazione il caso di Mattei, solitamente citato però come un manager che era addirittura in grado di manipolare la politica, lungi dall'esserne succube.

<sup>19</sup> Questo è il clima in cui Ernesto Rossi scrive contro i "padroni del vapore".

<sup>20</sup> Con l'autofinanziamento, soprattutto della piccola e media impresa, "aiutato" da una politica fiscale piuttosto lasca nei confronti dell'evasione fiscale e da livelli di prelievo fiscale comunque limitati anche sulla grande.

Quanto si possano qualificare queste politiche come liberiste è dubbio. Gran parte dell'effettivo potere decisionale era concentrata in poche mani, e mani che si conoscevano e intrattenevano rapporti da lunga data, favorendo la trasmissione di informazione e la possibilità di impegni<sup>21</sup> reciproci credibili, e perciò il raggiungimento di equilibri cooperativi in situazioni in cui la vera libera concorrenza avrebbe probabilmente spinto verso equilibri di Nash inefficienti o addirittura si sarebbe dimostrata incompatibile con l'equilibrio.

Da un lato, i tassi di crescita dell'economia e dell'occupazione testimoniano della validità dell'impostazione adottata ma proprio il suo successo ha evidenziato la necessità di modificarla. Diventava evidente la sproporzione tra produzione di beni privati e beni pubblici, in materia di istruzione, sanità e urbanistica in particolare. Nascevano, soprattutto dagli inizi degli anni '60, tensioni sul mercato del lavoro, in particolare quello occupato nella grande impresa. Si può certamente dissentire sulla sensatezza delle politiche<sup>22</sup> adottate per far fronte ai nascenti problemi,<sup>23</sup> ma questo è un caso in cui si deve riconoscere un ruolo a una politica che, da un lato, è assai più attenta agli obiettivi di equità sociale e, dall'altro, vuole comunque preservare l'accettazione pacifica dell'assetto istituzionale esistente.

Tornando a ciò che dice la teoria, si sa che le condizioni sufficienti per assicurare l'unicità di un equilibrio sono assai stringenti. La molteplicità degli equilibri è una proprietà generica dei modelli in questione e questo fatto apre la possibilità di intervenire per scegliere quale di essi raggiungere,<sup>24</sup> se si dispone degli strumenti adatti.<sup>25</sup>

---

<sup>21</sup> Solitamente taciti ed impliciti.

<sup>22</sup> E delle sottostanti teorie.

<sup>23</sup> Si adottano modelli keynesiani adatti per un'economia relativamente chiusa proprio mentre aumentava l'apertura del paese al commercio internazionale man mano che il Trattato di Roma cominciava a produrre i propri effetti.

<sup>24</sup> Anche in questo caso, però, per ordinarli occorre introdurre una funzione sociale del benessere, un criterio di aggregazione collettivo dei giudizi individuali.

<sup>25</sup> Se si vuol raggiungere un equilibrio instabile, lo strumento, paradossal-

La parte forse più interessante riguarda però lo studio del problema della stabilità: le condizioni sufficienti<sup>26</sup> richieste per assicurarla, del resto strettamente legate a quelle per l'unicità, risultarono subito estremamente restrittive e agli inizi degli anni '60 si fornirono esempi di economie che soddisfacevano tutte le ipotesi standard e che possedevano un equilibrio unico ma instabile.<sup>27</sup> Queste analisi mostravano come non si potesse, almeno nella generalità dei casi, fare affidamento esclusivamente sui meccanismi di mercato per arrivare ad un equilibrio e giustificavano quindi un ruolo attivo dello stato.

Gran parte dell'analisi disponibile sulle proprietà di un'economia di perfetta concorrenza è però basata sull'ipotesi di *tâtonnement*. Nessuna decisione di scambio o di produzione è realizzata se non in equilibrio. Se si abbandona il *tâtonnement* e si permette di realizzare alcune decisioni anche prima che si raggiunga l'equilibrio, anche in presenza di stabilità globale,<sup>28</sup> la posizione eventualmente raggiunta dipende dal sentiero percorso nella fase di disequilibrio e questo potrebbe rendere possibile e desiderabile influenzare tale percorso.<sup>29</sup>

Toccare questo argomento porta, però, a ritornare sul reali-

---

mente avendo a che fare con un modello di equilibrio di perfetta concorrenza, è la capacità di fissare ed imporre i prezzi associati al particolare equilibrio prescelto.

<sup>26</sup> Tanto per l'unicità, quanto per la stabilità non si dispone di condizioni necessarie e sufficienti.

<sup>27</sup> Sulle condizioni di unicità e di stabilità, si veda, ad esempio, Arrow-Hahn (1971). Per gli esempi di economie con equilibrio unico ma instabile si vedano Gale (1963) e Scarf (1960).

<sup>28</sup> Si dimostra che se sono soddisfatte le condizioni di convergenza per il *tâtonnement*, allora vi sarà convergenza anche in *non-tâtonnement*. Un riferimento classico su questi punti è Hahn (1982).

<sup>29</sup> Poiché ogni equilibrio di concorrenza perfetta è efficiente nel senso di Pareto, incidere su quale equilibrio sarà raggiunto favorirà qualcuno e danneggerà qualcun altro. Il giudizio sull'ordine in cui mettere possibili equilibri alternativi richiede perciò l'introduzione di una funzione sociale del benessere, e perciò delle scelte essenzialmente politiche.



simo delle condizioni che garantiscono l'esistenza di un equilibrio. Per molto tempo l'attenzione si è concentrata sulle condizioni di convessità. L'ipotesi più imbarazzante però è quella di esistenza e operatività di tutti i mercati poiché è noto che in realtà i mercati futuri esistenti ed operanti sono pochissimi, e di solito lontani dalle condizioni di concorrenza perfetta.

Ci si possono porre diverse domande tra loro collegate ma, almeno in parte, indipendenti. La prima è: che effetto fa, quali limitazioni introduce, l'assenza di un mercato futuro? La seconda è: come decide un agente quando qualcuno dei mercati futuri cui è interessato non è operante o non esiste? La terza, forse più interessante, è: esistono sostituti dei mercati futuri, meccanismi che producono effetti simili, se non identici a quelli che si otterrebbero se questi mercati esistessero?

Per quanto riguarda la prima domanda, la risposta è molto semplice: anche sui mercati non operativi si possono stipulare contratti di compravendita, ma questi non possono essere impersonali, come esigerebbe la concorrenza perfetta, possono perciò essere stipulati solo da alcuni agenti dotati di particolari caratteristiche e solo in determinate condizioni. Queste limitazioni hanno riflessi anche sull'insieme dei contratti che possono essere stipulati sui mercati esistenti. I mercati dei beni presenti non potranno rilevare domanda pure esistente se questa deve essere finanziata con vendite sui mercati futuri da parte di agenti che non sono in grado di operare su di essi. Questi agenti, per trasferire nel tempo potere d'acquisto da utilizzare sui mercati futuri quando questi si apriranno, dovranno domandare beni presenti da vendere poi per finanziare gli acquisti quando i mercati rilevanti diventeranno operativi. Per apprezzare tutte le conseguenze di questi vincoli bisogna, però, cercare di rispondere alla seconda e alla terza.

La seconda domanda ammette più risposte alternative tra loro. La più semplice si rifà alla tradizione di Marshall e di Hicks. Anche in assenza di mercati futuri, gli agenti decidono l'intero piano di comportamento sulla base dei prezzi dei beni presenti e le aspettative

che ciascuno nutre sulle condizioni future.<sup>30</sup> Non essendo però in grado di operare sui mercati futuri, vincolano le proprie scelte a quelle realizzabili dato il potere d'acquisto disponibile nel periodo corrente. Si determinano poi i prezzi dei beni presenti che assicurano l'equilibrio sui loro mercati e si identifica così quello che è detto un *equilibrio temporaneo*. Quel che è rilevante è l'assenza di un meccanismo che fa sì che gli agenti confrontino le aspettative reciproche, che possono restare divergenti. La compatibilità delle decisioni sui mercati presenti non implica perciò la compatibilità delle decisioni che si progetta di realizzare nel futuro.

Il prezzo atteso è descritto come una variabile casuale.<sup>31</sup> Senza vincoli sulla distribuzione di probabilità dei prezzi attesi, neppure è possibile dire nulla sul prezzo medio atteso e perciò sulle caratteristiche delle decisioni ottimali eventualmente ad esso associate. Tipicamente si impone però che tutti gli agenti adottino lo stesso processo di formazione delle aspettative.<sup>32</sup> L'evoluzione dell'economia risulta strettamente dipendente dalle ipotesi sulle caratteristiche di questo processo: modificarle può cambiare radicalmente il sentiero seguito.<sup>33</sup>

Si può però arricchire lo stato dell'informazione degli agenti, dotarli tutti della stessa conoscenza sulle caratteristiche e proprietà generali del mondo in cui vivono così che possano formarsi aspettative sui prezzi di equilibrio futuri "*razionali*", ossia, nel senso subito sotto precisato, "corrette". Il prezzo futuro è sempre incerto ma si vincola la distribuzione di probabilità ad avere un valore medio atteso coincidente con il vero prezzo di equilibrio dei mercati futuri. Anche se i prezzi adottati dal singolo agente nel prendere le proprie decisioni divergono da quello di equilibrio, se il numero degli agenti è sufficientemente elevato e il processo di formulazione delle aspetta-

---

<sup>30</sup> Ivi compresi i prezzi attesi nel futuro.

<sup>31</sup> In casi estremi, eventualmente degenerare.

<sup>32</sup> Ad esempio, tutti hanno aspettative adattive caratterizzate da informazioni e parametri identici o molto simili.

<sup>33</sup> Per una sommaria introduzione al tema e soprattutto per ulteriori riferimenti bibliografici, si veda Grandmont (2008).

tive indipendente da un agente all'altro, l'economia nel suo complesso si comporterà come si sarebbe comportata se i prezzi futuri fossero stati conosciuti con certezza. L'equilibrio finisce per coincidere con quello intertemporale di un'economia dotata dei mercati futuri rilevanti.

Per produrre tutte le proprie meraviglie, le aspettative razionali richiedono però l'unicità dell'equilibrio sui mercati futuri. Non meraviglia perciò il fatto che si ottengano risultati del tutto coerenti con quelli dell'impostazione tradizionale.<sup>34</sup>

### **Alcune ragioni della personalizzazione delle interazioni**

Uno dei limiti di questa alternativa, proprio per il suo legame con gli schemi "semplificati" di concorrenza perfetta, è quello di ignorare completamente l'esistenza, anzi, come si argomenterà tra breve, la necessità di dotare il sistema economico di un insieme di relazioni, necessarie a sostenere le interazioni che si intessono tra gli agenti, relazioni che non hanno alcuno spazio nelle condizioni stipulate. Questo è l'argomento che bisogna toccare per rispondere alla terza domanda.

La maniera tradizionale di descrivere un sistema economico, un po' paradossalmente, parte dallo studio del comportamento di un agente del tutto isolato, Robinson prima dell'arrivo di Venerdì. Se si introduce l'ipotesi di razionalità, si ha a che fare con un'economia in cui non vi è possibilità di incompatibilità delle decisioni di produzione con quelle di consumo. Quando si introduce un secondo agente, si dà spazio a decisioni che trovano la loro giustificazione nella realizzazione degli obiettivi dell'altro, naturalmente in condizioni di reciprocità. È questo che introduce la possibilità di decisioni incompatibili. La teoria dell'equilibrio di concorrenza perfetta indica le condizioni in cui è possibile eliminare l'incoerenza.

L'elemento essenziale che la caratterizza è l'impersonalità delle relazioni. Questa è un'ipotesi accettabile quando l'insieme dei

---

<sup>34</sup> Sempre per una introduzione e i riferimenti bibliografici, si veda Sargent (2008).

beni esistenti è dato, le loro qualità sono perfettamente osservabili senza costi, v'è ampia sostituibilità delle controparti, cosa che rende insensato contrattare sulle condizioni di scambio, ed esistono meccanismi in grado di garantire il rispetto degli impegni reciprocamente assunti. Certamente esistono situazioni che godono di tutte queste caratteristiche, ma non esauriscono l'insieme di quelle rilevanti e che si possono presentare.

Personalizzare significa innanzi tutto che non si accetta di interagire con chiunque sia disposto ad assumere il ruolo di controparte. Anche a prescindere dalla dimensione intertemporale, se si produce qualcosa in vista di venderlo ad un altro è utile sapere che caratteristiche abbiano gli obiettivi di quest'ultimo e a quali impieghi lo destinerà. Ciò significa che le qualità del bene prodotto devono essere scelte, tipicamente contrattate tra i potenziali scambisti.<sup>35</sup> Questo rende poco realistiche tanto l'ipotesi di ampia sostituibilità delle controparti quanto quella di osservabilità senza costi delle qualità rilevanti. Diventa necessario contrattare sia sul contenuto, sia sulle condizioni dello scambio e normalmente molte delle dimensioni dell'accordo non sono osservabili, men che meno verificabili da terze parti. Questo rende difficile accettare l'idea che il rispetto degli accordi si possa prendere per dato. Bisogna generare sufficiente affidabilità del rispetto degli impegni reciprocamente assunti e, anche per questo motivo, gli agenti devono dotarsi di capacità di segnalazione delle proprie caratteristiche e di selezione delle controparti. La necessità di sostenere i costi che tutto ciò comporta, fortemente specifici ed irrecuperabili, rende ancor meno accettabile l'ipotesi di sostituibilità dei contraenti e tende a stabilizzare il tessuto delle relazioni. Ciò consente di dotare il sistema di meccanismi che permettono di raggiungere equilibri cooperativi come equilibri non cooperativi di un gioco effettuato nelle appropriate condizioni. L'assenza di mercati futuri non è perciò assenza di transazioni ma necessità di personalizzarle.

L'esistenza di potenziali transazioni future spiega, almeno in

---

<sup>35</sup> Non si può perciò prendere l'insieme dei beni come dato, cosa richiesta nella formulazione standard dei modelli di equilibrio generale.

parte, anche il sorgere di agenti dotati di una propria autonomia decisionale.<sup>36</sup>

Se si considera il lato delle famiglie, il passaggio dalla famiglia patriarcale verso quella mononucleare che si osserva soprattutto nel Nord dell'Italia, prima nel periodo successivo alla prima guerra mondiale e poi ancora con maggior vigore dopo la seconda, è strettamente legato al sorgere di una base industriale. Fino ad allora, gran parte delle famiglie o coltivavano le proprie terre o operavano a mezzadria. Nell'assetto tradizionale era praticamente impossibile stabilire quale fosse il contributo di ciascuno alla realizzazione della produzione del singolo nucleo. La distribuzione del reddito tra i suoi membri<sup>37</sup> era decisa dal patriarca. Col lavoro in fabbrica, ciascuno è in grado di stabilire quanto guadagna, e questo determina le condizioni cui è disposto ad accettare di continuare a vivere nella famiglia e solidarizzare con gli altri membri o che lo spingono e gli permettono di rendersi autonomo ed indipendente.

Sempre con riferimento al caso dell'Italia settentrionale nel secondo dopoguerra, l'esistenza di un ventaglio di potenziali clienti sembra essere stato il presupposto per lo sviluppo dell'artigianato e per il sorgere di molte piccole imprese. Il processo era facilitato dal fatto che il capitale necessario per intraprendere la produzione era relativamente limitato, le possibilità di autofinanziamento erano ragionevolmente consistenti e si diffondeva l'accesso al credito bancario.

Sempre le potenziali transazioni future, da un lato, giustificano decisioni irreversibili sull'impiego delle risorse di cui si dispone prese nell'ambito della propria autonomia comportamentale,<sup>38</sup>

---

<sup>36</sup> Non solo non si può più prendere come dato l'insieme dei beni ma, per aspetti importanti, neppure l'insieme degli agenti, o per lo meno l'insieme delle caratteristiche ed identità che questi possiedono.

<sup>37</sup> E, nel caso dei maschi, anche dopo che questi si fossero sposati e a loro volta avessero avuto dei figli. Le figlie, una volta sposate, entravano a far parte della famiglia del marito.

<sup>38</sup> Ossia realizzabili senza dover interagire con altri anche se in vista di queste interazioni.

d'altro lato, aiutano ad individuare le condizioni che facilitano la realizzazione di queste transazioni. Per quanto riguarda le imprese, rientrano nel campo delle decisioni autonome quelle sul livello di produzione da realizzare in vista di vendite future ma ancor più quelle sulla capacità produttiva di cui dotarsi, e perciò l'acquisizione di fattori fissi. Per quanto riguarda le famiglie, i casi più ovvi sono quelli delle decisioni sull'impiego del risparmio e soprattutto sull'acquisizione di conoscenze ed abilità, di capacità di fornire servizi ad altre famiglie e soprattutto alle imprese.

Tali decisioni ricevono senso dalle interazioni che successivamente avranno luogo con altri agenti. In alcuni casi, sono prese prima che si materializzino gli scambi che esse permettono e l'agente che le realizza si assume perciò il rischio connesso al fatto che possano non materializzarsi o assumere forma diversa da quella ipotizzata. In altri, rientrano nell'esecuzione dei piani che ci si vincola reciprocamente a mettere in atto. Sono soprattutto queste ultime a richiedere personalizzazione e a caratterizzare un sistema economico.

Questi tipi di investimento, proprio per la loro irreversibilità, danno stabilità all'identità dell'agente in questione e diminuiscono perciò i costi di segnalazione di questa agli altri agenti, da un lato, e quelli di selezione delle controparti, dall'altro lato. Soprattutto gli rendono necessario continuare ad interagire con gli altri, cosa che, da un lato, per molti aspetti ne rafforza la credibilità poiché lo rende dipendente da essa,<sup>39</sup> ma, d'altro lato, ne può indebolire la capacità di contrattare.<sup>40</sup> Determinano inoltre i "mercati" su cui si presenteranno come offerenti o richiedenti, rendendo necessari e quindi prevedibili alcuni loro comportamenti.

Le decisioni motivate da interazioni future richiedono una buona prevedibilità della domanda che intendono soddisfare. Si ac-

---

<sup>39</sup> Perdere credibilità può essere molto costoso e portare all'esclusione dalla possibilità di interazione almeno con qualche gruppo di altri agenti.

<sup>40</sup> Non in tutti i contesti. Dotarsi di capacità produttiva in eccesso di quella che si intende utilizzare dà all'oligopolista la possibilità di minacciare credibilmente ritorsioni contro deviazioni da intese, tacite o esplicite.

quisiscono conoscenza e abilità in vista della domanda del loro impiego. Ci si dota di capacità produttiva in vista della domanda dei beni che intendono offrire.

Se si pensa all'impresa che produce beni di largo consumo, la prevedibilità poggia sul fatto che, se la platea dei possibili acquirenti è sufficientemente larga e ciascuno di questi decide in modo indipendente da tutti gli altri,<sup>41</sup> la domanda del singolo può essere vista come una variabile casuale le cui realizzazioni sono difficilmente prevedibili, ma il livello della domanda aggregata sarà una variabile casuale con una media assai più prevedibile.<sup>42</sup>

Molta della prevedibilità poggia però sulla possibilità di vincolarsi reciprocamente per quanto riguarda i comportamenti futuri su un orizzonte sufficientemente lungo.<sup>43</sup> In questi casi, è essenziale dotare l'accordo di meccanismi che diano credibilità al suo corretto rispetto. Creare un ambiente di interazioni destinate a ripetersi, vuoi tra gli stessi agenti, vuoi in condizioni di osservabilità pubblica, consente di raggiungere equilibri cooperativi come equilibri non cooperativi, in cui il rispetto degli accordi è parte di un equilibrio di Nash del gioco sottostante. I guadagni di efficienza che tutto ciò consente si traducono essenzialmente in incrementi della produttività totale dei fattori, una grandezza di cui è difficile sottostimare l'importanza ma che in gran parte dei modelli macroeconomici compare come un residuo da considerare come esogeno e perciò non soggetto ad una spiegazione causale in termini delle variabili che compaiono nel sistema.

L'esistenza ed i vantaggi di questi accordi cambiano radicalmente il modo di funzionare di un sistema economico rispetto a quello descritto nei modelli di concorrenza perfetta. Nel seguito, si considereranno due applicazioni. La prima riguarda il ruolo dell'impresa, e della grande impresa in particolare; la seconda il "mercato" del lavoro.

---

<sup>41</sup> L'ipotesi di indipendenza è molto più restrittiva di quanto appaia a prima vista, soprattutto in un mondo di interazioni interconnesse.

<sup>42</sup> E una varianza sufficientemente limitata.

<sup>43</sup> Dove l'orizzonte è determinato soprattutto dalla lunghezza del periodo di vita dell'investimento irreversibile.

## Le imprese

La grande impresa è un esempio tipico di agente che ha bisogno e crea credibilità del rispetto degli accordi. La dimensione è solitamente legata all'uso di tecnologie che richiedono ingenti investimenti fissi specifici, ed esigono l'uso di orizzonti temporali lunghi nel prendere le decisioni rilevanti. La specificità restringe il campo di variazione sia dei fattori di cui avrà bisogno, sia dei beni che sarà in grado di produrre. È perciò un attore che opera in maniera costante e prevedibile sui relativi mercati. Godere di credibilità è ciò che le consente di ottenere condizioni vantaggiose nello scambio indipendentemente dalla quota di mercato che controlla. Le controparti sanno che essa pagherebbe gli effetti di comportamenti predatori che la avvantaggiano nel breve periodo con la perdita dell'affidabilità nei periodi successivi.

Come ogni impresa, intrattiene rapporti, a monte e a valle, con molti altri agenti, spesso di dimensioni più limitate. È la stabilità del rapporto con la grande impresa che decide anche l'orizzonte di riferimento di questi, soprattutto nel decidere i loro impieghi irreversibili di risorse e il livello della capacità produttiva di cui dotarsi.<sup>44</sup> Inoltre li motiva a disegnare i propri prodotti in maniera da meglio soddisfare le esigenze dei loro clienti di riferimento, a spingerli verso una specificità della produzione che aumenta il grado di rischio cui si espongono, ma allo stesso tempo genera guadagni di efficienza che possono poi essere ripartiti tra tutti i partecipanti all'interazione. L'affidabilità della grande impresa si ramifica quindi in un tessuto assai complesso di interconnessioni. Sono soprattutto queste a generare i problemi del *too big to fail*.<sup>45</sup>

Come molte delle cose desiderabili nella vita, accordo e coo-

---

<sup>44</sup> E spesso anche la loro affidabilità quando chiedono prestiti alle banche.

<sup>45</sup> Sebbene assai trascurato nelle formulazioni teoriche recenti, non vi sono grandi paesi con economie forti che non siano caratterizzati dalla presenza di grandi imprese. Anche quando diventano multinazionali, non è detto che perdano la loro "nazionalità" anche perché immerse in rapporti tendenzialmente a lungo termine di questo tipo.



perazione hanno i loro aspetti viziosi, accanto a quelli virtuosi, e talvolta i due sono difficilmente separabili.

Vi possono essere più grandi imprese che operano sullo stesso mercato o su mercati di beni che sono sostituti. Apparentemente, questo le pone in conflitto tra di loro. La teoria dell'oligopolio mette però in luce gli incentivi che hanno per raggiungere, magari in modo tacito ed implicito, un accordo sulla ripartizione della produzione in modo da massimizzare sia i profitti congiunti, sia quelli individuali e di conseguenza la necessità di vigilanza delle autorità antitrust. Il presentarsi di questi casi è più probabile in economie con un sistema relativamente<sup>46</sup> ricco di imprese di notevoli dimensioni.

In economie relativamente piccole la grande impresa pone problemi diversi. È probabile che controlli una quota rilevante soprattutto dei mercati dei beni prodotti e sia tentata di sfruttare il proprio potere monopolistico.<sup>47</sup> Gli interventi a favore della concorrenza sono resi difficili dal fatto che un alto livello di produzione è ciò che consente di sfruttare le economie di scala e abbattere l'incidenza dei costi fissi.

Per queste economie e soprattutto per le imprese di grandi dimensioni che operano in esse, i problemi sono però soprattutto di altra natura. Spesso sono l'una il cliente o il fornitore principale dell'altra, il che fa sì che le decisioni ottimali dell'una dipendano dalle decisioni dell'altra per quanto riguarda sia il loro contenuto, sia la loro realizzazione nel tempo.<sup>48</sup> Questo mostra quanto siano potenzialmente importanti i legami tra i rispettivi management basati sulla conoscenza e sui rapporti personali, che permettono lo stabilirsi di

---

<sup>46</sup> Rispetto alle dimensioni del sistema di cui fanno parte.

<sup>47</sup> Ma talora anche dei fattori. L'esempio tipico è quello della grande distribuzione quando acquista beni, come quelli agricoli, prodotti da una miriade di imprese di piccola o piccolissima dimensione.

<sup>48</sup> Le imprese elettriche hanno bisogno di macchinari specifici che devono essere prodotti da quelle meccaniche che, a loro volta, devono utilizzare acciaio, e così via. La costruzione di una diga deve essere programmata in modo che sia pronta a ricevere i macchinari e non ha senso fare né l'una né l'altra cosa troppo presto o troppo tardi.

mutua fiducia e la trasmissione, tra i membri del gruppo, di informazione sui piani adottati da ciascuna e sui loro tempi di realizzazione. Ed evidenzia anche quanto sia importante l'attenzione della politica al riguardo nel favorirli o disincentivarli, soprattutto nell'indirizzarli al perseguimento degli obiettivi collettivi.<sup>49</sup> Soprattutto nel caso di decisioni irreversibili concernenti investimenti specifici, diventa importante per queste economie l'esistenza di un clima tendenzialmente cooperativo o non cooperativo.<sup>50</sup>

Questa situazione descrive alcune delle caratteristiche dello sviluppo dell'economia italiana dopo l'unità fino agli anni '60 del secolo scorso e quella di molte altre economie nazionali europee. Soprattutto dove le economie di scala sono rilevanti, difendere il mercato nazionale diventa condizione per la sopravvivenza di un settore che, da molti punti di vista, è vitale per tutto il sistema. Diventa quindi un obiettivo di rilevanza politica ove si voglia affermare l'indipendenza del paese e spinge i governi a voler sviluppare al proprio interno tutti i settori base, ossia quelli direttamente o indirettamente necessari per la produzione almeno dei beni giudicati indispensabili.

Questi legami sembrano essere stati largamente trascurati in Italia soprattutto dagli anni '60 del secolo scorso. In quel periodo, le politiche monetarie e quelle economiche in generale

---

<sup>49</sup> Così come questi sono interpretati dai detentori del potere politico, cosa che fa purtroppo sì che essi non necessariamente o non sempre siano coincidenti con la massimizzazione del benessere sociale. Quel che pone vincoli all'arbitrio in questi campi è la necessità di preservare l'accettazione pacifica dell'assetto esistente ma i vincoli sono efficaci solo se i politici hanno un orizzonte di riferimento sufficientemente lungo e non possono essere facilmente catturati dagli interessi particolari. I problemi sulla possibilità di distinguere i comportamenti cooperativi da quelli collusivi a danno di terze parti sono noti. Su questi punti, si vedano le contrapposizioni tra assetti inclusivi ed assetti estrattivi studiati ad esempio, in Acemoglu – Robinson (2011) e Besley – Persson (2011).

<sup>50</sup> Sempre perché il primo, accanto al pericolo di comportamenti predatori nei confronti del resto del sistema, offre anche la possibilità di realizzare guadagni di efficienza che sarebbero sacrificati nei secondi.

vennero sempre più basate sui modelli macroeconomici via via elaborati. In essi, domina l'ipotesi di rendimenti di costanti e viene quindi meno l'attenzione per le economie di scala e i loro riflessi in termini di efficienza complessiva del sistema. Il livello di aggregazione rende inoltre in sostanza impossibile tener conto della composizione per dimensione delle imprese che operano nei vari settori. D'altro lato, la crescente apertura al commercio internazionale fa venir meno l'aspetto di indispensabilità della produzione interna anche dei beni base.

Soprattutto dalla seconda metà degli anni '60 si assiste al declino e alla morte di molte delle grandi imprese, di fatto alla scomparsa di interi settori, come quello della chimica fine, la crisi delle imprese siderurgiche, la scomparsa del nascente settore informatico e radio-televisivo, per citarne solo alcuni, tra la disattenzione generale.<sup>51</sup> Nasce invece il mito delle favolose virtù della piccola e media impresa, strettamente legato all'esaltazione dei distretti industriali e delle loro capacità taumaturgiche proprio nel campo della creazione di legami fiduciari duraturi.

La credibilità della grande impresa poggia soprattutto sul numero e varietà delle controparti con cui instaura rapporti. Violare un accordo permette guadagni nel breve periodo ma mette in pericolo non solo la possibilità di guadagni futuri nell'ambito di quella relazione, mette in dubbio la propria credibilità anche in tutti gli altri rapporti, facendo esplodere i possibili costi. Imporre sanzioni per eventuali deviazioni di altri agenti, soprattutto quando le violazioni diventano facilmente di pubblico dominio, riaf-

---

<sup>51</sup> Si minimizza, ad esempio, l'effetto della scomparsa di un settore anche importante dell'economia ricorrendo alla teoria dei vantaggi comparati e della divisione del lavoro e specializzazione in generale. Purtroppo, raramente chi la usa, conosce le condizioni che devono essere soddisfatte per poterla applicare e valutarne gli effetti. A questo proposito, sarebbe interessante un'analisi comparata con il comportamento di Francia e Germania in questo campo e con i diversi indirizzi presi dai vari paesi nella contrattazione degli accordi sul contenuto da dare a mercato comune e libero scambio in ambito prima MEC, poi CEE ed infine UE.

ferma la propria identità e va nella direzione della tutela di un interesse comune a tutti gli agenti che possono contrattare solo in presenza di credibilità e affidabilità reciproca. Esiste però un'importante asimmetria: mentre la grande impresa può punire con costi molto limitati chi devia dal rispetto degli accordi contratti con essa, la piccola impresa ha costi molto più alti e benefici molto più limitati quando vuole sanzionare comportamenti scorretti della grande impresa. Chi può credibilmente sanzionare una grande impresa è spesso in pratica solo un'altra grande impresa. Perché il dovere di sanzionare le deviazioni diventi una sorta di regola sociale occorre che anche gli agenti estranei ai rapporti nel cui ambito sono avvenute irroghino a loro volta punizioni al deviante, anche sopportando costi.<sup>52</sup> Per la piccola impresa, in molti casi, la possibilità di punire la grande impresa esiste solo se può trovare controparti da sostituire ad essa.<sup>53</sup>

La credibilità, in particolare, è ciò che rende possibile usare contratti a medio e lungo termine, soprattutto di quelli la cui esecuzione pone i contraenti in situazioni di disparità di forza contrattuale

---

<sup>52</sup> Ad esempio, rifiutandosi contrattare con lui, in pratica escludendolo, o imponendogli di sopportare i costi associati al fatto che il rispetto dei suoi impegni non può più essere dato per scontato.

<sup>53</sup> Sul cambiamento del clima prevalente in quest'ambito si possono avere solo indicazioni indirette. Fino agli anni '60, per la piccola impresa interagire con la grande aveva il vantaggio di certezza del pagamento, spesso a pronti e spesso addirittura in anticipo, oltre a poter essere usato per ottenere fidi dalle banche. Dagli anni '70 e in crescendo in quelli successivi, le grandi imprese sono riuscite a ottenere dilazioni di pagamento, in pratica a farsi finanziare dalle piccole con cui interagivano. D'altra parte, finire sul bollettino dei protesti era quasi un'automatica esclusione da molte possibilità di interazione, oltre ad essere una fonte di vergogna che alcuni imprenditori giudicavano insopportabile, al punto da morire di crepacuore o suicidarsi. Oggi la tempra di molti imprenditori sembra si sia notevolmente rafforzata. I ricorsi al tribunale per ottenere i pagamenti sono inoltre assai aumentati nonostante la lunghezza e costosità dei procedimenti, oltre che l'aleatorietà di molti responsi.

che espone una delle parti alla possibilità di richieste di rinegoziazione dei termini dello scambio a proprio danno.<sup>54</sup>

Formalmente, lo strumento classico per sorreggere la credibilità del rispetto di un accordo è la sua scrittura in forme tali da renderla utilizzabile in un procedimento giudiziario, cioè da rendere possibile il ricorso ad un giudice o ad un terzo arbitro capace di sanzionare chi devia dal suo rispetto. Gran parte, se non la totalità dei contratti sono però incompleti e il rispetto di molte delle clausole è osservabile dalle parti coinvolte ma non verificabile da terzi. Inoltre, raramente il giudice<sup>55</sup> è in grado di valutare correttamente gli effetti dei comportamenti portati alla sua attenzione e in genere, a questo scopo, deve utilizzare il parere di esperti.<sup>56</sup>

Proprio perché poggiano sulla credibilità, il ricorso al giudice è però solitamente visto come un rimedio estremo, da utilizzare quando si è disposti ad interrompere ogni interazione con la controparte.

Mentre è possibile osservare i contratti stipulati, non è possi-

---

<sup>54</sup> Si pensi al caso di chi ha prodotto un bene con caratteristiche tali da renderlo particolarmente adatto a soddisfare le esigenze dell'agente con cui ha stipulato l'accordo ma che sarebbero valutate negativamente da altri potenziali utilizzatori. L'esempio canonico è quello di chi costruisce una fabbrica vicino al fornitore di uno dei fattori di produzione ma lontano da tutti gli altri produttori del bene in questione. Una volta costruita la fabbrica, il fornitore del fattore di produzione può imporre una ricontrattazione che preveda un prezzo maggiore di quello inizialmente pattuito, forte del fatto che, l'alternativa per la controparte sarebbe di acquistare il fattore da un fornitore più lontano e dover perciò sopportare i costi di trasporto.

<sup>55</sup> Ovviamente diverso è il caso di utilizzazione di un arbitro o addirittura di un collegio arbitrale scelto dalle parti in conflitto e sono queste differenze, oltre a quelle della lunghezza del procedimento, a spiegare l'affermarsi dell'opzione del ricorso all'arbitrato rispetto a quello al tribunale.

<sup>56</sup> Ciò tipicamente richiede la formazione di associazioni che qualifichino l'effettivo possesso delle capacità di valutazione richieste e siano in grado di rendere razionale esprimere il corretto giudizio da parte di ciascuno dei propri membri.

bile fare altrettanto con le relazioni di affidabilità reciproca<sup>57</sup> ad essi sottostanti che pure ne determinano molte caratteristiche.<sup>58</sup> Eppure è questo il tessuto che permette ad un'economia di funzionare, che incidono soprattutto sulle decisioni irreversibili.<sup>59</sup> In esse, la regola è la conoscenza reciproca tra le controparti e la costosità della loro sostituzione. Il formarsi di questi legami allontana dalle condizioni postulate nei modelli di concorrenza perfetta. Da un lato, permettono di realizzare guadagni di efficienza generando comportamenti "cooperativi" come equilibri non cooperativi e incidono così sulla produttività totale dei fattori, sul cosiddetto residuo, cosa che rende difficile sia identificarne le cause, sia misurarli. D'altro lato, sono strumenti che possono essere usati per appropriarsi di rendite a danno del resto del sistema.

Come si vede, l'importanza delle relazioni personalizzate come sostituti dei mercati futuri dipende da molti fattori e varia nel tempo e secondo le condizioni in cui si trova un sistema economico. È però essenziale per comprendere gli assetti adottati in economie relativamente primitive e piccole, in cui i mercati sono in via di formazione. In quelle sufficientemente grandi, soprattutto composte da agenti molto eterogenei, la differenziazione delle condizioni individuali e quindi dei rischi cui sono esposti può permettere, ad esempio, lo sviluppo di mercati assicurativi. Si noti però che molti dei contratti stipulati in questo campo sono fortemente personalizzati. Rinunciare a questa caratteristica poggiando sui supposti effetti dell'aggregazione dei rischi, in questo settore, come in quello del credito, è probabilmente all'origine dei disastri recenti.

---

<sup>57</sup> Molte restano ad uno stadio implicito e non sono mai formalizzate, anche perché spesso la formalizzazione rischia di violare l'ordinamento esistente ed espone alla possibilità di sanzioni.

<sup>58</sup> Tra cui, ad esempio, il grado di completezza e la misura in cui danno origine a contenziosi davanti al giudice.

<sup>59</sup> Che sono poi quelle che determinano le caratteristiche di fondo di un'economia e la sua evoluzione.

## Il lavoro

Se si guarda al lato delle famiglie, un investimento irreversibile è quello destinato all'acquisizione di capitale umano, inteso in senso lato. Una parte notevole di questo è impiegata direttamente dalla persona che lo acquisisce: è quello che gli permette di apprezzare i diversi aspetti della realtà in cui vive.<sup>60</sup> Una parte altrettanto importante è però destinata a procurare un reddito, vuoi attraverso l'impiego diretto delle capacità e abilità acquisite,<sup>61</sup> vuoi attraverso la vendita della propria capacità di lavorare.<sup>62</sup>

Nell'ultimo caso, la decisione ha una natura analoga a quelle di investimento dell'impresa e presenta molti degli stessi problemi. Qui interessa soprattutto quella che riguarda gli investimenti in istruzione tecnico-scientifica e nell'addestramento al lavoro. Anche in questo caso si tratta di investimenti irrecuperabili e l'entità del rischio ad essi associato dipende largamente dalla misura e dai modi in cui gli altri agenti sono in grado e sono disposti ad associarsi nel dividerlo.

Se la probabilità di trovare lavoro è sufficientemente alta e

---

<sup>60</sup> Si pensi alla cultura necessaria per godere di una poesia, di un dipinto, di un brano di musica, per partecipare intelligentemente a quella che una volta era detta la civile conversazione, ma anche a quello di apprezzare un delicato manicaretto o un buon vino, per non parlare della capacità di capire ed empatizzare con lo stato emotivo di un'altra persona e decidere se, quanto e quanto del proprio far trasparire ad altri.

<sup>61</sup> Come è il caso del pittore, del poeta, del cantante. In questi casi solitamente fa grande differenza che l'artista impieghi il proprio capitale con l'unico intento di procurarsi del denaro o quello in cui innanzitutto cerca di esprimere se stesso.

<sup>62</sup> Anche in questo caso occorrerebbe distinguere la vendita della semplice forza lavoro, in cui il comportamento da tenere è determinato quasi completamente dall'acquirente (come accade per chi è impiegato su una catena di montaggio) da quello in cui l'intensità e il modo di impiegare le proprie capacità è in tutto o in parte lasciato alla propria autonoma decisione (come accade per chi sta ai vertici di un'azienda o anche all'asso nel gioco del calcio). Su questi punti già Smith ha scritto pagine illuminanti.

tipicamente prevede contratti a tempo indeterminato, il potenziale datore di lavoro assume lo stesso ruolo dei membri del gruppo di imprenditori esaminato nelle pagine precedenti. Ciò che rende assai diversa la situazione è che, tipicamente, il numero dei potenziali aspiranti ad un'occupazione è molto più elevato di quello dei richiedenti. I candidati spesso sono facilmente sostituibili l'uno con l'altro e perciò si trovano in conflitto tra di loro. La presenza e l'efficacia con cui operano le organizzazioni sindacali possono attenuare il problema ma, soprattutto man mano che ci si allontana dalle condizioni di pieno impiego, raramente possono risolverlo.

Tanto nel caso degli investimenti in fattori fissi quanto in quello dell'investimento in capitale umano, le controparti possono preferire una successione contratti a breve termine, a condizioni variabili, in luogo di un impegno relativamente rigido a lungo termine. La tendenza a muoversi in questa direzione è accentuata dal fatto che crisi potenzialmente gravi e prolungate, con conseguente variabilità delle condizioni in cui ciascun agente si trova ad operare, tendono a dissolvere gli incentivi ad acquisire e mantenere la credibilità e affidabilità, ed eventualmente il rispetto delle regole sociali, necessarie a sostenere impegni reciproci a lungo termine. È in queste condizioni che hanno buon gioco i sostenitori della necessità della flessibilità dei contratti, invocata come indispensabile per raggiungere un equilibrio di concorrenza perfetta, ma costoro spesso ignorano gli effetti negativi sui costi, la produttività totale dei fattori e l'efficienza complessiva di politiche di questo tipo, soprattutto se applicate in condizioni lontane sia dall'equilibrio, sia dalle condizioni di concorrenza perfetta e, ovviamente, in un mondo di *non-tâtonnement* e in assenza di mercati futuri.

Parte dell'investimento in questione è fatta prima di entrare nel mercato del lavoro, quello associato alla scuola in particolare. V'è una scelta su quanto investire e sul tipo di formazione da acquisire. Soprattutto sul primo punto, e soprattutto quando una parte rilevante dell'onere per godere del servizio ricade sul discendente o sulla sua famiglia, la probabilità di riuscita nel corso di studi e quella di trovare un impiego con un livello di remunerazione atteso permanen-



te adeguato hanno un ruolo preminente.<sup>63</sup> Per quanto riguarda il secondo punto, sono importanti i livelli di disoccupazione attesi e la tendenziale continuatività dell'occupazione, oltre che i livelli di remunerazione.

Vi sono poi l'addestramento e la formazione acquisita lavorando. Una parte rilevante di questa ha un carattere fortemente specifico, utile all'occupazione solo in un determinato settore e talora solo in una particolare impresa. Problemi di ripartizione degli oneri a parte, investimenti di questo tipo sono strettamente legati non solo alla continuatività dell'occupazione ma alla continuità e durezza del singolo rapporto di lavoro una volta che questo si sia instaurato. Sono giustificati se si traducono in un aumento della produttività.<sup>64</sup> Sono in sostanza distrutti se il rapporto viene interrotto. È con riferimento a questi che sono rilevanti le discussioni su ciò che favorisce la stabilità delle relazioni in questione.

Da un certo punto di vista, l'importanza che si dà alla mobilità e flessibilità è sorprendente. Sarebbero esservi ragioni ovvie per ritenere che, se non intervengano cause di forza maggiore, i rapporti di lavoro tendano ad essere stabili. Quasi tutti i contratti di lavoro sono, sia pure in misura molto varia, incompleti e l'interazione tra lavoratore ed impresa dà luogo ad un gioco con equilibri di Nash

---

<sup>63</sup> Vi sono importanti problemi che non si ha spazio di discutere sulla scelta su quanto si vuole che la formazione sia specialistica o ad ampio spettro che incidono poi sulla decisione su chi deve sopportare l'onere ad essa connesso. Tipicamente si ritiene che gran parte della formazione ad ampio spettro generi esternalità difficilmente appropriabili e debba perciò essere finanziata dallo stato. La formazione specialistica genera benefici di cui si appropriano chi la acquisisce e le imprese che lo occupano e la scelta è su come ripartire tra questi soggetti l'onere ad essa associato. Il discorso sulla scelta del tipo di formazione di cui dotarsi dovrebbe essere più articolato. È ovvio che la probabilità ed il livello di remunerazione giocano un ruolo importante ma, nella scelta di un lavoro, quando e nella misura in cui si abbia scelta, assume rilievo la "soddisfazione" che si ritrae dal particolare compito che si svolge. Su questi temi, si veda, ad esempio, Scitovsky (1976).

<sup>64</sup> Ignorarli equivale a ritenere che essi siano assai poco o per nulla produttivi.

inefficienti. La tendenziale stabilità del rapporto permette di usare premi e sanzioni, graduati secondo le particolari circostanze, che inducono alla “cooperazione”,<sup>65</sup> mentre in assenza di questa rimangono disponibili solo strategie di risposta estreme.

Nell’artigianato, con imprese di piccole dimensioni, in cui gli investimenti in formazione e l’addestramento tendono ad essere specifici, spesso all’impresa,<sup>66</sup> indipendentemente dalle protezioni legali la durata del rapporto tende ad essere lunga, in molti casi con la fine determinata dalla decisione del dipendente di mettersi in proprio. Probabilmente questo vale per gran parte delle piccole imprese in cui la divisione del lavoro e la meccanizzazione o automazione sono limitate. L’uso di contratti fortemente incompleti<sup>67</sup> in questi casi è legato alla necessità di concedere una certa discrezionalità, di delegare al lavoratore parte del potere di decisione sul comportamento che egli deve tenere e all’esistenza di costi di osservazione e verifica molto alti. Osservare, per quel che è possibile e di solito saltuariamente, l’operato di un dipendente e gli effetti di questo su un arco di tempo sufficientemente lungo permette di depurare i segnali da componenti stocastiche e permette al dipendente di valutare la credibilità ed i criteri di applicazione di premi e sanzioni da parte del datore di lavoro.

In questi ambiti, ciò che è veramente rilevante sono i meccanismi di segnalazione e di selezione tra le potenziali controparti e, perché questi sono costosi ed imperfetti, è nella prima fase che è importante dare agli agenti interessati la possibilità di interrompere senza eccessivi costi il rapporto una volta che si costati un abbinamento insoddisfacente.

L’uso appropriato della flessibilità concessa nella prima fase è però fortemente dipendente dall’entità dei guadagni possibili attra-

---

<sup>65</sup> In realtà di raggiungere equilibri cooperativi come equilibri non cooperativi di un gioco ripetuto, nelle versioni più semplici.

<sup>66</sup> Si pensi all’importanza di stabilire rapporti amichevoli, basati sulla semplice conoscenza personale reciproca, che portano ad empatia, solidarietà e cooperazione.

<sup>67</sup> In queste condizioni, lo stesso mansionario, così importante nella grande impresa, è definito in maniera assai lasca.

verso la cooperazione rispetto alla non cooperazione. Quando questi sono limitati,<sup>68</sup> soprattutto in periodi di alta disoccupazione, la stabilità è erosa dal fatto che la scelta, in particolare quella del datore di lavoro, è sempre meno individuale e sempre più legata alle regole sociali e ai comportamenti di gruppo. Quando la maggior parte dei datori di lavoro tende a stabilizzare il rapporto in presenza di un atteggiamento cooperativo dei dipendenti, il datore deviante, se non facilmente distinguibile dagli altri, otterrà cooperazione dal lavoratore<sup>69</sup> senza dover reciprocare con un premio, poiché, quando dovrebbe corrisponderlo, può sostituire il lavoratore. Il deviante ha vantaggi in termini di profitto e in capacità di fare concorrenza di prezzo ai non devianti. L'incentivo a deviare, da un lato, e i costi del non deviare, dall'altro, mettono in moto un processo che fa aumentare la percentuale dei devianti e induce i nuovi occupati a rivedere le aspettative sulla credibilità della stabilità del rapporto e perciò sul comportamento ottimale da tenere, spingendoli verso la non cooperazione. La collettività nel suo complesso è così precipitata in un equilibrio di Nash inefficiente.<sup>70</sup>

Introdurre vincoli legislativi che stabilizzino il rapporto, risolverebbe il problema? Da molti punti di vista no. In presenza di disoccupazione creerebbero una frattura tra chi riesce a trovare occupazione e chi non ci riesce. Renderebbero più difficili le assunzioni, poiché, in assenza di meccanismi di segnalazione e selezione perfetti, le rendono più rischiose. Probabilmente avrebbero effetti negativi anche sugli incentivi all'instaurazione di un clima cooperativo, facendo venir meno la minaccia estrema o rendendone molto costoso, e perciò poco credibile, l'uso. Sembrano molto più efficaci i meccanismi indiretti, quelli, se esistono e sono praticabili, che aumentano i livelli di occupazione e quelli di identificazione e pubblicità di chi usa comportamenti devianti, sia dal lato dei datori di lavoro, sia da

---

<sup>68</sup> Come accade per lavori molto standardizzati, in cui quindi si hanno costi di selezione e osservazione bassi.

<sup>69</sup> Che si aspetta che il datore di lavoro rispetti il modello di comportamento prevalente.

<sup>70</sup> Su questo punto si veda Belloc – Bowles (2013).

quello dei lavoratori. I primi rendono più costoso il processo di ricerca di sostituti, disincentivano dal deviare e possono fermare il processo di erosione dell'equilibrio virtuoso. I secondi permettono agli osservanti di condannare all'equilibrio inefficiente chi devia, con costi sia in termini di profitto sia di capacità di far concorrenza di prezzo, e forse soprattutto di qualità.

È probabile che fino agli inizi del '900, quel che si è detto sopra si applicasse anche alla grande impresa,<sup>71</sup> ma l'introduzione di meccanizzazione ed automazione ha in seguito consentito di ridurre sia i costi di osservazione e verifica, sia la necessità e l'opportunità di concedere discrezionalità al dipendente di decidere quale fosse il comportamento più appropriato da tenere.<sup>72</sup> In tempi più recenti, gli sviluppi e l'applicazione delle tecnologie informatiche, oltre ad eliminare molti dei lavori meramente esecutivi, sono andati nella stessa direzione. Naturalmente, questo vale sempre meno man mano che ci si muove verso il lavoro qualificato associato ai settori ad alto valore aggiunto. Una riprova di questi fatti si trova nel grado di incompletezza dei diversi tipi di contratti, molto dettagliati nel caso di lavori esecutivi<sup>73</sup> e sempre più limitati ad indicare gli obiettivi che il dipendente deve perseguire, e non i modi, e spesso nemmeno i tempi, in cui lo deve fare. E sono i primi a richiedere ed avere tutele contro licenziamenti ingiustificati, praticamente assenti per gli alti livelli direzionali, cui si è provveduto sia con interventi legislativi *ad hoc*, sia,

---

<sup>71</sup> Ancora a cavallo tra '800 e '900, Marshall includeva il lavoro più tra i fattori fissi di produzione che tra quelli variabili, a differenza di quanto faceva la maggioranza degli economisti del suo tempo e avrebbero poi fatto praticamente tutti quelli che scrivevano di lavoro già pochi decenni dopo. Va detto che i costi di ricerca cui allude fanno pensare soprattutto al lavoro qualificato. Ma che il lavoro sia da considerare un fattore variabile è messo in discussione anche in Mitchell (1913) ed Okun (1963), che su questo basavo le spiegazioni sull'andamento anticiclico della produttività del lavoro. Su questi punti si veda Biddle (2014).

<sup>72</sup> Questo vale, ad esempio, per il lavoro organizzato in catena di montaggio, in cui anche i problemi di selezione e segnalazione sono molto limitati.

<sup>73</sup> Di qui, ad esempio, le lotte per la fissazione del mansionario.

ma soprattutto in tempi passati, con il rafforzamento della capacità contrattuale dei sindacati.<sup>74</sup>

Circa gli effetti della tutela, vale quel che si è detto sopra: non è ovvio che sia efficace, che sia in grado di produrre gli effetti desiderati e non abbia invece effetti perversi. Ci si ingannerebbe se si ritenesse che la conclusione sia un'accettazione della posizione sostenuta dalla fervente predicazione favorevole alla flessibilità in materia di lavoro.

La letteratura recente è formalmente attenta alla continuità dell'occupazione, lo è molto meno sulla continuità del rapporto tra lavoratore ed impresa, un campo in cui si predica invece la flessibilità e l'abbattimento di barriere giuridiche ed istituzionali al suo scioglimento.

I sostenitori della flessibilità partono dalla correlazione tra costi di licenziamento e livelli di disoccupazione. La durata effettiva dei rapporti di lavoro, se, come e quanto sia cambiata nel tempo, in particolare se le sue variazioni da un paese ad un altro e da un'epoca storica ad un'altra possano essere spiegate con variazioni nei livelli di protezione, sono state studiate molto meno. In questa letteratura si prende il livello di protezione come una variabile esogena mentre essa è probabilmente altamente endogena<sup>75</sup> e si rovesciano gli eventuali legami di causalità.<sup>76</sup> Poggia molto dell'argomentazione sui legami tra produttività marginale e livelli di remunerazione salariale, ma i

---

<sup>74</sup> Fino a che il persistere della disoccupazione non ha eroso questa forza.

<sup>75</sup> In cui la decisione politica, ovviamente interessata a cercare di preservare un clima di pace sociale, che diventa sempre più fragile al crescere dei tassi di disoccupazione, gioca un ruolo di primo piano. Che gli interventi messi in atto siano sensati dal punto di vista della teoria è una questione che si è già indirettamente discussa.

<sup>76</sup> Se si pensa al caso italiano, gran parte della legislazione rilevante in materia data dalla seconda metà degli anni '60, cioè ad un periodo coevo se non successivo a quello in cui si fa sentire il problema della disoccupazione. Se poi si guardano le decisioni dei tribunali chiamati a decidere in materia di rapporti di lavoro, essi tendono a difendere la posizione del lavoratore molto di più nelle regioni meridionali, in cui maggiore è la disoccupazione, che non in quelle settentrionali.

guadagni della cooperazione cui si è alluso parlando dell'importanza della stabilità del rapporto di lavoro si traducono essenzialmente in aumenti della produttività totale dei fattori, non in quella dei singoli fattori, ed individuare le determinanti della produttività totale e scomporre il loro contributo è impresa estremamente difficile.

Se i cambiamenti tecnologici hanno grandemente ridotto i costi di osservazione in molti campi, essi non ne hanno però intaccati altri. In pratica ogni impresa è dotata di una struttura gerarchica attraverso cui si delega la gestione del potere di decisione e quello di osservazione e verifica sui comportamenti che ciascuno deve tenere quando questi non sono univocamente determinati dalla tecnologia in uso. V'è sia un problema di formazione di chi ricopre i vari gradi della gerarchia, che spesso richiede investimenti specifici all'esercizio dell'autonomia delegata a chi riveste un determinato ruolo e alla conoscenza e capacità di valutazione delle particolari condizioni in cui si trova ed opera l'impresa. Forse altrettanto importante, è però la costruzione dell'autorità di cui deve essere dotato chi gestisce questo potere. Sebbene formalmente questa poggia solitamente su designazione dall'alto, richiede anche riconoscimento e accettazione da parte dei sottoposti e questi richiedono spesso mutua conoscenza e riconoscimento di giustificazioni per le differenze dei ruoli assegnati che si ottengono solo col tempo, con l'interazione ripetuta su un orizzonte temporale sufficientemente lungo e in un ventaglio differenziato di circostanze.

È solo la continuità del rapporto con la stessa impresa, con lo stesso insieme di lavoratori che permette un'effettiva formazione dei quadri ai vari livelli, compresi quelli manageriali. Il venir largamente meno dei sottostanti processi di formazione e selezione è probabilmente il costo maggiore di politiche come quelle in esame.<sup>77</sup>

Ciò che rende potenzialmente pericolosi gli interventi predi-

---

<sup>77</sup> Né va trascurato che le possibilità di avanzamento nella gerarchia costituivano un importante meccanismo di promozione della mobilità sociale, accanto, ma non coincidente con quello associato al sistema dell'istruzione, sulla cui incidenza si insiste molto di più.

cati dai flessibilisti è che gli effetti negativi<sup>78</sup> che si manifestano già nel breve periodo sono difficili da rilevare, quelli più importanti sono legati alla loro capacità di incidere su decisioni i cui effetti sono osservabili solo nel medio e lungo periodo.<sup>79</sup>

Molto più che con interventi legislativi di dubbia efficacia, la stabilità va ricercata migliorando, nei limiti del possibile, l'informazione sui comportamenti tenuti dai vari agenti. V'è qui un campo d'azione largamente trascurato dai sindacati e dalle organizzazioni imprenditoriali, quello dell'identificazione e segnalazione ai lavoratori dei datori di lavoro che tengono un comportamento "deviante", della differenziazione della difesa del lavoratore che ha tenuto un comportamento cooperativo da quella di chi non l'ha tenuto. Si fornirebbero, da un lato, informazioni utili al lavoratore che ha perso il posto senza sua colpa, facilitandogli la ricerca di un nuovo posto, e assorbendo almeno in parte i costi di segnalazione della propria qualità, e, d'altro lato, abbassando i costi di selezione per i datori di lavoro. Le organizzazioni collettive in questione diventerebbero così il pilastro dell'affermazione di una regola sociale, quello della stabilizzazione dei rapporti di lavoro, che consente guadagni di efficienza generando cooperazione. Giocherebbero sostanzialmente il ruolo che, in ambiti in cui l'interazione è necessariamente sporadica,<sup>80</sup> assicurano<sup>81</sup> albi professionali e prestigio personale.

---

<sup>78</sup> Come la caduta della produttività totale dei fattori.

<sup>79</sup> Se si torna al caso italiano, i salari d'ingresso sul mercato del lavoro dei laureati e i differenziali rispetto a quelli del lavoro non qualificato si sono grandemente ridotti negli ultimi anni. Se a ciò si aggiunge la caduta nella probabilità di trovare rapidamente lavoro e all'affermarsi di contratti temporanei, spesso di brevissima durata, quel che ci si può attendere è una diminuzione della propensione ad investire nell'istruzione superiore e soprattutto nell'acquisizione di formazione altamente specifica. Gli effetti negativi in termini di produttività, di quella totale in particolare, si osserveranno solo tra alcuni anni.

<sup>80</sup> Si pensi al caso di molti professionisti, dal medico specialista, all'avvocato al commercialista, all'architetto, all'ingegnere progettista, ecc.

<sup>81</sup> Il realismo imporrebbe di dire "dovrebbero assicurare".

## Riferimenti bibliografici

- Acemoglu D., Robinson J. A. (2012) *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*, Crown Pub.
- Arrow K. J., Hahn F. H. (1971) *General competitive analysis*, Oliver & Boyd, Edinburg
- Belaj M., Bourlès R., Deroñan F. (2014) Risk-taking and risk-sharing incentives under moral hazard, *American Economic Review: Microeconomics*, 6(1), 58-90
- Belloc M., Bowles S. (2013) The persistence of inferior cultural-institutional conventions, *American Economic Review*, 103(3), 93-98
- Beretta C. (1989) Trade amongst growing economies: some problems in a simple Ricardian framework, *Quaderni IDSE*, n. 2/89, CNR, Milano
- Beretta C. (2006) A Ricardian model with a market for land, *Economia Politica*, XXIII(2), 163-190
- Beretta C. (2006) *Non di solo mercato ... Ruolo e ragioni di accordi, regole ed istituzioni*, Vita & Pensiero, Milano
- Besley T., Persson T. (2011) *Pillars of prosperity: the political economics of development clusters*, Princeton University Press, Princeton
- Black F., Scholes M. (1973) The pricing of options and corporate liabilities, *Journal of Political Economy*, 81(3), 637-654
- Biddle J. E. (2014) The cyclical behavior of labor productivity and the emergence of the labor hoarding concept, *Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 197-212
- Blinder A. S. (2013) *After the music stopped. The financial crisis, the response, and the work ahead*, Penguin Press, New York
- Chari V. V. - Kehoe P. J. (2006) Modern macroeconomics in practice: how theory is shaping economic policy, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20(4), pp. 3-28
- Clower R. (1965) The Keynesian counterrevolution: a theoretical appraisal, in Hahn F. H., Brechling F. P. R. *The theory of interest rates*, Macmillan, London, 103-125



- Dixit A. K., Norman V. (1980) *Theory of international trade*, Nisbet, London
- Dunbar N. (2000) *Inventing money*, Wiley, New York
- Ferguson N. (2008) *The ascent of money. A financial history of the world*, Penguin Books, New York
- Gale D. (1963) A note on global instability of competitive equilibrium, *Naval Research Logistics Quarterly*, vol. 10
- Gorton G. B. (2012) *Misunderstanding financial crises. Why don't we see them coming*, Oxford University Press, Oxford
- Grandmont J. M. (2008) Temporary equilibrium, in Durlauf S. N., Blume L. E., (eds.) *The new Palgrave dictionary of economics*, Macmillan, London
- Grossman S. J., Stiglitz J. E. (1980) On the impossibility of informationally efficient markets, *American Economic Review*, 70(3), 393-408
- Hahn F. H. (1982) Stability, in Arrow K. J., Intriligator M. D. (eds.) *Handbook of Mathematical Economics*, North Holland, Amsterdam
- Kreps D. (1990) *A course in microeconomic theory*, Princeton University Press, Princeton
- Mankiw N. G. (2006) The macroeconomist as scientist and engineer, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20.(4), pp. 29-46
- Marshall A. (1960) *Principles of economics* (variorum edition), Macmillan, London
- MasColell A. - Whinston M. D. - Green J. R. (1995) *Microeconomic theory*, Oxford University Press, Oxford
- Meade J. (1989) *Agathotopia: the economics of partnership*, Aberdeen University Press, Aberdeen
- Merton R. C. (1976) The rational theory of option pricing, *Bell Journal*, 4(1), 141-183
- Milgrom P. R., Roberts J. (1992) *Economics, organization and management*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N. J.
- Mitchell W. (1913) *Business cycles*, University of California Press, Berkeley

- Okun A. (1963) Potential GNP: its measurement and significance, *Cowles Foundation Paper 190*
- Sargent T. J. (2008) Rational expectations, in Durlauf S. N., Blume L. E., (eds.) *The new Palgrave dictionary of economics*, Macmillan, London
- Samuelson P. A. (1952) *Economics*, McGraw-Hill, New York
- Scarf H. R. (1960) Some examples of global instability of the competitive equilibrium, *International Economic Review*, vol. 1
- Scitovsky, T. (1976) *The joyless economy*, Oxford University Press, Oxford
- Solow R. (1964) Draft of Presidential Address on the short run relation of employment and output. *Robert Solow papers*, David M. Rubenstein Rare Books and Manuscript Library, Duke University
- Stiglitz J. E. (1972) Incentives and risk-sharing in sharecropping, *Review of Economic Studies*, 42(2), 219-255
- Stiglitz J. E., Greenwald B. (1986) Externalities in economies with imperfect information and incomplete markets, *Quarterly Journal of Economics*, 101(2), 229-264
- Stiglitz J. E., Weiss A. (1981) Credit rationing in markets with imperfect information, *American Economic Review*, 71(3), 393-410
- Tirole J. (2002) *Crisi finanziarie, liquidità e sistema monetario internazionale*, Edizioni dell'Elefante, Roma, *Financial crises, liquidity and the international monetary system*, Princeton University Press, Princeton, N.J.
- Weitzman M.(1984) *The share economy*, Harvard University Press, Harvard

Finito di stampare da  
Gi&Gi srl - Triuggio (MB)  
Novembre 2014

ISBN 978-88-343-2914-6



9 788834 132914 6 >