



*Facoltà*  
Economia

*Cattedra*  
Storia e Teoria dei  
sistemi Economici e  
Finanziari

## Istituzioni e Sviluppo Economico

**Relatore Chiar.mo**

**Prof. Giuseppe Di Taranto**

**Candidato Nicolò Truffa**

**Matricola 606411**

**Correlatore Chiar.ma**

**Prof.ssa Daniela Di Cagno**

**Anno accademico 2007/2008**

# SOMMARIO

Introduzione .....	3
I. Dalla Scuola storica Tedesca dell'economia al Neoistituzionalismo .....	11
1.1 La Scuola storica Tedesca dell'economia.....	11
1.2 Il Neoistituzionalismo .....	34
1.3 Ronald H. Coase: l'impresa e i costi di transazione.....	43
II. "The rise of Western World" .....	66
2.1 Douglass Cecil North: le istituzioni .....	66
2.2 L'importanza dei diritti di proprietà .....	102
2.3 La necessità di una ricostruzione politico istituzionale.....	119
III. Le radici della Rivoluzione Industriale .....	134
3.1 Fuggire dal ciclo Malthusiano .....	134
3.2 The Glorious Revolution .....	147
3.3 Il federalismo, la ricchezza delle Nazioni .....	167
Conclusioni .....	174
Appendice .....	184
1 Il mercato di concorrenza perfetta .....	184
2 I costi di transazione: 1997-2002.....	193
Bibliografia .....	203
Bibliografia siti internet .....	212

## **Introduzione**

Questo lavoro analizza l'importanza delle istituzioni e la loro influenza sullo sviluppo economico.

Infatti, è proprio l'ambiente istituzionale a creare, a volte, quelle opportunità di investimento e, nel contempo, a costituire gli incentivi affinché i vari attori economici trovino conveniente investire e, conseguentemente, spostare in avanti la frontiera tecnologica di una Nazione.

Punto di partenza di questa analisi sono gli insegnamenti tramandati dalla scuola storica Tedesca dell'Economia: oggetto principale del suo pensiero era che non esisteva un unico percorso evolutivo, indifferenziato e percorribile da tutte le Nazioni.

Le affermazioni della scuola classica andavano respinte, in quanto avevano avuto, quale unico laboratorio di analisi, l'Inghilterra durante la Rivoluzione Industriale.

Quando anche altre Nazioni intrapresero i primi passi verso la Rivoluzione Industriale, fu chiaro che se le condizioni di partenza avrebbero differito da quelle del paese che era stato preso come paradigma di riferimento, il caso inglese, appunto, esse dovevano necessariamente differenziarsi anche negli approcci al processo di industrializzazione, al fine di non perpetuare "il sottosviluppo".

Se la Germania avesse accettato il libero scambio, senza introdurre forme protezionistiche, dal momento che l'Inghilterra era molto più avanti nel processo di industrializzazione, avrebbe minato, alla base, la possibilità di realizzare una propria infrastruttura manifatturiera.

In questo modo, in Germania non si sarebbe riusciti ad avviare quel processo di accumulazione, che aveva permesso all'Inghilterra di crescere a tassi mai immaginati, e l'unica strada che avrebbe potuto percorrere sarebbe stata quella di sviluppare una industria a scarso contenuto tecnologico ed esportare le proprie risorse produttive in cambio di prodotti finiti.

La scuola storica Tedesca dell'Economia affondava le proprie origini nella tradizione romantico hegeliana tedesca, e tra i suoi padri bisogna sicuramente ricordare Johann Gottlieb Fichte e Friedrich List.

Fichte, nella sua opera "Stato commerciale chiuso", introdusse per primo i temi protezionistici, mentre List, ispiratore dello Zollverein tedesco del 1834 (l'Unione Doganale), nel "Sistema nazionale di economia politica" (1841) criticava apertamente i principi del libero scambio ritenendoli, appunto, non idonei per i paesi in via di sviluppo come la Germania del tempo.

Nel paragrafo introduttivo del primo capitolo, sono stati rintracciati gli eredi della scuola storica Tedesca, attraverso l'esame della scuola Istituzionalista americana di Commons, Veblen, Mitchell, al fine di rilevarne quel filo rosso che potesse unire le due sponde dell'Atlantico.

Nella seconda metà dell'Ottocento, infatti, la maggior parte degli studenti americani compirono i loro studi non più presso le università inglesi, ma presso quelle tedesche, quali l'Università di Berlino da dove Schmoller, massimo esponente della Giovane scuola storica Tedesca, dominava la scena accademica tedesca.

In realtà, questa profonda comunione di ideali tra Germania e Stati Uniti, trova origini più lontane, che risalgono alla fine del

XVIII secolo, quando erano già molti gli uomini politici e gli economisti americani che avevano riconosciuto la necessità che il loro Paese proteggesse e garantisse il proprio sviluppo industriale contro la concorrenza delle merci inglesi.

Tra questi ricordiamo Alexander Hamilton, che criticò aspramente l'opera di Smith, vedendo in essa un esplicito attacco contro le volontà della nascente democrazia americana, di dotarsi di manifatture e di mezzi di sviluppo.

In questa opera, Smith raccomanda agli Stati di non intervenire nella vita economica e di lasciare agire le leggi della concorrenza, la «mano invisibile» dei mercati, non ignorando che le manifatture americane non avrebbero potuto, già dal loro avvio, fare concorrenza ai prodotti finiti dell'Inghilterra.

Adottando un tale sistema, gli Stati Uniti non avrebbero avuto che la sola risorsa di produrre delle materie prime e lasciare l'industria manifatturiera all'Impero britannico.

Si trattava dunque per Smith di proporre all'America di continuare a perpetrare uno stato di dipendenza economica simile a quella che già conosceva prima della guerra; in altri termini, mantenere il colonialismo sotto un'apparenza repubblicana.

A partire dal fatto che essa era la sola a controllare il potere tecnologico e che impediva al resto del mondo di avervi accesso, l'Inghilterra non rischiava di dipendere dalle materie prime americane, poiché essa possedeva delle altre colonie nel mondo che potevano adempiere la stessa mansione.

Approfondendo tale analisi, è stato importante, ai fini di questo lavoro, definire un quadro di riferimento dell'indagine istituzionalista, che concentrò i propri sforzi sullo studio delle

istituzioni, ovvero in quell'insieme di vincoli formali e non che influenzano, più delle risorse di cui è dotata una Nazione, il suo percorso evolutivo.

La scuola Istituzionalista si contraddistingue per un marcato senso di pessimismo, circa le possibilità di poter modificare le istituzioni al fine di cogliere le profittevoli opportunità che si presentano.

Inoltre, al pari della scuola storica dell'Economia, pur rifiutando l'analisi della scuola classica, non riuscirà mai a definire un proprio apparato teorico.

L'analisi fu portata avanti dai Neoistituzionalisti, indicando con tale termine tutti quegli studiosi che avevano ripreso il lavoro svolto dai padri dell'Istituzionalismo, studiosi consci che l'insuccesso dei loro predecessori fu determinato, non dall'infondatezza delle proprie idee, ma dalla mancanza di un quadro teorico chiaramente delineato che le avvalorasse.

Riprendono, in particolare, il lavoro di Selznick, il quale per primo aveva parlato di "recalcitranza dei mezzi di azione", ovvero quel processo che portava le organizzazioni e le istituzioni a deviare dai loro scopi originari.

Tale processo, però, con il Neoistituzionalismo, si trasformerà in qualcosa di più di una mera causalità.

La scuola Neoistituzionalista fiorisce a partire dagli anni Settanta del XX secolo, quando i lavori di John Meyer, Brian Rowan, Paul Di Maggio, e Walter Powell, ripresero i temi introdotti da Ronald H. Coase, che con il suo *The Nature of the Firm* può definirsi l'autentico fondatore della scuola.

Con il passaggio dal vecchio al nuovo istituzionalismo si è assistito ad uno spostamento, da un approccio all'azione di

carattere normativo ad uno di stampo cognitivo: dall'adesione alla routine, dai valori alle premesse, dalla motivazione alla logica dell'adeguamento alle regole.

Importante risulta la ricerca delle cause che hanno comportato l'adozione di apparati istituzionali simili, anche se in differenti Nazioni, e la comprensione di quali istituzioni hanno contribuito, più di altre, all'evoluzione di una Nazione.

Sono state ricercate le ragioni che hanno giustificato l'esistenza di istituzioni quali l'impresa, una struttura gerarchizzata, che dominava la scena nelle economie occidentali, quando si riteneva che tali organizzazioni fossero compatibili solo con un'economia pianificata.

Il secondo capitolo è incentrato sull'approfondimento delle istituzioni poiché l'importanza di queste nell'influenzare, o addirittura determinare lo sviluppo economico, non può essere sottaciuto.

È necessario comprendere quali norme formali, quali codici di comportamento ed infine quali organizzazioni abbiano favorito *the rise of western world*.

Aspetti salienti sono sicuramente il garantire la certezza nei diritti di proprietà, salvaguardando gli operatori dal comportamento opportunistico di altri agenti o, addirittura, dello Stato, e il ridurre l'impatto dei costi di transazione sull'economia, che aumentano progressivamente mano a mano che dallo scambio personale ci si sposta verso forme più complesse di scambio, in particolare quello impersonale, assicurato da una parte terza rispetto i soggetti coinvolti nella transazione.

La divisione e la specializzazione del lavoro, infatti, se da un lato favoriscono lo sviluppo dei mercati, dall'altro incrementano i costi di transazione.

L'approccio neoistituzionalista rifugge dalle semplicistiche ipotesi della teoria neoclassica, che si limita a porre uguale a zero tali costi, ma cerca di individuare quali istituzioni possono ridurre l'impatto di simili costi sull'economia al fine di incentivare il progresso tecnologico.

A questo proposito, un'approfondita analisi viene portata avanti da North e Wallis in un lavoro del 1988, *Should transaction costs be subtracted from Gross National Product?*.

Il progresso tecnologico, inoltre, risulta incentivato quando vi è certezza nei diritti di proprietà, vale a dire quando gli individui possono appropriarsi dei benefici derivanti dalle innovazioni da essi stessi introdotte.

Le istituzioni, inoltre, devono anche ripartire le risorse di un'economia tra i vari operatori.

Ma non tutte le istituzioni raggiungono lo stesso risultato: alcune mettono in atto semplici politiche redistributive, altre cercano di generare gli incentivi ad accrescere le risorse di cui un'economia può disporre.

La presenza di una tale grande distinzione ci permette di spiegare le differenze nei tassi di sviluppo che si sono registrate (e che continuano a registrarsi) tra l'Occidente e i Paesi in via di sviluppo.

Nella parte conclusiva del secondo capitolo sono individuati gli interventi necessari per mettere, anche i paesi in via di sviluppo nella condizione di cogliere i vantaggi della nuova ondata di globalizzazione.



A differenza dei primi economisti, adesso sappiamo che i dati a disposizione non sono sufficienti per permettere di tracciare con certezza un percorso che tutte le economie devono seguire, per raggiungere le condizioni che hanno permesso la *steady growth* registrata in Occidente: come fece la scuola storica Tedesca dell'Economia, bisognerebbe rifiutare semplicistiche generalizzazioni che porterebbero, ancora una volta, ad eleggere un modello economico come migliore, indipendentemente dal contesto in cui è inserito, modello che, è possibile affermare, con evidente certezza, non esiste.

Sicurezza nei diritti di proprietà, enforcement dei contratti, elevate specializzazione e divisione del lavoro, radicale riduzione dei costi di transazione, istituzioni che stimolino un'attività economica produttiva e non meramente redistributiva, devono essere gli elementi fondanti della ristrutturazione necessaria alle economie in via di sviluppo, per raggiungere una stabile crescita di lungo periodo.

Concludono il lavoro un'analisi delle forme federaliste, che favorirono lo sviluppo economico dell'Inghilterra e degli Stati Uniti ed uno studio sulle vicende che segnarono la storia inglese nei secoli XVII e XVIII, in particolare la Glorious Revolution. Quest'ultima fu, soprattutto, di natura fiscale e, senza spargimento di sangue, mutò profondamente l'assetto istituzionale inglese, permettendo allo Stato di raccogliere risorse economiche in quantità mai registrate prima; risorse che furono destinate a finanziare le guerre contro la Francia.

Pur senza voler sostenere la superiorità di un sistema di governo sugli altri (che di fatto equivarrebbe ad associare il successo delle economie esclusivamente all'adozione di una

ben individuata forma di governo, con conseguenze non meno gravi dell'eleggere un modello economico a riferimento universale), si rileva come in effetti, una struttura federalista, permettendo un più ampio bilanciamento dei poteri tra le varie autorità di una Nazione ad ogni livello, ed una maggiore vicinanza alle diverse realtà di un territorio, costituisca una evidente garanzia dai comportamenti opportunistici dello Stato. Interventi che di fatto resero l'Inghilterra molto simile ad una federazione favorirono lo sviluppo di un profondo mercato del credito; altri interventi normativi, come gli *enclosures acts*, diedero vita ad una aristocrazia terriera interessata ad incrementare la produttività dei propri terreni, ad una borghesia cittadina che cercava di sfuggire alle rigide regolamentazioni delle gilde che di fatto ostacolavano le innovazioni, ed infine ad una grande massa di lavoratori disoccupati da cui la nascente industria attingerà manodopera.

# **I. Dalla scuola storica Tedesca dell'economia al Neoistituzionalismo**

## **1.1 La scuola storica Tedesca dell'economia**

La scuola storica tedesca dell'economia si afferma nella Germania di inizio XIX secolo, dove né la pratica né la teoria del capitalismo erano ancora sviluppate.<sup>1</sup>

Gli studiosi tedeschi vivono in un ambiente intellettuale dominato dalla tradizione idealista di Kant ed Hegel, il cui principio morale appare incarnato, nella vita politica, dallo sviluppo degli Stati Nazionali e, in particolare dell'Impero Germanico.<sup>2</sup>

Lo storicismo è infatti il tentativo della filosofia "idealista" di estendere alla storia, in maniera critico-problematica (e quindi non romantico-hegeliana), la riflessione kantiana.

In particolare, lo storicismo deve cercare una risposta alle sfide lanciate dagli avvenimenti politico-sociali del '48, dalle prime crisi mondiali del capitalismo, dagli sconvolgimenti sociali che

---

<sup>1</sup> E. Roll: *Storia del pensiero economico, Universale scientifica Boringhieri, Torino, 1973, p. 209*

<sup>2</sup> F. B. Tipton : *Storia economica, Jaca Book, Milano, 1992, p. 46*

uno sviluppo dei processi capitalistici causava soprattutto, nell'Europa occidentale, in Nazioni quali la Germania o l'Italia, che avevano necessità di recuperare, rispetto a Francia e Inghilterra, il "tempo perduto".

È evidente che gli obiettivi di politica economica sono definiti più facilmente dallo Stato quando il Paese è in condizioni di recuperare terreno nei confronti di altre Nazioni, questo perché le informazioni necessarie sono più facilmente raggiungibili dallo Stato.

Nell'Inghilterra del XVIII secolo si era affermata l'economia politica di Smith, secondo cui l'economia di una società umana si riduceva alla somma algebrica degli interessi particolari contrari che vi si fanno concorrenza.

È naturale allora che per Smith sia l'egoismo e non la capacità di collaborare con i suoi simili in un progetto comune la migliore qualità dell'essere umano.

Tuttavia, la somma di questi egoismi crea un più grande bene per tutti, perché grazie alla «mano invisibile», il mercato si autoregolamenta.

Per tutto il diciannovesimo secolo la tendenza fu a favore del mantenimento ad un livello minimo del ruolo dello Stato.

Il successo dell'economia classica, che di fatto comportò una nuova definizione del ruolo dello Stato a favore di un sempre maggior laissez-faire, fu la concomitanza con gli interessi della borghesia (ricordiamo che Smith ci diceva che gli imprenditori, perseguendo i loro obiettivi di accumulazione della ricchezza, favorivano il raggiungimento del benessere pubblico proprio grazie alla mano invisibile).

Gli esponenti della scuola storica avevano una visione organicistica della società e partivano dal presupposto che gli agenti sociali fossero mossi da finalità molteplici e complesse, comunque non tutte riconducibili alla razionalità del calcolo economico.

Merito del romanticismo economico, di List in particolare, sta nell'intuizione che le teorie classiche erano inadatte per interpretare la realtà economica dei Paesi ad economia precapitalistica e che il liberalismo avrebbe finito con l'accentuare le differenze di sviluppo.

List era infatti convinto che il meccanismo di mercato non solo non avrebbe colmato la differenza tra Paesi giunti ad un livello tecnologico molto diverso, ma avrebbe finito per accentuarla, ovvero per aggravare la situazione degli ultimi arrivati a causa di quelle che la moderna teoria economica chiama economie di scala, statiche e dinamiche.<sup>3</sup>

La base economica della Germania del XIX era infatti un'agricoltura feudale; la sua primitiva industria era regolata dagli statuti delle corporazioni medioevali e i traffici erano ostacolati dal frazionamento in una moltitudine di Stati (la conferenza di Vienna aveva infatti riconosciuto un mosaico di 39 stati sul suolo tedesco) che battevano una propria moneta e imponevano dazi alle dogane.

Friederich List riassunse questa situazione in una frase:

I mercanti e i manifatturieri tedeschi dovevano dedicare la maggior parte del tempo al tentativo di eludere le tariffe vessatorie e la disciplina degli scambi.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> J. E. Stiglitz: *Il ruolo economico dello Stato*, Il Mulino, 1992, p. 160

<sup>4</sup> E. Roll: *op. cit.*, p. 211

La Germania non poteva aderire ai principi del laissez – faire, che avevano permesso all’Inghilterra un così imponente sviluppo economico, proprio perché, a differenza dell’Inghilterra, non poteva contare su un mercato interno altrettanto forte.

Ne a compensare tale divario con l’Inghilterra sarebbe stata sufficiente l’unione doganale (raggiunta con lo Zollverein), e poi aderire completamente al liberismo economico; bisognava elaborare un nuovo approccio all’economia, nuovo rispetto al liberismo, per poter colmare quel gap tecnologico che altrimenti avrebbe relegato la Germania al margine dell’economia mondiale costringendola a perpetuare il suo sottosviluppo.

La scuola storica rappresenta proprio il tentativo più ambizioso di critica all’economia politica classica; ciò che venne criticata fu l’idea stessa che fosse possibile una scienza economica autonoma considerando l’economia piuttosto come una scienza Empirica:

Dopo i suoi grossi successi, la vecchia e astratta economia politica (classica) ha visto esaurirsi la sorgente della sua vitalità, giacché i suoi risultati si volatilizzarono in schemi sempre più astratti, vuoti com’erano di qualsiasi realtà. Per questo non poteva certamente essere d’aiuto che continuasse questa tesi spirituale di una direzione di ricerca astratta e ormai deperita; quel che serviva era piuttosto una svolta radicale del tipo di indagine, una svolta che cercasse innanzitutto di guardare le cose da una prospettiva del tutto diversa.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> D. Antiseri: *Epistemologia dell’economia nel “marginalismo” austriaco*, Rubbettino, Soveria Mannelli (Catanzaro), 2005, p., 42

Alla base della scuola storica possono essere individuati tre principi:

- l'interesse privato non sempre coincide con quello collettivo (vale a dire ciò che si riteneva sin dalla *Ricchezza delle nazioni*);
- lo Stato non rappresenta un soggetto economico autonomo la cui funzione non può risiedere esclusivamente nel fornire regole o correggere i fallimenti del sistema concorrenziale, ma soprattutto nel sostenere l'attività autonoma dell'operare del mercato;
- il Governo deve porre al centro delle proprie azioni la questione sociale.

Dobbiamo però tener presente che gli esponenti della scuola storica non aderirono mai al socialismo in quanto non dubitavano della superiorità delle regole del mercato, erano però convinti che lo sviluppo economico di un Paese non potesse prescindere dalle sue condizioni di partenza: dunque, non esiste un percorso unico da seguire, ciascuna economia ha il proprio.

Dai principi che abbiamo riconosciuto alla base della scuola storica discendono due implicazioni: in primo luogo è irrinunciabile compito, per lo Stato, impegnarsi a creare le condizioni necessarie perché lo sviluppo si realizzi, ed in secondo gli economisti debbono tentare di fondare una scienza economica sulla base dell'esame dei fatti storici al fine di tenere in debita considerazione le differenze che si registrano tra i vari Paesi (differenze in termini di evoluzione dell'economia, ma anche in termini di differenze culturali).

Gli economisti della scuola storica ammettevano che le leggi da scoprire dovevano essere leggi relative all'evoluzione delle istituzioni, propendendo così verso il riformismo sociale, ma a differenza della scuola classica ritenevano che non potessero esistere istituzioni fisse e universali, tali da fornire le ipotesi per la formulazione di leggi aventi carattere di validità generale.

Variando nel tempo ed essendo diversi da Paese a Paese i sistemi economici non possono essere analizzati con il metodo delle scienze naturali, ma solo descritti storicamente.

Dalla consapevolezza della difformità dei processi di sviluppo seguiti da ciascuno Stato, discende il categorico rifiuto circa l'esistenza di leggi universali del divenire economico, divenire che trovava una sua interpretazione solo attraverso la storia, ponte che unisce il passato al presente dell'uomo.

Seppure regolarità economiche possono riscontrarsi, la validità di queste non può essere ritenuta universale, ma intimamente legata alle condizioni storiche e geografiche in cui tali leggi operano: l'economia deve allora essere indirizzata alla ricerca di regolarità piuttosto che di leggi.

Ne consegue l'impossibilità di costruire leggi economiche per via deduttiva, solo il metodo induttivo, ovvero l'analisi del particolare che permette un'accurata ricostruzione dell'esperienza storica, è adatto all'indagine dei fenomeni economici: attraverso tale metodo e grazie ad una raccolta di dati empirici e storici più vasta possibile è possibile costruire delle leggi di sviluppo.

Il metodo, è bene sottolinearlo, è inteso come il processo di razionalizzazione di una scienza o di una dottrina allo scopo di



determinare le uniformità o le leggi che regolano l'oggetto studiato.<sup>6</sup>

Il metodo deduttivo fonda su un postulato dato e sulla conseguente scoperta di leggi che governano il corretto funzionamento economico dell'ordinamento sociale.

Tale metodo di indagine poteva essere giustificato solo dall'ottimismo della scuola classica, che ebbe come laboratorio di analisi l'Inghilterra durante la prima rivoluzione industriale e poté così teorizzare i meccanismi che regolavano l'iniziale fase del capitalismo.

La filosofia giusnaturalistica dell'epoca, il suo principio relativo all'esistenza di una generale armonia tra gli interessi umani, la sua illimitata fiducia nel funzionamento del sistema libero concorrenziale fecero rifiutare agli economisti classici qualsiasi forma di intervento dello Stato nell'economia, in quanto l'equilibrio economico era garantito dal mercato attraverso il meccanismo dei prezzi e dal gioco della domanda e dell'offerta.

Le leggi tracciate, o meglio, scoperte, con questo metodo, venivano trattate alla stregua di postulati, comunque validi nel tempo perché attinenti alla natura e quindi eterni:

Le leggi dell'economia sono insite nella natura delle cose; non occorre decretarle ma scoprirle. Il metodo, perciò, non può che essere logico deduttivo e la validità dei risultati non può che dipendere dalla correttezza delle premesse.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> E. Assante: M. Colonna G. Di Taranto G. Lo Giudice: *Storia dell'economia mondiale*, Monduzzi editore 1997, p. 5

<sup>7</sup> A. Roncaglia: *La ricchezza delle idee*, Storia del pensiero economico, Editori Laterza, Bari 2003

Nello studio dell'economia la scuola storica non poté che scegliere il metodo induttivo, l'osservazione sistematica dei fatti per pervenire ad una sintesi la più completa possibile dell'attività umana, affiancando a tale metodo di indagine la storia economica quale strumento di elaborazione teorica.

Come avremo modo di sottolineare ancora nel nostro elaborato, per la scuola storica, al pari di quanto affermerà Douglass Cecil North, le leggi definite dall'economia politica, sulla base di un metodo analogo a quello della fisica, non possono avere alcuna validità.

L'economia, con metodo storico induttivo, avrebbe dovuto occuparsi solo della descrizione, della classificazione e della raccolta dei fenomeni osservati.

Le ipotesi a priori e il ragionamento deduttivo vanno rifiutati fin quando non sarà stato raggiunto un grado di conoscenza della realtà sufficiente a costruire una solida base per le generalizzazioni tramite le quali otteniamo le ipotesi astratte che costituiscono il punto di partenza necessario della teoria economica.

La più completa elaborazione del metodo della scuola storica sarà pronunciata da Gustav Schmoller, che darà alla Scuola una forma economica compiuta nei *Lineamenti di economia nazionale generale*.

In particolare, all'intransigentismo di Menger sul metodo astratto deduttivo, Schmoller contrappose la distinzione tra leggi morali e leggi naturali.

Le prime, inerenti allo sviluppo storico delle istituzioni economiche, operano in una realtà mutevole quale è la società

e giungono a conclusioni necessariamente relative, in rapporto alla variabilità del sistema di riferimento.

Le seconde, peculiari della fisica, giungono a conclusioni di carattere universale.

Da quanto finora esposto è evidente che la scuola storica riteneva le leggi morali proprie dell'economia mentre la scuola marginalista valutava le leggi economiche simili a quelle fisiche.

Secondo la scuola storica non solo non è possibile ricavare leggi economiche la cui validità sia universale dall'elaborazione di pochi postulati, ma il continuo mutamento delle condizioni economiche farà sì che le conclusioni della teoria economica non potranno conservare a lungo la loro iniziale aderenza alla realtà.

Tale consapevolezza ci permette di inquadrare le differenze tra scienze fisiche e sociali ad un livello più elevato, in quanto la differenza attiene al grado: solo le leggi fisiche consentono di misurare gli scostamenti dalla realtà proprio perché operanti in condizioni che molto frequentemente la rispecchiano; le leggi economiche operano invece in una realtà in cui si aggiungono continuamente nuove condizioni concrete, condizioni che modificano nella sostanza le leggi economiche.

Al contrario degli esponenti della Vecchia scuola storica dell'economia, in Schmoller non è presente un rifiuto completo del metodo deduttivo, è più corretto parlare di complementarietà tra metodo induttivo e deduttivo, ma soltanto nei limiti in cui quest'ultimo sia fondato su premesse desunte dall'osservazione empirica anziché sul postulato dell' *Homo economicus*.

Dal momento che le ragioni della condotta umana sono molteplici, isolarne una soltanto, errore in cui si incappa se si accetta il postulato dell'homo economicus, comporta l'approdo a conclusioni necessariamente errate: l'interesse personale dell'individuo non può essere isolato ed elevato a unico principio universale delle motivazioni umane.

Con il passaggio di consegne tra Vecchia e Giovane scuola storica, gli economisti tedeschi si trovarono ad affrontare un nuovo nemico, l'analisi marginale che, sul finire del XIX secolo, si andava sempre più affermando nel mondo economico.

In particolare facciamo riferimento alla Methodenstreit, letteralmente Disputa sul metodo, che contrappose Schmoller a Menger a partire dal 1883, anno in cui Menger pubblicava le sue *Ricerche sul metodo delle scienze sociali e specialmente dell'economia*.

Il lavoro di Menger doveva, per volontà dello stesso autore, ribadire l'imprescindibilità della teoria in economia.

All'importanza che Schmoller attribuisce alle osservazioni, alle ricerche storico-descrittive e statistiche, Menger oppone il suo indirizzo esatto, il cui scopo è di stabilire leggi rigorose dei fenomeni e regolarità nella loro successione, vale a dire ricondurre i fenomeni umani ai loro più originari e semplici fattori costitutivi, attribuire loro una misura conforme alla loro natura, cercare leggi in base alle quali essi danno origine a fenomeni più complessi a partire da quei più semplici elementi. Schmoller criticava Menger perché questi dava per scontato l'aver colto gli elementi ultimi e fondamentali dei fenomeni economici (l'egoismo e l'interesse privato); partendo da queste ipotesi è naturale che tutto diventi facile dal momento che, dati

questi stessi elementi, gli altri fatti ed eventi complessi possono essere spiegati per via deduttiva a partire da essi.

È però indiscutibile che tali elementi, che si danno in scienze quali la matematica e la fisica e poi da questi è possibile estrarne le conclusioni, in nessuna *scienza del pensiero, del sentire e dell'agire umano, e ancor meno nella scienza sociale* sono stati analizzati e resi chiari.

La critica di Schmoller al metodo di Menger si incentra sul voler isolare l'aspetto economico della vita sociale, limitando il compito fondamentale dell'economia teorica alla teoria della formazione del valore e del prezzo, della distribuzione dei redditi e della natura della moneta, senza rendersi conto che tali elaborazioni sono tutte incomprensibili se non vengono analizzati i loro rapporti con la vita dello Stato e della Nazione.

Secondo Schmoller, Menger non può comprendere la necessità della scuola storica, dal momento che egli pensa sempre solo allo scambio, al valore, alla moneta, senza mai soffermarsi sugli organi e le istituzioni che costituiscono la spina dorsale del corpo economico.

Sull'origine di tali organi e istituzioni, quali lo Stato, il linguaggio, la moneta, il diritto, Menger rifiuta l'idea che questi siano frutto di piani espliciti, intenzionali, finalizzati all'ottenimento di istituti indispensabili alla vita sociale; tali organi sono piuttosto il risultato non-intenzionale, irriflesso di azioni umane tendenti al soddisfacimento di interessi individuali.

Concordando con Menger sul fatto che tutte le istituzioni sociali si lasciano ricondurre in ultima analisi ai processi psichici individuali, Schmoller accusa l'economista austriaco di una

lacuna: i grandi progressi della psicologia empirica e della filosofia non possono essere ignorati proprio perché hanno permesso importanti scoperte in tema di fenomeni di psicologia delle masse.

Ultimo importante contributo al metodo introdotto dalla scuola storica per l'analisi dell'economia lo dobbiamo a Max Weber, senza dubbio il più illustre rappresentante della Giovanissima scuola storica.

Filo conduttore riscontrabile nell'intera opera di Weber è l'indagine sui fattori che determinano origine e affermarsi di determinati comportamenti economici.

In particolare, nell'analisi dell'evoluzione del capitalismo individua un gigantesco processo di razionalizzazione che investe non solo l'attività economica, ma l'intera società e su questa base l'economista innesta la sua previsione di una progressiva burocratizzazione dell'organizzazione statale e del processo produttivo, con conseguente crescita e affermazione del ceto medio e impiegatizio (in contrapposizione all'idea di Karl Marx di una progressiva proletarizzazione della società).

Il razionalismo economico non può essere dato per scontato, ma dipende dalla capacità e dalla disposizione degli uomini a una determinata metodica di vita economico-razionale.

Ritenendo la religione elemento fondante della cultura di ogni società in quanto ogni religione implica un'etica economica, e attraverso studi di tipo comparativo tra le varie religioni, Weber giunse alla conclusione che il cristianesimo avesse influito profondamente sulle origini del capitalismo.

Dove esistono ostacoli di natura psicologica, anche lo sviluppo di una metodica di vita economico-razionale è paralizzato: ad

esempio, nelle religione ebraica, la prosperità con cui Dio "benedice" il pio ebreo, non è in funzione della sua attività economico-razionale, ma in funzione di altri meriti non economici, anzi negativi di ogni razionalità economica.

In seguito ad un soggiorno in North-Carolina, presso alcuni parenti, Weber afferma che per le sette protestanti, per la prima volta nel mondo, il lavoro è veramente sacro, in quanto:

(...) il lavoro professionale indefesso e la condotta metodica della vita quotidiana permettono di raggiungere la certezza della grazia.<sup>8</sup>

Per quanto riguarda le origini del capitalismo, allora, un ruolo fondamentale, cruciale, è stato esercitato dall'affermazione, con il protestantesimo, di questa particolare cultura favorevole all'impegno concreto nella società, proprio contro l'ascetismo del cattolicesimo medievale o della controriforma.

Il godimento della ricchezza con la sua conseguenza di ozio è inaccettabile in quanto perdere tempo è peccato grave perché ogni ora persa è sottratta alla grazia di Dio.

Possiamo concludere questa breve trattazione sulla scuola storica dell'economia affermando che, nonostante la manifesta debolezza della posizione metodologica, l'apporto della scuola storica al pensiero economico contemporaneo è significativo perché essa mise in evidenza che la diversità di sviluppo dei Paesi è legata più a fattori istituzionali che a mancanza di risorse naturali (portando dunque a termine l'analisi avviata da

---

<sup>8</sup> P. Donati:  
[www2.dsc.unibo.it/dsc/corsodilaurea/materiali\\_didattici/nuovo\\_ord/donati\\_weber.pdf](http://www2.dsc.unibo.it/dsc/corsodilaurea/materiali_didattici/nuovo_ord/donati_weber.pdf), p. 28

List nella sua Teoria dell'evoluzione delle Nazioni), sottolineando inoltre il ruolo che lo Stato può assumere nello sviluppo favorendo il formarsi di un adeguato quadro istituzionale.

## ***1.2 L'Istituzionalismo: l'eredità della scuola storica tedesca dell'economia al di là dell'Atlantico***

Così come in Germania nel corso del XIX secolo, negli Stati Uniti, in quegli stessi anni, vi era una forte insoddisfazione per l'approccio neoclassico all'economia.

Idea centrale nell'analisi istituzionalista, scuola che incarna questo sentimento di insoddisfazione, è la convinzione che l'attività economica sia talmente condizionata dall'ambiente istituzionale da non poter essere analizzata senza la preventiva conoscenza della natura e delle tendenze evolutive delle istituzioni, la cui funzione è di essere il quadro dell'agire economico dei singoli e dei gruppi.

Il successo riscontrato dall'Istituzionalismo nel pensiero economico statunitense negli anni precedenti il New Deal, è dovuto, come sostenne ad esempio lo stesso Commons, all'insoddisfazione verso l'ottimismo degli approcci sistematici come quello neoclassico, criticato per gli eccessivi livelli di astrazione e di formalismo.<sup>9</sup>

Con il termine istituzionalismo si fa riferimento agli scritti di Thorstein Veblen, John Roger Commons, Philip Selznick, Wesley C. Mitchell, Clarence Ayres e i loro seguaci.

---

<sup>9</sup> A. Sanna: [www.sobborghi.org/?p=51](http://www.sobborghi.org/?p=51)



A Veblen si fanno risalire le origini dell'Istituzionalismo, e lo stesso Veblen fu notevolmente influenzato dalla scuola storica tedesca attraverso l'opera giovanile di J. B. Clark, (*La filosofia della Ricchezza*), che in Germania era stato allievo di Karl Knies (membro della Vecchia scuola storica Tedesca dell'economia, insieme a Wilhelm Roscher e Bruno Hildebrand).

Ricordiamo, infatti, che nel 1906 circa la metà dei docenti statunitensi di economia aveva studiato in Germania: proprio per questo la dottrina istituzionalista americana poteva essere considerata una diretta filiazione della “nuova scuola storica tedesca”.<sup>10</sup>

Un ulteriore esempio dell'influenza della Scuola tedesca sugli economisti americani è Henry Carter Adams, specializzatosi proprio in Germania, dove rimase positivamente influenzato dagli esperimenti di riforme sociali condotte per via legislativa, sotto la supervisione del Verein fur Sozialpolitik (istituto fondato nel 1872 con il fondamentale contributo di Schmoller e conosciuto come l'associazione dei cosiddetti “socialisti della cattedra”, economisti e scienziati sociali convinti – a cavallo tra l'Ottocento e il Novecento – della necessità di un intervento statale nello sviluppo dell'economia).

Tornato negli Stati Uniti, Adams, disilluso sulle virtù del laissez-faire, scrisse vari articoli, in cui riteneva non solo giustificato, ma fondamentale, l'intervento dello Stato al fine di stabilire piani concorrenziali, quindi individuare standard minimi di concorrenza dei prodotti e liberalizzazione dei mercati;

---

<sup>10</sup> G. Di Taranto: *Verso una globalizzazione sistemica, in Dai sistemi economici alla globalizzazione sistemica*, G. Di Taranto, LUISS University Press, 2007, p. 39

impedire che imprese che operavano in condizioni di monopolio continuassero a godere di questo vantaggio impedendo ad aziende minori di operare sugli stessi mercati; introdurre delle garanzie governative che tutelassero l'iniziativa economica privata; ridisegnare lo scenario istituzionale al fine di mantenere la pace sociale.<sup>11</sup>

Tornando all'analisi istituzionalista, il primo esponente a cui facciamo riferimento è Thorstein Veblen, il quale, nel corso della sua analisi, perverrà a conclusioni analoghe a quelle cui erano giunti gli scienziati della scuola storica, ovvero alla negazione dell'esistenza del soggetto cardine della teoria classica prima, neoclassica poi: l'Homo economicus.

In particolare Veblen incentra la sua analisi sull'avvento dell'era tecnica, destinato, a detta dell'economista, a rivoluzionare la struttura istituzionale e gli abiti mentali ereditati dal passato.

Esso costringe i gruppi umani, essenzialmente animistici e antropomorfi nelle loro rappresentazioni della realtà, a prendere coscienza del rapporto di casualità impersonale che interviene tra i fenomeni.<sup>12</sup>

Altro importante esponente della scuola Istituzionalista è John Roger Commons, il quale riteneva che gli elementi essenziali del capitalismo, quali la proprietà privata e la libera impresa, dovessero rimanere immutati, anche se riconosceva l'importanza di apportare delle modifiche nelle regole alla base del funzionamento delle istituzioni economiche, tali da porre un rimedio ai difetti più evidenti di un sistema economico basato

---

<sup>11</sup> J. E. Stiglitz:, p. 115-116

<sup>12</sup> <http://www.ildiogene.it/EncyP.es/Ency=Veblen.html>

sul Laissez-Faire (dalla frase di D'Argenson: *Laissez faire, telle devrait etre la devise de toute puissance publique, depuis que le monde est civilisé*, ministro di Luigi XV<sup>13</sup>).

Tali modifiche sono indispensabili in quanto la proprietà e l'impresa privata, in una società capitalistica evoluta, da sole portano alla distruzione della tendenza all'attività creativa dell'uomo, dello spirito di dedizione al gruppo e del gusto per la ricerca disinteressata, i tre moventi principali dell'attività produttiva.

Questa visione dei problemi economici veniva sostenuta e resa traducibile in riforme reali attraverso una ben precisa metodologia di lavoro adottata da Commons: infatti, supportato dai suoi studenti già laureati, oltre alla ricerca accademica pura, volta allo sviluppo di soluzioni di problemi economici reali, faceva conoscere le sue idee ai diretti interessati - quali imprenditori, politici e sindacalisti - al fine di ottenere da questi il consenso politico necessario all'adozione delle stesse idee come possibili riforme legislative.

Infatti Commons rimaneva molto scettico circa l'abilità dei funzionari pubblici di controllare con successo i grandi attori del governo e della vita economica, riteneva piuttosto facile per questi venire catturati dai soggetti che avrebbero dovuto controllare.

La principale preoccupazione di Commons è che gruppi economici arrivassero a controllare i burocrati, il cui compito sarebbe stato quello di controllare degli agenti economici: *quis custodiet ipsos custodes* (chi controllerà i controllori?).<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> J. M. Keynes: *La fine del laissez-faire e altri scritti*, Bollati Boringhieri, 1991, p. 27

<sup>14</sup> J. E. Stiglitz: *op. cit.* p. 118

Un problema simile era già stato affrontato da Smith, il quale aveva raccomandato di evitare di arrivare a istituzioni amministrative troppo potenti e di favorire la pubblicità degli atti.

A questa richiesta di pubblicità si richiama anche Commons, il quale chiede che i principali agenti economici formulino i loro accordi apertamente, mentre compito dello Stato era garantire il rispetto delle regole di comportamento, anche per impedire che la sussistenza offerta dal Governo finisse con il privare gli operatori economici del loro spirito di iniziativa e di sopravvivenza (come direbbe Keynes, non dovevano essere mortificati gli *animal spirits* degli operatori economici).

Quindi, a differenza di Adams, Commons non era molto convinto dell'abilità dei funzionari pubblici di controllare con successo i grandi gruppi economici: o le commissioni governative per le riforme venivano catturate dai gruppi sul cui operato le riforme stesse avrebbero inciso, o le coalizioni governative che avevano dato vita alle commissioni stesse si sarebbero sfaldate subito dopo l'approvazione della legge istitutiva.

Come risultato, le commissioni si sarebbero trasformate in delle "tigri di carta".<sup>15</sup>

Riguardo le istituzioni, Commons configura la descrizione e la spiegazione del processo di formazione delle istituzioni in termini collettivistici, nel senso che le istituzioni private e collettive sono considerate come esito dell'azione collettiva nel controllo del comportamento individuale.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> J. E. Stiglitz: *op. cit.* p. 117

<sup>16</sup> [http://www.lkv.it/documenti/politica\\_economica.html](http://www.lkv.it/documenti/politica_economica.html)

Commons, inoltre, si interessò in prima persona per il cambiamento della situazione esistente attraverso l'introduzione di una legislazione sociale progressista, imitando quanto il Verein aveva fatto durante il suo II Congresso, nel 1875.

L'analisi condotta dai primi istituzionalisti fu accolta favorevolmente da un gruppo di economisti di diverse tendenze, W. C. Mitchell, J. M. Clark, F. Knight, P. H. Douglas, M. A. Copeland, S. H. Slichter, che, per iniziativa di R. G. Tugwell, nel 1924 pubblicarono una raccolta di saggi, *The trend of economics* (Le tendenze dell'economia), opera che sarà alla base della politica economica di F. D. Roosevelt, il *new deal*.

In particolare Knight fu tra i primi economisti a porre l'accento sull'impegno dei dirigenti a ridurre l'incertezza nelle attività di impresa.

Presupposto di tale raccolta è l'idea che in natura non vi siano leggi necessarie, e che la ricerca delle leggi economiche è solo ricerca dei limiti all'intervento pubblico nell'ambito delle istituzioni.

Questo gruppo di economisti inoltre rivela le disarmonie del sistema capitalistico, in particolare l'incapacità del sistema stesso di realizzare spontaneamente la più efficiente distribuzione delle risorse e il dominio dei produttori sui consumatori.

Come in Germania, queste critiche non portano al rifiuto del sistema capitalistico, ma alla dimostrazione della necessità di un controllo organico e democratico della vita economica.

Al pari della scuola storica, gli istituzionalisti non hanno portato nuovi strumenti analitici alla scienza, quanto piuttosto un nuovo metodo che permette di avvicinare gli astratti schemi economici alla realtà in continuo movimento.

L'analisi sulle istituzioni viene portata avanti da Philip Selznick, il quale, in particolare, si concentra sul funzionalismo (ovvero le organizzazioni sono trattate come degli organismi che per sopravvivere devono soddisfare dei bisogni propri) e sulle influenze che centri di potere esterni esercitano sulle organizzazioni, in particolare gli individui all'interno delle organizzazioni subiscono pressioni sociali che li spingono a perseguire obiettivi che possono non coincidere con quelli dell'organizzazione stessa.<sup>17</sup>

Nell'analisi di Selznick, a differenza di quella condotta dai primi istituzionalisti, allora, l'ambiente non è più soltanto uno sfondo. L'analisi di Selznick risulta permeata da un pessimismo di fondo circa l'impatto degli "interessi di parrocchia" sul corretto funzionamento delle organizzazioni.<sup>18</sup>

Le organizzazioni possono scongiurare le minacce provenienti dall'esterno tramite l'istituto della cooptazione; infatti, secondo l'autore "*Cooptation may be a response to the pressure of the specific centers of power. (...) Cooptation reflects a state of tension between formal authority and social power*".<sup>19</sup>

Per Selznick sono allora importanti i processi di perturbazione provenienti dai centri di potere: per analizzare le organizzazioni il modello formale classico risulta inadatto perché non tiene

---

<sup>17</sup> [www.antoniosalvemini.com/documenticondivisi/bonazzi3.doc](http://www.antoniosalvemini.com/documenticondivisi/bonazzi3.doc)

<sup>18</sup> [www.dseagmeg.unifg.it/pubblicazioni/dwn/06\\_08\\_nigro\\_liguori.pdf](http://www.dseagmeg.unifg.it/pubblicazioni/dwn/06_08_nigro_liguori.pdf), p. 2

<sup>19</sup> P. Selznick: *Foundations of the theory of organization*, in *American Sociological Review*, Vol. 13, No. 1. (Feb., 1948), p. 34-35

conto della vita reale, la quale spiega lo sviluppo che le organizzazioni devono necessariamente perseguire per poter continuare ad operare.

La società non può essere considerata un semplice aggregato di soggetti e organizzazioni che agiscono seguendo criteri di razionalità; l'attenzione va spostata sulle scelte che gli individui e le organizzazioni compiono influenzati dal contesto istituzionale nel quale operano<sup>20</sup>:

This emphasis on the openness of systems undercuts the idea that organizations are mainly devices for achieving specific objectives. Because many stated "goals" are too vague and abstract to be effective in determining policy choices, we must infer operative goals from actual practice. Therefore, the typical large organization is better understood as a coalition, governed by multiple rationalities and negotiated authority, than as a unified system of coordination. These coalitions have permeable boundaries; if they are to survive and flourish they must engage in complex transactions with the environments they depend on and which they may control.<sup>21</sup>

Le perturbazioni, secondo Selznick, possono portare a deviazioni che finiscono con l'istituzionalizzarsi, venendo percepite come delle istituzioni: di fronte a tali forze tangenziali esterne le organizzazioni, nate come strumenti per perseguire obiettivi determinati, finiscono con l'entrare in conflitto con questi stessi obiettivi (Selznick parla di recalcitranza dei mezzi di azione):

---

<sup>20</sup> <http://organizzazioni.blogspot.com/2005/11/Neoistituzionalismo.html>

<sup>21</sup> P. Selznick: *Institutionalism "old" and "new"*, University of California, Berkeley, p. 4

The concept of cooptation thus implicitly sets forth the major points of the frame of reference outlined above: it is an adaptive response of a cooperative system to a stable need, generating transformations which reflect constraints enforced by the recalcitrant tools of action.<sup>22</sup>

Forze tangenziali sono le spinte indotte sia da condizioni interne all'organizzazione (è il caso dei soggetti che vi lavorano e si ribellano ad una visione meccanicistica dell'organizzazione), sia, naturalmente provenienti dall'ambiente esterno.

Parlando di recalcitranza dei mezzi di azione Selznick ci suggerisce che l'organizzazione andrebbe vista come strumento indispensabile per raggiungere un obiettivo ma allo stesso tempo risulta essere uno strumento imperfetto che deforma il proprio obiettivo.<sup>23</sup>

Sul processo di istituzionalizzazione riteniamo utile riportare le parole stesse dell'autore:

As an organization is "institutionalized " it tends to take on a special character and to achieve a distinctive competence or, perhaps, a trained or built-in incapacity.<sup>24</sup>

Secondo Selznick, le organizzazioni sono modellate dalle istituzioni vigenti, e gli effetti di tale istituzionalizzazione sono tali da inficiare il perseguimento della *mission*

---

<sup>22</sup> P. Selznick: *op. cit.* 1 p. 35

<sup>23</sup> R. Grandinetti A. Moretti: *Evoluzione manageriale delle organizzazioni artistico-culturali : la creazione del valore tra conoscenze globali e locali*, Franco Angeli, 2004, p. 81

<sup>24</sup> P. Selznick: *op.cit.* 2 p. 2



dell'organizzazione e l'omogeneizzazione delle strutture organizzative.<sup>25</sup>

Nell'analisi di Selznick due sono i soggetti importanti: le organizzazioni che svolgono servizi tecnici e le istituzioni, che svolgono invece la progettualità politica.

In particolare le istituzioni possono resistere alle pressioni esterne e perseguire, quindi, i propri obiettivi; inoltre, tramite il perseguimento dei propri obiettivi, possono esercitare esse stesse una pressione sull'ambiente esterno.

Ed è questo l'unico spiraglio di luce che si intravede nel pessimismo che caratterizza l'intera analisi istituzionalista: Commons era dubbioso sulle capacità di controllori dei funzionari pubblici, Veblen non era andato oltre l'individuazione di un meccanismo di casualità che si instaurava tra i fenomeni economici; quando Selznick introduce un meccanismo di azione-retroazione (anche se piena coscienza dell'esistenza di questo meccanismo si avrà solo con il Neoistituzionalismo) ammette la possibilità che organizzazioni ed istituzioni possano positivamente influenzarsi e permettere all'ambiente istituzionale di evolvere per meglio percepire le istanze rivenienti dalla società civile.

Possiamo chiudere questa brevissima panoramica sull'Istituzionalismo affermando che, nonostante fossero un gruppo alquanto variegato, gli istituzionalisti sono tra loro legati dal tema comune, costantemente presente nei loro lavori, di un severo criticismo nei confronti dell'ortodossia economica, criticismo che viene così riassunto da Peter G. Klein in *New Institutional Economics*:

---

<sup>25</sup> [www.dseagmeg.unifg.it/pubblicazioni/dwn/06\\_08\\_nigro\\_liguori.pdf](http://www.dseagmeg.unifg.it/pubblicazioni/dwn/06_08_nigro_liguori.pdf), p. 8

This is a diverse group, but their work reflects several common themes, mostly criticisms of orthodox economics: (1) a focus on collective rather than individual action; (2) a preference for an “evolutionary” rather than mechanistic approach to the economy; and (3) an emphasis on empirical observation over deductive reasoning.<sup>26</sup>

## **1.2 Il Neoistituzionalismo**

L'istituzionalismo, in particolare con Selznick, aveva cercato di comprendere perché le organizzazioni mutassero i loro scopi originali (recalcitranza dei mezzi di azione).

A partire dagli anni 70 del XX secolo si afferma una nuova scuola economica, frutto dell'evoluzione del pensiero di Selznick: l'analisi si sposta sul capire perché organizzazioni dello stesso tipo sono così simili tra di loro.

In particolare, seppure le opere più importanti di Ronald H. Coase vengono realizzate negli anni 30, abbiamo indicato il periodo che segue gli anni 70 come quello più importante per il Neoistituzionalismo perché, in seguito alla Seconda Guerra Mondiale, gli approcci istituzionalisti erano scivolati al margine della scena economica, per venir *riscoperti*, appunto, a partire dagli anni 70 del XX secolo.

Si assiste ad uno spostamento, dal vecchio al nuovo istituzionalismo, che consiste nel passaggio da un approccio all'azione di carattere normativo ad uno di stampo cognitivo:

---

<sup>26</sup> P. G. Klein: *New Institutional Economics*, p. 457

dall'adesione alla routine, dai valori alle premesse, dalla motivazione alla logica dell'adeguamento alle regole.<sup>27</sup>

L'articolo che per primo analizzò compiutamente il meccanismo che rendeva organizzazioni che svolgevano funzioni analoghe simili tra di loro, è *Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony* di John Meyer e Brian Rowan, pubblicato nel 1977.

Con questo articolo, infatti, si giunge ad una chiara comprensione delle motivazioni che spingono le organizzazioni ad adeguarsi alle regole di una società, per perseguire gli scopi per il cui raggiungimento si è dato vita a delle organizzazioni.

Il concetto di isomorfismo viene introdotto dai due autori per spiegare la somiglianza tra organizzazioni che svolgono le stesse funzioni; il tema verrà approfondito in seguito.

Ciò che ora interessa è capire da cosa nascono, come si sviluppano i processi di isomorfismo:

I processi di isomorfismo sono dovuti alla creazione dei così detti miti razionalizzati, vale a dire regole che non si basano su prove empiriche ottenute con metodo scientifico ma che sono legittimate dalla convinzione di essere efficaci. Le organizzazioni tendono a conformarsi a questi criteri.<sup>28</sup>

Questi miti, seppur non valutabili empiricamente, sono legittimati dalla convinzione che siano razionalmente efficaci:

The more an organization's structure is derived from institutionalized myths, the more it maintains elaborate displays

---

<sup>27</sup> R. Grandinetti A. Moretti: *op. cit.* p. 83

<sup>28</sup> <http://w3.uniroma1.it/DCNAPS/consoli/GUGLIELMI.html>

of confidence, satisfaction, and good faith, internally and externally.<sup>29</sup>

Infatti, quando valutiamo l'efficacia formativa degli istituti scolastici, ad esempio, basiamo la nostra valutazione soltanto su di un mito:

This paper argues that the formal structures of many organizations in postindustrial society dramatically reflect the myths of their institutional environments instead of the demands of their work activities.<sup>30</sup>

Il problema dell'impossibilità di valutare empiricamente l'efficacia dei miti è centrale, perché, come ci dicono gli stessi autori, le istituzioni che più si adeguano a tali miti ricevono un maggior consenso:

Organizations that incorporate societally legitimated rationalized elements in their formal structures maximize their legitimacy and increase their resources and survival capabilities.(...) Organizations which incorporate institutionalized myths are more legitimate, successful, and likely to survive.<sup>31</sup>

Meyer e Rowan suggeriscono allora di adottare, all'interno delle istituzioni, due strutture: una formale e visibile, di cerimoniali esterni, e l'altra, informale e nascosta, per seguire le regole proprie di efficienza, quindi le organizzazioni devono adeguarsi a tali miti razionalizzati per poter sopravvivere.<sup>32</sup>

---

<sup>29</sup> J. Meyer B. Rowan: *Institutionalized Organizations : Formal Structure as Myth and Ceremony*, in *The American Journal of Sociology*, Vol. 83, No. 2. (Sep., 1977), p. 358

<sup>30</sup> J. Meyer B. Rowan: *op. cit.* p. 340

<sup>31</sup> J. Meyer B. Rowan: *op. cit.* p. 352-361

<sup>32</sup> [www.antoniosalvemini.com/documenticondivisi/bonazzi3.doc](http://www.antoniosalvemini.com/documenticondivisi/bonazzi3.doc)

Gli autori riprendono il lavoro svolto da Selznick, ma allo stesso tempo portano avanti tale analisi, asserendo che non solo le istituzioni esercitano delle pressioni affinché le organizzazioni si conformino alle prescrizioni esterne al fine di raggiungere determinati obiettivi, ma fanno in modo di favorire la comparsa di nuove organizzazioni il cui scopo è perseguire tali obiettivi.

Il Neoistituzionalismo è allora una prospettiva teorica, secondo la quale le istituzioni in senso ampio vengono analizzate come strutture cognitive, normative e di regolazione che fanno sì che il comportamento individuale risulti più come il riflesso di pressioni esterne, che lo definiscono e lo condizionano che come il riflesso di scelte intenzionali.

Con il Neoistituzionalismo, il tema centrale dell'analisi organizzativa, non è dato più dalle pressioni esercitate dall'ambiente esterno sull'organizzazione e dai cambiamenti che tale pressione determina sugli scopi originari di quest'ultima, ma dal processo di azione retroazione che si determina tra organizzazioni (azioni) e istituzioni (norme) e che fa sì che organizzazioni dello stesso tipo siano molto simili tra loro.

Rispetto a Selznick le pressioni esterne non rappresentano più un rischio, che va arginato attraverso il processo della cooptazione e non sono più frutto di centri di interesse, ma originano da miti e processi di isomorfismo, concorrendo così alla formazione delle organizzazioni (addirittura danno vita a nuove organizzazioni, coerenti con i miti razionalizzati):

Environments and environmental domains which have institutionalized a greater number of rational myths generate more formal organization. This thesis leads to the research hypothesis that formal organizations rise and become more complex as a result of the rise of the elaborated state and other institutions for collective action.<sup>33</sup>

Il tema dell'isomorfismo viene ripreso ed approfondito da Paul J. Di Maggio e Walter W. Powell in un articolo del 1983, *The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields*:

The concept that best captures the process of homogenization is isomorphism.<sup>34</sup>

Su questo punto richiamiamo anche Hawley, che in un lavoro del 1968 ha dato tale definizione dell'isomorfismo:

L'isomorfismo è un processo costrittivo che spinge un'unità facente parte di una certa popolazione ad assomigliare ad altre unità che si trovano ad affrontare lo stesso insieme di condizioni ambientali.<sup>35</sup>

Gli autori introducono il concetto di campo organizzativo, in quanto la realtà non si compone di singole organizzazioni ma di un fitto reticolo di organizzazioni che si influenzano tra di loro.

---

<sup>33</sup> J. Meyer B Rowan: *op. cit.* p. 360

<sup>34</sup> Paul J. Di Maggio Walter W. Powell: *The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields*, in *American Sociological Review*, Vol. 48, No. 2. (Apr., 1983), p. 149

<sup>35</sup> R. Grandinetti A. Moretti: *op. cit.* p. 83

Risultato di tali pressioni reciproche sono i processi di isomorfismo:

By organizational field, we mean those organizations that, in the aggregate, constitute a recognized area of institutional life: key suppliers, resource and product consumers, regulatory agencies, and other organizations that produce similar services or products.<sup>36</sup>

Organizzazioni di uno stesso campo organizzativo, seppur diverse tra di loro nei primi anni di vita, finiranno con l'assomigliarsi proprio grazie a queste spinte istituzionali<sup>37</sup>:

In the initial stages of their life cycle, organizational fields display considerable diversity in approach and form. Once a field becomes well established, however, there is an inexorable push towards homogenization.<sup>38</sup>

Il cambiamento che si riscontra all'interno della burocrazia e di altre forme di organizzazioni è il risultato di queste spinte istituzionali che rendono le organizzazioni sempre più simili tra loro.

Gli autori, richiamando precedenti lavori di Di Maggio, Starr, Rothman sottolineano la similarità delle conclusioni di questi paper: una progressiva omogeneizzazione delle organizzazioni di uno stesso campo, processo che coinvolge anche i nuovi entranti.

---

<sup>36</sup> Paul J. Di Maggio Walter W. Powell: *op. cit.* p. 148

<sup>37</sup> <http://w3.uniroma1.it/DCNAPS/consoli/GUGLIELMI.html>

<sup>38</sup> Paul J. Di Maggio Walter W. Powell: *op. cit.* p. 148

In particolare, Di Maggio e Powell identificano tre meccanismi di isomorfismo attraverso cui avviene il cambiamento, coercitivo, mimetico, normativo:

We identify three mechanisms through which institutional isomorphic change occurs, each with its own antecedents: 1) coercive isomorphism that stems from political influence and the problem of legitimacy; 2) mimetic isomorphism resulting from standard responses to uncertainty; and 3) normative isomorphism, associated with professionalization.<sup>39</sup>

L'isomorfismo coercitivo è il risultato di pressioni sia formali che informali esercitate sull'organizzazione da altre forme organizzative da cui essa dipende (clausole contrattuali con imprese più potenti, ad esempio); le pressioni sono anche il risultato di aspettative culturali provenienti dall'ambiente in cui essa lavora.

L'isomorfismo mimetico parte dal presupposto che non tutti i processi di cambiamento nascono dalle richieste di un'autorità coercitiva, ma possono derivare anche dall'incertezza, che costituisce una grande spinta all'avvio di processi imitativi autonomi, non imposti.

Da tali processi imitativi discendono notevoli vantaggi, dal momento che l'organizzazione può risolvere situazioni problematiche con una spesa contenuta; al contrario, la mancata comprensione delle tecnologie organizzative potrebbe tradursi in obiettivi ambigui.

Gli autori richiamano il caso dello sviluppo economico giapponese nel corso del XIX secolo: le autorità giapponesi

---

<sup>39</sup> Paul J. Di Maggio Walter W. Powell: *op. cit.* p. 150



infatti inviarono propri dipendenti a studiare, per poter imitare in un secondo momento, le corti di giustizia, l'esercito e la polizia francesi, la Royal Navy e le poste del Regno Unito, il sistema bancario e scolastico statunitense.

Infine, isomorfismo normativo, ovvero ci si adegua ad un modello per la consapevolezza che tale modello risulta essere superiore, quindi le regole proposte vengono ritenute giuste ed assunte spontaneamente.

Ciò che Di Maggio e Powell sottolineano è che l'isomorfismo è un processo intenzionale, che si traduce in comportamenti imitativi al fine di cogliere i vantaggi, in termini di legittimazione sociale, derivanti da una conformazione al campo organizzativo in cui le organizzazioni operano.

È comunque difficile riconoscere, all'interno di un processo di isomorfismo, di che tipo di processo di omogeneizzazione si tratti: molto spesso, all'interno di un unico processo, si riscontrano elementi coercitivi, mimetici, normativi.

Quello che gli autori ci dicono è che un processo di isomorfismo è tanto più rapido quanto più un'organizzazione dipende da risorse esterne, o quanto maggiori sono l'incertezza e l'ambiguità dei suoi obiettivi.

Possiamo quindi affermare che Di Maggio e Powell, riprendendo ed approfondendo i temi introdotti da Meyer e Rowan per spiegare la forte somiglianza tra le organizzazioni delle società industriali, motivano tali processi di isomorfismo con la necessità di ottenere legittimazione da parte della società nel cui contesto essa opera: per essere giudicate efficienti le organizzazioni devono uniformarsi al contesto istituzionale, in quanto, di fronte alla carenza di informazioni (di

fronte all'incertezza, dunque), i soggetti si affidano alle soluzioni che sono considerate più legittime ed appropriate nell' ambiente in cui operano,<sup>40</sup> ed il successo delle organizzazioni dipende dalla capacità di queste ultime di conseguire legittimazione, attraverso una conformazione delle stesse ai vincoli istituzionalizzati.<sup>41</sup>

Una più approfondita analisi della struttura delle organizzazioni la troviamo ne *L'azione organizzativa* del 1967, di James Thomson.

Per l'autore le organizzazioni operano in un contesto di incertezza, ma al fine di ben operare richiedono determinatezza e certezza: il problema principale è allora gestire l'incertezza derivante dall'ambiente esterno, proteggere il nucleo tecnico da quest' ultima tramite uffici di mediazione.

Nelle organizzazioni è possibile individuare tre distinti livelli: un livello interno, il nucleo tecnico che svolge le funzioni di trasformazione degli inputs in outputs e che funziona tanto meglio quanto più è protetto dalle perturbazioni esterne, deve quindi essere un sistema chiuso; un livello istituzionale, che segna il confine tra l'organizzazione e l'ambiente esterno, e deve assicurare la legittimazione dell'organizzazione stessa tramite il confronto con le nuove sfide; infine il livello manageriale, che media tra i precedenti livelli, ricoprendo quindi funzioni quali il reperimento e il collocamento di inputs e personale.<sup>42</sup>

---

<sup>40</sup> [www.fscpo.unict.it/SS/Slides/slides%20sociologia%20economica%20II%20parte.doc](http://www.fscpo.unict.it/SS/Slides/slides%20sociologia%20economica%20II%20parte.doc)

<sup>41</sup> [www.dseagmeg.unifg.it/pubblicazioni/dwn/06\\_08\\_nigro\\_liguori.pdf](http://www.dseagmeg.unifg.it/pubblicazioni/dwn/06_08_nigro_liguori.pdf), p. 8

<sup>42</sup> [www.managementuniroma1.it/DSGIWeb/site/custResource/cms/LEZ\\_SCAMBIO\\_POTE RE070419010810](http://www.managementuniroma1.it/DSGIWeb/site/custResource/cms/LEZ_SCAMBIO_POTE RE070419010810)

### **1.3 Ronald H. Coase: l'impresa e i costi di transazione**

Con questa parte introduttiva della nostra analisi, abbiamo tracciato un percorso, lungo oltre un secolo, che dalla Germania di inizio ottocento ci ha condotti negli Stati Uniti, e lungo questo percorso abbiamo visto come le istituzioni, apparentemente ignorate dalla scuola classica, sono state introdotte nell'analisi economica dalla scuola storica Tedesca dell'economia, per divenire poi soggetto cardine dell'analisi Istituzionalista.

Con il Neoistituzionalismo il ruolo delle istituzioni nello sviluppo economico è ormai chiaro: l'analisi neo istituzionalista infatti non solo porta avanti l'analisi istituzionalista, continuando a dare dimostrazione dell'importanza delle istituzioni, ma spinge l'analisi ad un livello ancora superiore, approfondendo lo studio attorno al lavoro svolto dalle istituzioni e sul fenomeno dell'isomorfismo.

Come ci dice lo stesso Coase, infatti, quello che essenzialmente distingue gli *istituzionalisti* dai *nuovi* è che mentre i primi parlavano essenzialmente di istituzioni, i secondi hanno approfondito lo studio sul lavoro delle istituzioni, il ruolo che queste svolgono (ed hanno svolto) nell'economia:

What it distinguishes the modern institutional economists is not that they speak about institutions ... but that they use standard economic theory to analyze the working of these institutions and

to discover the part they play in the operations of the economy.<sup>43</sup>

Prendiamo ancora in prestito una frase di Coase, affermazione che indiscutibilmente rintraccia nell'incapacità di elaborare una propria solida base teorica, la ragione dello scarso successo riscosso dall'analisi istituzionalista:

Without a theory they had nothing to pass on except a mass of descriptive material waiting for a theory, or a fire.<sup>44</sup>

Come era accaduto con il passaggio dalla Vecchia alla Nuova scuola storica Tedesca, con il passaggio dall'istituzionalismo al neo avviene una sorta di recupero della teoria *avversaria*: così come Schmoller non rifiutava completamente il metodo deduttivo, i neoistituzionalisti, consapevoli che il più grande limite dell'istituzionalismo era stato quello di non essere riusciti ad elaborare una propria autonoma teoria economica, cercano di recuperare l'analisi di Smith e dei suoi eredi, incorporando le ipotesi classiche che concorrevano a spiegare il comportamento degli operatori economici (quali la scarsità delle risorse) con un ambiente istituzionale, elemento irrinunciabile quando si abbandona l'ipotesi di mercati perfetti (dove per perfetti ci riferiamo a quei mercati dove l'informazione è perfetta e disponibile a tutti gli operatori, operatori caratterizzati da razionalità illimitata):

---

<sup>43</sup> V. Nee P. Ingram: *Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure*, in *The new institutionalism in sociology*, edited by M. C. Brinton V. Nee, p. 20

<sup>44</sup> P. G. Klein: *New Institutional Economics*, p. 457

Rather than aligning themselves with the earlier American institutionalists such as Thorstein Veblen, John Commons, and Wesley Mitchell, new institutionalists in economic have instead positioned themselves as direct heirs of Adam Smith by incorporating the behavioural assumptions of microeconomics into a choice-within-institutional-constraints framework of empirical analysis.<sup>45</sup>

È lo stesso Coase, in *The institutional structure of production* a sottolineare questa condotta metodologica del Neoistituzionalismo: “*I have made no innovations in high theory*”.

A questo punto della nostra analisi riferendoci inizialmente ai lavori di Ronald H. Coase, tenteremo di individuare le ragioni che hanno portato alla nascita delle istituzioni, perché, come ci ricorda Coase nella sua nobel lecture, “*What I have done is to show the importance for the working of the economic system of what may be termed the institutional structure of production*”.<sup>46</sup>

In un secondo capitolo, approfondendo l'analisi sulle origini delle istituzioni, vedremo come l'evoluzione delle stesse è la principale determinante dello sviluppo di una Nazione.

Nell'analisi di Coase è evidente il ruolo che questi riconosce ad istituzioni quali il mercato e, più in generale, lo Stato, nel rifiuto (che richiama la scuola storica tedesca dell'economia) dell'homo economicus, soggetto al centro della teoria neoclassica, automa razionale il cui agire è completamente indipendente dal contesto istituzionale nel quale si trova ad operare:

---

<sup>45</sup> M. C. Brinton V. Nee: *The new institutionalism in sociology*, p. 20

<sup>46</sup> R. H. Coase: *The Institutional Structure of Production*, in *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4. (Sep., 1992), p. 713

Lo scambio ha luogo senza alcuna specificazione del suo scenario istituzionale. Ci si parano davanti consumatori senza umanità, imprese senza organizzazione, ed anche scambi senza mercati. (...) Queste istituzioni sono l'impresa e il mercato che congiuntamente formano la struttura istituzionale del sistema economico. Nella teoria economica dominante si ipotizzano per la maggior parte come dati l'impresa e il mercato e non sono fatti essi stessi oggetto di ricerca.<sup>47</sup>

Il mondo suggerito dall'analisi neoclassica è un mondo dove gli scambi prendono piede senza alcuna specificazione del contesto istituzionale; i soggetti che vi operano sono privi di umanità, le imprese di organizzazione: gli scambi avvengono senza mercati.<sup>48</sup>

Nell'analisi economica non solo va inserita la scarsità fisica (quindi insufficienza delle risorse), ma anche quella cognitiva. Negli anni in cui più si andava affermando la teoria liberista, quindi il Washington Consensus, Coase prende spunto da un paradosso di quei tempi: mentre da un lato si affermava l'impossibilità di successo di una pianificazione economica centralizzata nel mondo occidentale (tipica del sistema socialista), dall'altro si assisteva al successo riscosso dalle grandi imprese, ovvero società pianificate.<sup>49</sup>

Nell'immaginario di Lenin la Russia avrebbe dovuto lavorare come un'unica grande impresa; ora, mentre la maggior parte degli economisti respingeva questa idea come semplicemente impossibile, era evidente che l'Occidente era caratterizzato da

---

<sup>47</sup> N. Irti: *Diritto ed economia: problemi e orientamenti teorici*, CEDAM, 1999, p. 65

<sup>48</sup> R. H. Coase: *The firm, the market and the law*, The University of Chicago Press, 1988, p. 3

<sup>49</sup> N. Irti: *op. cit.* p. 60

un numero enorme di imprese, alcune delle quali di proporzioni gigantesche (pensiamo alle grandi multinazionali):

How did one reconcile the views expressed by economists on the role of the pricing systems and the impossibility of successful central economic planning with the existence of management and of these apparently planned societies, firms, operating without our own economy?<sup>50</sup>

L'analisi di Coase è volta a rispondere a domande quali "*why firms exist, what determines the number of firms, what determines what firms do*", domande che sembrano non interessare gli studi di molti economisti.

L'autore vuole colmare questa lacuna, davvero "*straordinaria*", dal momento che la maggior parte delle persone negli Usa, nel Regno Unito e nel resto del mondo Occidentale, sono impiegate in queste *molecole* (le imprese), che realizzano la maggior parte della produzione delle Nazioni, ed è quindi chiaro che la performance di un'economia è indiscutibilmente legata a quanto accade all'interno delle imprese<sup>51</sup>:

This is very extraordinary given that most resources in a modern economic system are employed within firms, with how these resources are used dependent on administrative decisions and not directly on the operation of a market.<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup> R. H. Coase: *The Institutional Structure of Production*, in *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4. (Sep., 1992), p. 715

<sup>51</sup> R. H. Coase: *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago Press, 1988, p.g. 5-6

<sup>52</sup> R. H. Coase: *The Institutional Structure of Production*, in *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4. (Sep., 1992), p. 714

L'intento di Coase è di dare una spiegazione all'esistenza delle grandi imprese, la cui struttura gerarchizzata richiama quella degli Stati: la necessità, per le economie di mercato, di queste grandi istituzioni, sembra non escludere la possibilità di successo del sistema socialista, visto come un'unica grande impresa.

L'interesse dell'economista è essenzialmente rivolto alla microeconomia, ovvero tutta quella parte dell'economia che cerca di studiare le determinanti della scelta dei consumatori nell'acquisto dei beni e i criteri in base ai quali gli imprenditori fissano il livello della loro produzione.

L'incontro delle decisioni di consumatori e produttori dà luogo allo scambio, fondato sull'ipotesi che i primi massimizzino l'utilità, i secondi il profitto.

Coase vuole studiare quello che avviene tra il momento dell'acquisto dei fattori della produzione, e il momento della vendita del prodotto finale, lasso temporale largamente ignorato dalla scuola neoclassica.

Quanto predicato dalla teoria dei prezzi e dello scambio viene utilizzato da Coase come cornice della sua analisi, che nelle prime battute tenta di spiegare il fenomeno delle integrazioni verticali (la teoria neoclassica ci dice soltanto che queste sono scelte tecniche per l'efficienza produttiva): perché i rapporti contrattuali (e gerarchici) esistenti all'interno dell'impresa non sono rimpiazzati da semplici scambi di mercato? Perché esiste una simile "isola di pianificazione" in un "mare di contratti"?<sup>53</sup>

---

<sup>53</sup> [www-dse.ec.unipi.it/.../AED%20-%20homep.e/AED%20Slides/AED%208%20-%20impresa.ppt](http://www-dse.ec.unipi.it/.../AED%20-%20homep.e/AED%20Slides/AED%208%20-%20impresa.ppt)



La prima risposta cui giunge è che il fenomeno delle integrazioni riduce i rischi che corrono le imprese quando fanno eccessivo affidamento sulla domanda e offerta di altre imprese, ma tale risposta risulta solo approssimativa, dal momento che sono numerosi gli esempi di imprese che, pur legate da rapporti molto stretti, rimangono divise:

Per la verità, le mie ricerche sulla forma dei contratti per quei prodotti che richiedono una grande attrezzatura di capitale mi hanno mostrato che è possibile stipulare accordi contrattuali capaci di evitare questo rischio. Così l'impresa consumatrice potrebbe comprare essa stessa la particolare attrezzatura, anche se localizzata nella fabbrica di un'altra impresa. C'è una serie di altri espedienti che mirano a superare questa difficoltà.<sup>54</sup>

L'autore cerca allora la risposta al fenomeno dell'integrazione verticale nei costi di transazione, quei costi da sostenere per concludere e verificare l'adempimento dei contratti: quando tali costi sono troppi elevati l'impresa potrebbe ritenere vantaggioso produrre per proprio conto prodotti che altrimenti dovrebbe reperire sul mercato da altre imprese:

I found the answer by the summer of 1932. It was to realize that there were costs of using the pricing mechanism. What the prices are have to be discovered. There are negotiations to be undertaken, contracts have to be drawn up, inspections have to be made, arrangements have to be made to settle disputes, and so on. These costs have come to be known as transaction costs. Their existence implies that methods of coordination

---

<sup>54</sup> N. Irti: *op. cit.* p. 67

alternative to the market, which are themselves costly and in various ways imperfect, may nonetheless be preferable to relying on the pricing mechanism, the only method of coordination normally analyzed by economists. It was the avoidance of the costs of carrying out transactions through the market that could explain the existence of the firm in which the allocation of factors came about as a result of administrative decisions (and I thought it did).<sup>55</sup>

Per Coase, quindi, l'imprenditore deve cercare di produrre ad un costo inferiore a quello di acquisto sul mercato.<sup>56</sup>

Coase vuole andare più a fondo, intende trovare una spiegazione all'esistenza del fenomeno stesso dell'impresa.

Una prima ragione per spiegare l'esistenza dell'impresa è il meccanismo dei prezzi: se si conclude una operazione sul mercato invece che all'interno di un'impresa si deve appunto fare ricorso a tale meccanismo.

Ma, a differenza dei neoclassici, Coase ritiene che la società sia un'organizzazione, e non un organismo:

An economist thinks of the economic system as being coordinated by the price mechanism and society becomes not an organisation but an organism. The economic system "work itself".<sup>57</sup>

Se si sostiene che l'economia sia un organismo e non un'organizzazione, si accetta l'idea che la direzione d'uso delle

---

<sup>55</sup> R. H. Coase: *The Institutional Structure of Production*, in *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4. (Sep., 1992), p. 715

<sup>56</sup> [https://mail.sssup.it/~thoma/teaching/produzione\\_1.pdf](https://mail.sssup.it/~thoma/teaching/produzione_1.pdf)

<sup>57</sup> R. H. Coase: *The nature of the firm*, in *Economica*, New series, Vol. 4, No. 16 (nov. 1937), p. 387

risorse sia determinata direttamente dal meccanismo dei prezzi.

Seppure questo sembra vero nelle transazioni completate nei mercati, il meccanismo evidentemente non vale all'interno delle imprese: se un fattore diviene più costoso in X che in Y, il lavoratore si sposta in Y, ma non perché si è verificato un cambiamento nei prezzi relativi, ma semplicemente perché gli è stato ordinato di farlo.

Sappiamo, infatti, che al di fuori dell'impresa i movimenti dei prezzi dirigono la produzione, attraverso le transazioni economiche necessarie per completare i vari passaggi di un processo produttivo: all'interno di un'impresa a tali transazioni economiche si sostituiscono processi amministrativi coordinati dall'imprenditore.

È naturale che tale meccanismo dei prezzi sia costoso, perché occorre raccogliere informazioni, in particolare bisogna scoprire i prezzi che ci interessano, prima di completare una transazione; tale costo può venir ridotto dalla comparsa di professionisti che vendono tali informazioni, ma comunque non eliminato.

È allora naturale che l'impresa appaia come un espediente per ridurre il numero di contratti altrimenti necessari per coordinare i fattori della produzione:

It is true that contracts are not eliminated when there is a firm but they are greatly reduced. A factor of production (or the owner thereof) does not have to make a series of contracts which the factors whom he is co-operating within the firm, as would be necessary, of course, if this co-operation were as a

direct result of the working of the price mechanism. For this series of contracts is substituted one.<sup>58</sup>

A questo punto è evidente che ci sono due possibili alternative per portare a compimento una attività: assolverla da soli (ed è quanto possiamo fare all'interno di un'azienda svolgendo tale attività in via amministrativa); oppure farla svolgere al di fuori (quindi comperare al posto di eseguire).

Williamson, economista che molto spesso si richiama ai lavori di Coase, parla di strategia *make or buy*, quindi fare o comprare<sup>59</sup> (l'importanza del lavoro di Williamson è riconosciuta dallo stesso Coase nella sua nobel lecture, dove sottolinea come, senza i contributi di Oliver Williamson, Harold Demsetz e Steven Cheung difficilmente il significato del suo lavoro sarebbe stato riconosciuto).

Organizzare l'attività economica all'interno delle imprese è stato un processo necessario per permettere la crescita economica sperimentata dalle economie occidentali, proprio perché l'azienda è a tutti gli effetti una forma alternativa di negoziazione, che permette di raggiungere gli stessi risultati di una transazione sul mercato, ma con costi notevolmente inferiori:

It is clear that an alternative form of economic organization which could achieve the same result at less cost than would be incurred by using the market would enable the value of production to be raised. As I explained many years ago, the firms represents such an alternative to organizing production

---

<sup>58</sup> R. H. Coase: *The nature of the firm*, in *Economica*, New series, Vol. 4, No. 16 (nov. 1937), p. 391

<sup>59</sup> O. E. Williamson: *Istituzioni e organizzazione economica: imprese, stato e cittadini*, in *Impresa e Stato*, Il Mulino, 1994, p. 52

through market transactions. Within the firms, individual bargains between the various co-operating factors of production are eliminated and for a market transaction is substituted an administrative decision. The rearrangement of production then take place without the need for bargains among owners of the factors of production.<sup>60</sup>

Questo unico contratto, poi, attribuisce una certa discrezionalità all'imprenditore, in quanto quest' ultimo ottiene la disponibilità dei fattori di produzione il cui trasferimento si è completato con il contratto stesso:

The essence of the contract is that it should only state the limits to the powers of the entrepreneur. Within these limits, he can therefore direct the other factors of production.<sup>61</sup>

A sua volta la discrezionalità riconosciuta all'imprenditore si spiega nei costi di transazione: al posto di contratti che definiscano puntualmente le obbligazioni delle parti in ogni situazione possibile, si costituiscono "isole di potere cosciente" che permettono all'imprenditore di indirizzare le risorse agli usi che ritiene più opportuni.

È evidente che un'impresa diverrà più grande mano a mano che un numero maggiore di transazioni che potevano venire completate attraverso il meccanismo dei prezzi vengono ricondotte ad operazioni amministrative; la questione è quindi stabilire perché un imprenditore scelga di completare alcune transazioni sul mercato, mentre decide di coordinarne altre

---

<sup>60</sup> R. H. Coase: *The firm, the market and the law*, The University of Chicago Press, 1988, p.g. 115-116

<sup>61</sup> R. H. Coase: *The nature of the firm*, in *Economica*, New series, Vol. 4, No. 16 (nov. 1937), p. 391

all'interno dell'impresa stessa, bisogna quindi individuare una dimensione ottimale dell'impresa.

L'imprenditore deciderà di completare una transazione sul mercato, piuttosto che inglobarla all'interno dell'impresa, quando il costo di coordinare tale attività eguaglia il costo di transazione:

Naturally, a point must be reached where the costs of organising an extra transaction within the firm are equal to the costs involved in carrying out the transaction in the open market, or, to the costs of organising by another entrepreneur.<sup>62</sup>

In generale possiamo affermare che quando un'impresa aumenta in dimensione vi possono essere rendimenti decrescenti per la funzione imprenditoriale, possono cioè aumentare i costi di organizzare ulteriori transazioni all'interno dell'impresa (evidentemente, aumenterà, al crescere della dimensione dell'impresa, anche la probabilità che l'imprenditore commetta errori nel coordinare l'attività produttiva); dati tali rendimenti decrescenti un'impresa continuerà a crescere fino a quando il costo di organizzare una transazione all'interno dell'azienda, sarà uguale al costo che dovrebbe essere sostenuto per completare la stessa transazione sul mercato:

---

<sup>62</sup> R. H. Coase: *The nature of the firm*, in *Economica*, New series, Vol. 4, No. 16 (nov. 1937), p. 394

The limit to the size of the firm is set where its costs of organizing a transaction become equal to the cost of carrying it out through the market.<sup>63</sup>

Lo stesso Coase riporta dei principi generali, che determinano la dimensione dell'impresa:

Other things being equal, therefore, a firm will tend to be larger:

- a) the less the costs of organising and the slower these costs rise with an increase in the transaction organised;
- b) the less likely the entrepreneur is to make mistakes and the smaller the increase in mistakes with an increase in the transaction organised;
- c) the greater the lowering (or the less the rise) in the supply price of factors of production to firms of larger size.<sup>64</sup>

Altro elemento ricorrente nell'analisi di Coase, come abbiamo già ricordato, sono i costi di transazione: se da un lato, come abbiamo appena visto nello studiare il meccanismo dei prezzi, questi spiegano l'esistenza delle imprese, dall'altro la loro incidenza sarà tale da giustificare l'intervento dello Stato nell'economia.

L'analisi di Coase, infatti, si andava ad inserire in un mondo economico diviso in due grandi fazioni: da un lato i fautori del laissez-faire, secondo i quali il mercato, lasciato libero di operare, tramite la concorrenza sarebbe giunto ad una allocazione Pareto efficiente; dall'altro, coloro che sostenevano la necessità di un intervento dello Stato nell'economia al fine di

---

<sup>63</sup> R. H. Coase: *The firm, the market and the law*, The University of Chicago Press, 1988, p. 7

<sup>64</sup> R. H. Coase: *The nature of the firm*, in *Economica*, New series, Vol. 4, No. 16 (nov. 1937), p. 397

rimuovere le esternalità, quando queste si manifestavano, che ostacolavano il funzionamento del mercato.

Una esternalità si genera se alcune delle variabili, che influenzano il costo di un produttore o l'utilità di un consumatore, sono direttamente influenzate dalla decisione di produzione o di consumo di un altro soggetto e tale effetto non è valutato o compensato.<sup>65</sup>

Secondo Coase l'assetto normativo sarebbe irrilevante nel caso di costi di transazione nulli, situazione che va sotto il nome di Teorema di Coase (teorema, in realtà, formulato da George Stigler, come ci ricorda lo stesso Coase): "con costi di transazione nulli, i costi sociali ed i costi privati saranno uguali":

In assenza di costi di transazione, non importa quale legislazione sia vigente, poiché le persone possono sempre negoziare senza costo per acquistare, suddividere, e combinare diritti ogni volta che ciò incrementi il valore della produzione. In un mondo del genere le istituzioni che costituiscono il sistema economico non hanno né sostanza né ragion d'essere.<sup>66</sup>

I costi di transazione sono quei costi che, nel mondo degli scambi, si rendono necessari per individuare la controparte, condurre le negoziazioni, redigere un contratto, verificare che lo stesso venga onorato.

In una situazione di costi negoziali nulli, il mercato, indipendentemente dalla legislazione vigente, raggiungerebbe comunque la situazione cui sarebbe orientato l'ordinamento

---

<sup>65</sup>[http://www.economia.unimore.it/bosi\\_paolo/ScienzadelleFinanzeNuovoOrdinamento/Materiali%20didattici/Lezione02\\_BeniPubblici\\_Fallimenti.pdf](http://www.economia.unimore.it/bosi_paolo/ScienzadelleFinanzeNuovoOrdinamento/Materiali%20didattici/Lezione02_BeniPubblici_Fallimenti.pdf)

<sup>66</sup> N. Irti, *op. cit.* p. 72



giuridico: l'allocazione finale delle risorse sarà la stessa, sia in presenza che in assenza di un regolamentazione diretta a disciplinare la transazione.

Ma il paradigma neoclassico genera tali risultati allocativi solo se i costi negoziali sono nulli: se questi sono positivi la distribuzione delle risorse sarà alterata dalla struttura dei diritti di proprietà.

Si ottiene tale risultato perché la concorrenza, nei mercati efficienti, guida le controparti verso la soluzione che rende massimo il reddito aggregato, e ciò indipendentemente dal contesto istituzionale: la concorrenza elimina l'informazione incompleta e asimmetrica.

Su questo tema forniamo un approfondimento in appendice, dove, basandoci su un lavoro di Henrik Mathiesen, dimostriamo come la condizione di equilibrio unico cui giunge l'analisi tradizionale, è possibile solo grazie alle irrealistiche ipotesi su cui fonda il modello.<sup>67</sup>

Naturalmente Coase è consapevole che questa situazione è soltanto una finzione e proprio in questa consapevolezza consiste la critica di Coase alla dottrina economica dominante, che continua ad avere come oggetto di studio un mondo utopistico con costi negoziali nulli:

What is studied is a system which lives in the minds of economists but not on earth. I have called the result "blackboard economics". The firm and the market appear by name but they

---

<sup>67</sup> Cfr: *Il mercato di concorrenza perfetta*, appendice 1 del presente elaborato

lack any substance. The firm in mainstream economy theory has often been described as a “black box”. And so it is.<sup>68</sup>

Nell'analisi economica tradizionale, quando si fa riferimento alla teoria dell'impresa, in realtà si intende la teoria della produzione in quanto l'impresa non è altro che una funzione di produzione o un insieme di possibili differenti modi di produrre: una black box, appunto, che trasforma input in output:

Given technology, input prices and a demand schedule, the firm maximizes money profits subject to the constraint that its production plans must be technologically feasible.<sup>69</sup>

È lo stesso Coase, in *The problem of social cost*, a spiegarci perché la realtà è decisamente differente dal mondo di costi negoziali nulli descritto dalla teoria neoclassica.

Per completare una transazione sul mercato è necessario raggiungere un numero elevato di informazioni, vale a dire informare della propria disponibilità a condurre una certa transazione e dare comunicazione delle condizioni a cui siamo disposti a trattare, stendere un contratto, verificare l'osservanza dei termini dello stesso.

Tutte operazioni estremamente costose, al punto che un certo numero di transazioni, che sarebbe portato a termine in un mondo con costi negoziali pari a zero, nel nostro mondo di costi negoziali positivi, non verrà mai completato:

---

<sup>68</sup> R. H. Coase: *The institutional structure of production*, in *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4. (Sep., 1992), p. 714

<sup>69</sup> P. G. Klein: *New Institutional Economics*, p. 463

In order to carry out a market transaction it is necessary to discover who it is that one wishes to deal with, to inform people that one wishes to deal and on what terms, to conduct negotiations leading up to a bargain, to draw up the contract, to undertake the inspection needed to make sure that the terms of the contract are being observed, and so on. These operations are often extremely costly, sufficiently costly at any rate to prevent many transactions that would be carried out in a world in which the pricing system worked without cost.<sup>70</sup>

L'importanza dei costi di transazione non può venire trascurata, perché, come abbiamo visto, sono gli stessi costi negoziali a determinare quali transazioni verranno portate a termine e quali, proprio per gli eccessivi costi di transazione che dovrebbero venire sostenuti, non vengono completate perché, semplicemente, non sono economiche:

Once the costs of carrying out market transactions are taken into account, it is clear that such a rearrangement of rights will only be undertaken when the increase in the value of production consequent upon the rearrangement is greater than the costs which would be involved in bringing it about.<sup>71</sup>

Se cominciamo a studiare un mondo con costi di transazione positivi “what becomes immediately clear is the crucial importance of the legal system in this new world”<sup>72</sup>, mentre la teoria dominante continua ad ignorare l'importanza delle

---

<sup>70</sup> R. H. Coase: *The firm, the market and the law*, The University of Chicago Press, 1988, p. 114

<sup>71</sup> R. H. Coase: *The firm, the market and the law*, The University of Chicago Press, 1988, p. 115

<sup>72</sup> N. Irti: *op. cit.* p. 76 e R. H. Coase: *The Institutional Structure of Production*, in *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4. (Sep., 1992), p. 717

istituzioni sociali che facilitano o, addirittura, rendono possibili gli scambi.

Infatti, in un mondo con costi negoziali nulli, sarebbe importante solo l'esatta definizione dei diritti che spettano alle parti coinvolte nello scambio; se tali costi assumono valori positivi è impossibile rinunciare ad un sistema legale che garantisca l'adempimento degli impegni assunti, quindi i "tribunali" influiscono direttamente sull'attività economica:

Of course, if market transactions were costless, all that matters (questions of equity apart) is that the rights of the various parties should be well defined and the results of legal actions easy to forecast. But as we have seen, the situation is quite different when market transactions are so costly as to make it difficult to change the arrangement of rights established by the law. In such cases, the courts directly influence economic activity.<sup>73</sup>

Coase, inoltre, critica la scelta degli economisti liberali di individuare nel mercato della Borsa Valori un esempio di mercato e concorrenza perfetti, quando proprio in questo mercato le transazioni sono altamente regolate, e ciò indipendentemente dalla presenza di una autorità di vigilanza pubblica:

Stock and produce exchanges are often used by economists as examples of perfect or near-perfect competition. But these exchanges regulate in great detail the activities of traders (and this quite apart from any public regulation there may be). What can be treated, when it can be treated, the terms of settlement,

---

<sup>73</sup> R. H. Coase: *The firm, the market and the law*, The University of Chicago Press, 1988, p. 119

and so on are all laid down by the authorities of the exchange. There is, in effect, a private law. Without such rules and regulations, the speedy conclusion of trades would not be possible.<sup>74</sup>

Gli attuali mercati stock exchanges sono il risultato di una lenta evoluzione iniziata nel medioevo, quando le fiere ed i mercati erano organizzati da privati sotto una franchigia reale.

Questi soggetti, non solo provvedevano a tutte le attività necessarie affinché il mercato nascesse (ad esempio, individuare una città adatta, dal momento che le vie di comunicazione erano scarsamente sviluppate la città doveva necessariamente essere facilmente raggiungibile, e, all'interno di questa, individuare una piazza, tutte attività che potevano venir svolte solo dopo che si fosse ottenuta una franchigia reale) ma erano anche responsabili della sicurezza degli scambi e a loro spettava l'arduo compito di risolvere le dispute che potevano nascere tra le parti coinvolte negli scambi.

Tali mercati hanno visto la loro importanza diminuire con la crescita esponenziale del numero dei negozi; nello stesso tempo, è, invece cresciuta l'importanza di un'altra forma di mercato, quello azionario.

Ma l'organizzazione che caratterizza gli scambi che avvengono nei mercati azionari, è tale da dimostrare indiscutibilmente l'importanza di una regolazione minuziosa degli scambi.

Tale regolazione dimostra che i costi di transazione non sono nulli, ma positivi, e dimostra altresì che un sistema, per poter essere competitivo, ha bisogno di un intricato sistema di leggi:

---

<sup>74</sup> R. H. Coase: *The Institutional Structure of Production, in The American Economic Review, Vol. 82, No. 4. (Sep., 1992), p. 718*

It suggests, I think correctly that for anything approaching perfect competition to exist, an intricate system of rules and regulations would normally be needed.<sup>75</sup>

Sappiamo che il mercato è un'istituzione il cui compito è di ridurre i costi che si sostengono per completare una transazione; se si parte dal presupposto neoclassico che i costi negoziali sono nulli, il mercato non ha alcuna funzione da adempiere, ed è proprio in questa sequenza logica che Coase rintraccia la ragione della scarsa attenzione neoclassica prestata alla descrizione del mercato (come era stata scarsa l'attenzione prestata all'impresa).

Partito alla ricerca di spiegazioni sulla presenza di fenomeni di integrazione verticale e sull'esistenza stessa delle imprese Coase giunge ad una piena comprensione dell'importanza della presenza di istituzioni sociali nel regolare gli scambi, proprio perché il mondo reale è troppo distante dalle semplicistiche ipotesi su cui fonda il *laissez-faire*.

Il crollo del regime sovietico, con tutte le nuove Nazioni che si affacciano sul mercato ormai divenuto globale, sarà una ulteriore dimostrazione dell'importanza di una struttura istituzionale che diriga gli scambi.

Nella sua Nobel Lecture (scritta nel *lontano* 1992), infatti, Coase ci mette in guardia da una troppo rapida apertura all'economia di mercato delle economie dell'Europa Orientale, economie in cui non si sono ancora sviluppate le istituzioni

---

<sup>75</sup> R. H. Coase: *The firm, the market and the law*, The University of Chicago Press, 1988, p. 9

necessarie per garantire l'ordinato svolgimento dell'attività economica:

The value of including such institutional factors in the corpus of mainstream economics is made clear by recent events in Eastern-Europe. These ex-communist countries are advised to move to a market economy, and their leaders wish to do so, but without the appropriate institutions no market economy of any significance is possible.<sup>76</sup>

Il tipo di economia descritta da Coase è sostanzialmente differente da quella studiata dai neoclassici, differenziandosi da quest'ultima essenzialmente per due motivi: innanzitutto per l'importanza attribuita a soggetti quali mercato, imprese, ed altre organizzazioni intimamente legate all'ambiente istituzionale in cui operano (ricordiamo il meccanismo di azione retroazione, così come dobbiamo ricordare che le organizzazioni possono perseguire solo gli obiettivi raggiungibili data una determinata matrice istituzionale), il cui studio non è stato approfondito dalla scuola neoclassica, e, infine, per l'importanza riconosciuta ai costi di transazione, che nella trattazione neostituzionalista sono pari a zero, mentre noi sappiamo assumere valori positivi.

Possiamo quindi concludere affermando che Coase è ben consapevole che il benessere dell'umanità dipenda dall'ammontare di beni e servizi di cui dispone, ammontare determinato dalla produttività del sistema economico.

---

<sup>76</sup> R. H. Coase: *The Institutional Structure of Production*, in *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4. (Sep., 1992), p. 714

Come sappiamo sin da Smith, la chiave della produttività è la specializzazione, possibile solo in presenza di scambio: minori saranno i costi dello scambio (quindi i costi di transazione), maggiore il livello di specializzazione.

Ma quello che Coase ci ha mostrato (essenzialmente ne *I problemi del costo sociale*), introducendo i temi neoistituzionalisti, è l'importanza cruciale delle istituzioni di una Nazione nel determinare i costi dello scambio:

In effect it is the institutions that govern the performance of an economy, and it is this that gives the “new institutional economics” its importance for economists.<sup>77</sup>

Sin dalla maestosa opera di Smith, sappiamo che in un'economia fondata sul baratto una persona che vuole acquistare un bene deve necessariamente trovare una controparte che non solo disponga di tale bene, ma sia anche disposta a scambiarlo con il bene in possesso del primo soggetto (quella che W. S. Jevons chiama doppia coincidenza).

Naturalmente trovare tale controparte è costoso, ed è per questo che Smith ci dice che utilizzare la moneta permette di ridurre notevolmente i costi di transazione.

Quello che però non hanno compreso molti economisti, è che non è solo l'utilizzo della moneta a ridimensionare i costi di transazione: ci sono molti altri fattori orientati al raggiungimento dello stesso scopo.

---

<sup>77</sup> R. H. Coase: *The new institutional economics, in The American Economic Review, Vol. 88, No. 2, (May, 1998), p. 73*



Ed è proprio questo l'insegnamento che dobbiamo apprendere da Ronald H. Coase:

However, the nature of the benefits secured by the use of money seems to have faded into the background so far as economists are concerned, and it does not seem to have been noticed that there are other features of the economic system which exist because of the need to mitigate transaction costs.<sup>78</sup>

North porterà ad un livello ancora più avanzato lo studio delle istituzioni, mostrandoci come soltanto una matrice istituzionale favorevole all'iniziativa economica possa permettere ad una Nazione di svilupparsi: senza una adeguata conoscenza della matrice istituzionale non siamo in grado di spiegare perché alcune Nazioni si sono sviluppate (North parlerà, in particolare, di *The rise of Western World*) mentre altre continuano a perpetuare il loro sottosviluppo.

---

<sup>78</sup> R. H. Coase: *The Institutional Structure of Production*, in *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4. (Sep., 1992), p. 717

## II. “The rise of Western World”

### ***2.1 Douglass Cecil North: le istituzioni***

Il più grande merito del Neoinstituzionalismo è avere dimostrato, nella maniera più chiara possibile (basti pensare alle opere di North e Coase, autori nobel per l'economia) l'importanza delle istituzioni nello sviluppo economico delle Nazioni.

Sintesi di tale pensiero è l'affermazione con cui Douglass Cecil North apre la sua opera più importante, *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia: Institutions matter*, le istituzioni contano.

North riprende il lavoro di Coase, che, lo ricordiamo, introducendo una nuova fondamentale variabile nell'equazione degli scambi, aveva rivoluzionato la teoria dell'economia classica: i costi di transazione, in quanto nessuna operazione economica avviene a costo zero, ciascuna comporta il sostenimento di un costo, legato all'incertezza<sup>79</sup>:

---

<sup>79</sup> [www.fondazione-einaudi.it/Download/lezioneCariot.doc](http://www.fondazione-einaudi.it/Download/lezioneCariot.doc)

Institutions and the technology employed determine the transaction and transformation costs that add up to the costs of production. It was Ronald Coase (1960) who made the crucial connection between institutions, transaction costs, and neoclassical theory. The neoclassical result of efficient markets only obtains when it is costless to transact. Only under the conditions of costless bargaining will the actors reach the solution that maximizes aggregate income regardless of the institutional arrangements. When it is costly to transact, then institutions matter. And it is costly to transact.<sup>80</sup>

In *The new institutional economics and development* North conclude questo pensiero aggiungendo “*And because a large part of our national income is devoted to transacting, institutions and specifically property rights are crucial determinants of the efficiency markets*”.<sup>81</sup>

In *Economic performance through time*, è lo stesso North a indicarci quali le ipotesi della teoria neoclassica vengono riprese dal Neoistituzionalismo e quali, invece, sono inevitabilmente respinte: tra le prime l’assunzione della scarsità delle risorse e la necessaria competizione che ne consegue, tra le seconde la razionalità dell’*homo economicus* (*instrumental rationality*).

Infine, all’analisi neoclassica, il Neoistituzionalismo aggiunge un elemento molto importante, il tempo, proprio perché tale fattore è legato al cambiamento istituzionale, ovvero il processo di apprendimento che permette agli individui di

---

<sup>80</sup> D. C. North: *Economic Performance Through Time*, in *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 3. (Jun., 1994), p. 360

<sup>81</sup> D. C. North: *The new institutional economics and development*

modificare l'assetto istituzionale per poter meglio rispondere alle nuove sfide:

The analytical framework is a modification of neoclassical theory. What it retains is the fundamental assumption of scarcity and hence competition and the analytical tools of microeconomic theory. What it modifies is the rationality assumption. What it adds is the dimension of time. (...) Time as it relates to economic and societal change is the dimension in which the learning process of human beings shapes the way institutions evolve.<sup>82</sup>

Aggiungere il tempo quale elemento fondamentale dell'analisi economica è una inevitabile risposta ai limiti intrinseci della teoria neoclassica, come è inevitabile preferire un approccio storico ad uno basato sull'economia classica: sia rimanendo all'interno del paradigma neoclassico (come fa il Neoistituzionalismo) sia che se ne esca (strada percorsa dagli istituzionalisti) è sempre più evidente che l'allocatione ottimale delle risorse è un processo storico che dipende dall'eredità che abbiamo ricevuto dal passato.

Riconoscere l'importanza del passato, vuol dire respingere l'idea che in ogni circostanza storica sia rintracciabile un ottimo assoluto definito come l'approssimazione più vicina al risultato di concorrenza perfetta.<sup>83</sup>

Come avevamo già visto in Coase, il Neoistituzionalismo si differenzia dall'istituzionalismo perché non rifiuta completamente la teoria neoclassica, respinge solo quelle

---

<sup>82</sup> D. C. North: *Economic performance through time*, in *The American economic review*, Vol. 84, No. 3 (jun. 1994), p.g. 359-360

<sup>83</sup> J. E. Stiglitz: *op. cit.* p. 156

ipotesi della stessa che, alla luce delle ricerche svolte, risultano essere elementi che possono caratterizzare solo un mondo di utopia.

In un mondo caratterizzato da razionalità strumentale le istituzioni non sono necessarie, così come non rivelano le ideologie: ne consegue che l'economia sarà contraddistinta da mercati efficienti.

Ma qualificare come strumentale la razionalità umana vuole dire ammettere che gli individui conoscano realmente il loro interesse, ed agiscano di conseguenza; se accettiamo queste premesse semplicemente non riusciamo a dare una spiegazione alle diverse performance economiche che si sono registrate tra le Nazioni.

Nella realtà, gli individui (così come le imprese e gli altri operatori economici e politici) dispongono di informazioni e processi mentali limitati, che costituiscono dei vincoli alle capacità di interazione alla base degli scambi: le ideologie allora, e non più l'efficienza, assumono un ruolo importante nelle scelte degli individui, decisioni che vengono prese sulla base delle ridotte capacità di calcolo mentali.

Date queste premesse è evidente che, nel mondo dove tali scelte saranno prese, i costi di transazione necessariamente assumeranno valori positivi.

Richiamando brevemente gli insegnamenti di Herbert Simon, sappiamo che gli individui, diversamente da quanto postulato dalla teoria neoclassica, hanno delle capacità mentali limitate, ne consegue che le loro scelte saranno prese sulla base dei modelli mentali che si costruiscono nella loro mente proprio per semplificare le situazioni che si trovano ad affrontare.

Sono allora importanti tanto le idee quanto le modalità con cui le stesse vengono comunicate.

In condizioni di incertezza l'interpretazione dell'ambiente elaborata dai vari individui è frutto del bagaglio culturale degli stessi, ovvero delle capacità di apprendimento che gli stessi hanno sviluppato vivendo in un determinato contesto culturale ed ambientale (è naturale supporre, come d'altro canto ci testimonia la realtà, che il bagaglio culturale necessariamente influenza le nostre scelte, così come è evidente che lo stesso bagaglio culturale è frutto dell'ambiente in cui viviamo).

È evidente allora che individui con un comune background avranno modelli mentali ed ideali ragionevolmente simili.

Dal momento che le istituzioni sono le regole del gioco (siano esse formali che informali) che regolano i rapporti interpersonali, possiamo immaginare i modelli mentali come le interpretazioni che il nostro sistema cognitivo elabora per interpretare l'ambiente esterno: in questo modo è chiaro che le istituzioni non siano altro che i meccanismi creati dagli individui per strutturare ed ordinare l'ambiente esterno:

The mental models that the mind creates and the institutions that individual create are both an essential part of the way human beings structure their environment in their interactions with it.<sup>84</sup>

Modelli mentali, istituzioni ed ideologie sono tutti alla base del processo con cui gli esseri umani interpretano e ordinano l'ambiente che li circonda.

---

<sup>84</sup> A. T. Denzau D. C. North: *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, p. 2

Soltanto riconoscendo una razionalità mentale limitata agli individui siamo in grado di dare una spiegazione alle diverse performance economiche dei vari Stati, perché la matrice istituzionale, che appunto determina lo sviluppo di uno Stato, è frutto dei modelli mentali e delle ideologie degli individui che vivono in una determinata società.

Queste limitate capacità mentali, unitamente ad informazioni incomplete, sono alla base dei costi di transazione, in particolare tali costi assumono valori positivi proprio perché l'informazione è costosa e distribuita asimmetricamente tra le parti coinvolte nello scambio.

Sul tema della razionalità limitata degli individui possiamo richiamare anche Oliver E. Williamson.

Secondo il premio Nobel, infatti, l'economia dei costi di transazione (qualificando come tale l'analisi economica iniziata da Ronald H. Coase) descrive la natura umana *così come la conosciamo*, quindi rifacendosi alla razionalità limitata e all'opportunismo.

La razionalità limitata, come detto, riconosce dei limiti alla facoltà conoscitiva; l'opportunismo implica il perseguimento di finalità egoistiche.

Possiamo individuare tre livelli di razionalità, livelli che si differenziano per il grado di forza della razionalità: massimizzazione (forma forte), razionalità limitata (forma semiforte) e, infine, razionalità organica (forma debole).

Secondo la teoria neoclassica le istituzioni non hanno ruolo, dal momento che le imprese sono funzioni della produzione e i consumatori funzioni di utilità: in questo modo l'allocazione delle attività è assicurata dall'ottimizzazione, in quanto

entrambi i soggetti dello scambio massimizzano (i consumatori la loro utilità, le imprese i profitti).

Secondo l'economia dei costi di transazione la razionalità, nella sfera della conoscenza, è limitata: vale a dire, *“gli agenti economici sono razionali nelle intenzioni, ma di fatto limitatamente tali”*.<sup>85</sup>

Infine, la razionalità organica è la quella alla quale sono associati i moderni approcci evolucionistici e gli economisti della scuola austriaca.

È evidente che è proprio la razionalità limitata a caratterizzare gli individui: anche la mente risulta essere una risorsa scarsa.

Secondo Williamson, quindi, dobbiamo distinguere tra l'onnisciente homo economicus della teoria di scelta razionale e l'homo psychologicus della psicologia cognitiva, homo, questi, razionalmente limitato.<sup>86</sup>

Ricorrere alla razionalità limitata non vuol dire ammettere la mancanza di razionalità o addirittura l'irrazionalità, ma fare riferimento a individui le cui risposte ai problemi complessi che si trovano ad affrontare sono frutto di competenze limitate.

Le istituzioni, nate per ridurre l'incertezza negli scambi, determinano i costi di transazione e di produzione, unitamente alla tecnologia.

È allora evidente, tanto in North quanto in Williamson, il rifiuto di un sistema economico fondato sul laissez-faire, perché ogni mercato, ogni economia, per poter ben operare deve prevedere delle istituzioni che ne traccino il cammino:

---

<sup>85</sup> O. E. Williamson: *L'economia dei costi di transazione e l'uomo contrattuale*, in *Una introduzione alla storia d'impresa*, Egea, 1999, p. 102

<sup>86</sup> O. E. Williamson: *Istituzioni e organizzazione economica: imprese, stato, cittadini*, in *Impresa e Stato*, a cura di Piero Bassetti, Il Mulino, 1994, p. 44



Any market that is going to work well is structure; it is structured by deliberate efforts to make the players compete by price and quality rather than compete by killing each other or other means.<sup>87</sup>

Le istituzioni sono importanti perché lo sviluppo di organismi che creano un ambiente favorevole a soluzioni cooperative in un complesso contesto di scambi è alla base della crescita economica: al centro di tutto vi è la cooperazione, intesa come concorso di azioni che consente ai sistemi economici di impadronirsi dei vantaggi degli scambi, insegnamento cruciale di Adam Smith.<sup>88</sup>

Nella *Ricchezza delle Nazioni* il fondatore dell'economia politica ci spiega come "con la divisione del lavoro e la specializzazione si ottenga in effetti prosperità e dice che questa produttività è la ragione per la quale l'occidente ha iniziato una grande rivoluzione".<sup>89</sup>

Smith, analizzando la crescita economica, accanto al ruolo che avrebbe dovuto svolgere il capitale, le opportunità delle economie di scala, della specializzazione, del commercio internazionale, aveva infatti sottolineato l'importanza dell'economia politica nel favorire la crescita economica.<sup>90</sup>

Le istituzioni sono i vincoli definiti da una società per disciplinare i loro rapporti, individuando e limitando l'insieme

---

<sup>87</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 23

<sup>88</sup> D. C. North: *op. cit.* p. 17

<sup>89</sup> G. Di Taranto: *op. cit.* p. 124

<sup>90</sup> A. Maddison: *Le forze dello sviluppo capitalistico: un confronto di lungo periodo*, Giuffrè, 1995, p.i. 17

delle scelte individuali; il cambiamento di tali vincoli influenza lo sviluppo di una società.

La differenza di risultati economici che si registra nelle diverse società dipende proprio da tali vincoli e dalla loro evoluzione:

Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights). Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange. Together with the standard constraints of economics they define the choice set and therefore determine transaction and production costs and hence the profitability and feasibility of engaging in economic activity. They evolve incrementally, connecting the past with the present and the future; history in consequence is largely a story of institutional evolution in which the historical performance of economies can only be understood as a part of a sequential story.<sup>91</sup>

Compito delle istituzioni è determinare una struttura stabile di relazioni sociali che possa ridurre l'incertezza; le istituzioni si distinguono in formali, quando sono progettate consapevolmente (ad esempio la Nostra Carta Costituzionale), o informali, quali le convenzioni e i codici morali:

The institutional constraints accumulate through time, and the culture of a society is a cumulative structure of rules, norms and

---

<sup>91</sup> D. C. North: *Institutions*, in *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1. (Winter, 1991), p. 97

beliefs that we inherit from the past, that shape our present, and that influence our future.<sup>92</sup>

L'esistenza di istituzioni informali influenza direttamente l'evoluzione dell'assetto istituzionale di una società, evoluzione che seguirà una logica incrementale (*"Change is typically incremental, reflecting ongoing ubiquitous evolving perceptions of the entrepreneurs of organizations in the context of an institutional matrix that is characterized by network externalities, complementarities and economies of scope among the existing organizations"*<sup>93</sup>) piuttosto che a salti discontinui, proprio perché convenzioni e vincoli consuetudinari sono molto radicati negli individui e, a differenza delle leggi, sono poco penetrabili a cambiamenti di orientamento politico:

The dominant beliefs, that is, those of political and economic entrepreneurs in a position to make policies, result over time in the accretion of an elaborate structure of institutions, both formal rules and informal norms, that together determine economic and political performance. (...) The path dependence that result typically makes change incremental, although the occasional radical and abrupt institutional change suggests that something akin to punctuated equilibrium change in evolutionary biology can occur in economic change as well.<sup>94</sup>

Studiare l'evoluzione delle istituzioni è fondamentale nell'attuale contesto storico: nonostante la dottrina neoclassica del commercio internazionale predicasse un processo di

---

<sup>92</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 11

<sup>93</sup> D. C. North: *The new institutionalism economics and development*, p. 7

<sup>94</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 11

convergenza che si sarebbe dovuto verificare tra economie che scambiano merci, servizi e capitali tra loro, il percorso che le economie stanno seguendo è di una sempre più netta divergenza tra i Paesi sviluppati e quelli del Terzo Mondo.

Studiare tale evoluzione è importante soprattutto perché per le istituzioni sembra non aver funzionato il meccanismo della concorrenza: istituzioni maggiormente efficienti avrebbero dovuto sostituire quelle inefficienti; ciò non è avvenuto, soprattutto nel Terzo Mondo.

Quanto accaduto è frutto del meccanismo di azione – retroazione che sussiste tra organizzazioni e istituzioni, meccanismo che determina l'evoluzione istituzionale di una società:

It is the interaction between institutions and organizations that shapes the institutional evolution of an economic.<sup>95</sup>

Le organizzazioni, create per sfruttare le opportunità che le istituzioni definiscono in una società, finiscono, con il loro agire e il loro sviluppo, per alterare le seconde.

È bene fare una distinzione tra organizzazioni e istituzioni: sono organizzazioni gli apparati politici, sociali, economici, organismi che nascono intenzionalmente, sulla base dei vincoli istituzionali, e sono costituite da gruppi di persone protese al raggiungimento di uno scopo comune:

Institutions are the rules of the game – both formal rules, informal norms and their enforcement characteristics. Together

---

<sup>95</sup> D. C. North: *Economic performance through time, in The American economic review*, Vol. 84, No. 3 (jun. 1994), p. 360

they define the way the game is played. Organizations are the players. They are made up of groups of individuals held together by some common objective.<sup>96</sup>

A questo punto è fondamentale nei soggetti che guidano e lavorano nelle organizzazioni, la capacità di percezione per poter cogliere le istanze rivenienti dalla società, al fine di apportare piccole modifiche al contesto istituzionale (ricordiamo che lo sviluppo segue una logica incrementale, non per salti) proprio perché si rendono conto di poter far meglio:

Modifications occur because individuals perceive that they could do better by restructuring exchanges (political or economic).<sup>97</sup>

A loro volta tali percezioni dipendono dalle informazioni che gli individui ricevono e da come queste vengono utilizzate: dovendo agire sulla base di informazioni incomplete spesso si mettono in atto politiche inefficienti.<sup>98</sup>

Le “retroazione del processo informativo” non è sufficiente per guidare verso l’efficienza tali politiche.

Infatti gli individui si trovano a dover fronteggiare sempre nuove sfide disponendo di un set informativo incompleto sulla base del quale, a causa dei prima richiamati limiti del calcolo mentale, finiscono con derivare modelli di scelta spesso erronei ed il feedback informativo risulta essere spesso insufficiente a correggere tali modelli di scelta soggettivi.<sup>99</sup>

---

<sup>96</sup> D. C. North: *Institutions and the performance of economies over time*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 22

<sup>97</sup> D. C. North: *Economic performance through time*, in *The American economic review*, Vol. 84, No. 3 (Jun. 1994), p.g. 361-362

<sup>98</sup> D. C. North: *op. cit.* 1 p. 29

<sup>99</sup> D. C. North: *The new institutional economics and development*, p. 3

A questo proposito North richiama lo sviluppo americano del XIX secolo, caratterizzato da una struttura istituzionale (ad esempio la Costituzione) che favorì l'affermazione di organizzazioni efficienti; queste ultime, evolvendo, non solo hanno conseguito miglioramenti in termini di efficienza, ma hanno positivamente modificato il contesto istituzionale.

Rimuovendo gli incentivi offerti dalle istituzioni americane del XIX secolo, si finisce per descrivere le attuali economie del terzo mondo.

Possiamo allora affermare che le organizzazioni riflettono le opportunità create dalla matrice istituzionale all'interno di una data società:

The organizations that come into existence will reflect the opportunities provided by the institutional framework matrix. That is, if the institutional framework rewards piracy then piratical organizations will come into existence; and if the institutional framework rewards productive activities the organizations –firms- will come into existence to engage in productive activities.<sup>100</sup>

La persistente sopravvivenza di istituzioni inefficienti rende necessaria la ricerca di spiegazioni a tali risultati al di fuori della teoria neoclassica: come ci avevano fatto notare Roscher e Schmoller, la teoria classica non riesce a dare risultati soddisfacenti al di fuori delle condizioni che caratterizzavano l'Inghilterra durante la rivoluzione industriale.

La teoria neoclassica ignora completamente forme di scambio quali il *suq*, tipico del medio oriente o dell'Africa del nord, di

---

<sup>100</sup> D. C. North: *Economic performance through time*, in *The American economic review*, Vol. 84, No. 3 (Jun. 1994), p. 361

conseguenza non può cogliere le caratteristiche tipiche dello stesso, né può motivare la millenaria sopravvivenza di una istituzione tanto inefficiente, quando la stessa teoria poggia sull'assenza di costi di transazione e da per scontati diritti di proprietà acquisiti e la possibilità di reperire informazioni a costo zero.

North, in *Government and the Cost of Exchange in History* del 1984 critica apertamente il modello Walrasiano perché non prevedeva un Governo o comunque altre forme di istituzioni, e soprattutto perché il mercato descritto da Walras non prevedeva costi di transazione:

In the Walrasian general equilibrium system, there are no costs to exchange and no government or any other institution except for a perfect (and costless) market. The difference between that Walrasian system and the subject matter about which we economic historians theorize concerns transaction costs. Transaction costs are the basic determinants of institutions and provide the framework within which economic activity occurs.<sup>101</sup>

E anche quando la teoria neoclassica accetta la possibilità che ci siano significativi costi di transazione, si limita a supporre che nasceranno delle istituzioni efficienti al fine di ridurre gli stessi.

In realtà, in molti casi, le istituzioni non sono create per essere efficienti, ma per servire gli interessi di chi pone le nuove regole:

---

<sup>101</sup> D. C. North: *Government and the Cost of Exchange in History*, in *The Journal of Economic History*, Vol. 44, No. 2, *The Tasks of Economic History*. (Jun., 1984), p. 255

Institutions are not necessarily or even usually created to be socially efficient; rather they, or at least the formal rules, are created to serve the interests of those with the bargaining power to create new rules.<sup>102</sup>

In *Should transaction costs be subtracted from Gross National Product?* North e Wallis cercano di quantificare tali costi di transazione: nel 1970 nell'economia statunitense il 46,66 % del reddito veniva speso non come ragione di scambio, ma per rendere possibili e più sicure le transazioni, mentre nel 1870, dunque soltanto un secolo prima, tali attività rappresentavano appena il 24,19 % del reddito nazionale:

**Figura 1: Componenti dei costi di transazione in percentuale del PNL, 1870-1970, in D. C. North J. J. Wallis: *Should transaction costs be subtracted from Gross National Product?***

	Non-transaction Industries (1)	Transaction Industries			Total (5)
		Trade (2)	FIRE (3)	Government (4)	
1870	2.16%	16.14%	4.19%	1.70%	24.19%
1880	2.50	18.02	4.75	1.70	26.97
1890	4.18	18.07	6.87	1.70	30.82
1900	3.32	19.15	7.96	1.71	32.14
1910	4.32	19.07	8.12	1.93	33.44
1920	7.25	19.57	8.28	2.07	37.17
1930	6.84	18.74	12.61	2.62	40.81
1940	6.67	20.54	9.88	4.83	41.92
1950	7.98	21.87	10.45	4.33	44.63
1960	9.52	21.18	10.61	4.05	45.36
1970	10.40	18.25	12.15	5.86	46.66
	Percentage of Total Transaction Sector				
1870	8.93%	66.72%	17.32%	7.03%	100.00%
1880	9.27	66.81	17.61	6.30	100.00
1890	13.56	58.63	22.29	5.52	100.00
1900	10.33	59.58	24.77	5.32	100.00
1910	12.92	57.03	24.28	5.77	100.00
1920	19.50	52.65	22.28	5.57	100.00
1930	16.76	45.92	30.90	6.42	100.00
1940	15.91	49.00	23.57	11.52	100.00
1950	17.88	49.00	23.41	9.70	100.00
1960	20.99	46.69	23.39	8.93	100.00
1970	22.29	39.11	26.04	12.56	100.00

<sup>102</sup> D. C. North: *The new institutional economics and development*, p. 3-4



In appendice abbiamo ripetuto l'analisi di North e Wallis, sempre con riferimento ai dati dell'economia statunitense, svolgendo un'analisi relativa agli anni 1997 e 2002 per vedere se il trend crescente che hanno riscontrato gli autori per quanto riguarda l'andamento dei costi di transazione, sia rimasto tale anche negli anni più recente.<sup>103</sup>

Nella tabella in alto viene misurato, in termini di percentuale di GNP (Gross National Product) il settore delle transazioni, il cui ammontare è dato dalle risorse utilizzate nel settore delle “*transaction industries*”, vale a dire vendita al dettaglio e all'ingrosso e il settore “*FIRE*”, *finance, insurance and real estate*, aggiungendo al valore così ottenuto gli stipendi pagati a soggetti operanti nel settore delle “*non-transaction industries*” e che svolgono attività connesse alle transazioni (quindi soggetti quali managers, supervisori, impiegati del settore marketing).

Analizzando la tabella in alto, possiamo vedere come, nel periodo in esame (1870-1970), il settore trade è aumentato in misura abbastanza contenuta, passando dal 16,14% al 18,25% del GNP; è aumentata l'importanza del settore pubblico, come risultato della crescita dei servizi governativi che riguardano le transazioni, ma soprattutto sono aumentati in misura esponenziale il settore non-transaction industries e, ancora più marcatamente, il settore FIRE.

Concentriamoci ora sulla tabella in basso, che indica la ripartizione delle voci prima descritte sul totale del settore delle transazioni.

---

<sup>103</sup> Cfr: *I costi di transazione: 1997-2002*, appendice 2 del presente elaborato

Il settore trade si è notevolmente ridimensionato, passando dal 66,72% al 39,11% nel periodo in esame; sono invece aumentati in misura considerevole il settore government e non-transaction industries.

Ma ciò che più rileva è l'aumento del settore FIRE che arriva a misurare, nel 1970, il 26,04% del totale del settore delle transazioni, a fronte del 17,32% misurato nel 1870.

Dal momento che viviamo in un'economia dove il settore terziario ha ormai definitivamente scalzato quello secondario dal ruolo di guida dell'economia, possiamo affermare che la crescita delle risorse utilizzate per favorire e rendere più sicure le transazioni economiche è stata guidata dal settore FIRE.

Con l'ausilio di un'ulteriore tabella, sempre riportata in *Should Transaction Costs be Subtracted from Gross National Product?*, cerchiamo di mettere ancora più in evidenza la centralità del settore delle transazioni nelle economie moderne.

**Figura 2: Stime del PNL e tassi di crescita annuali con adeguamenti, 1870-1970 (PNL in miliardi di dollari, 1958=100), in D. C. North J. J. Wallis: *Should transaction costs be subtracted from Gross National Product?***

	Total GNP (1)	Excluding Transaction Sector (2)	Excluding Final Goods Transaction Sector (3)	Excluding Final Goods in FIRE (4)
1870	\$23.1	\$17.3	\$20.3	\$22.7
1970	\$722.5	\$397.4	\$592.5	\$687.1
Annual growth rate	3.50%	3.18%	3.43%	3.47%

La colonna 1 di tale tabella riporta il valore del GNP nel 1870 e nel 1970, espresso in prezzi del 1958, e il tasso annuo di crescita del GNP che si è registrato tra queste due date.

La colonna 2 mostra come, semplicemente sottraendo dal GNP l'intero settore delle transazioni (vale a dire ridurre il valore espresso in dollari del GNP del valore riportato nella colonna 5 della Figura 1, ovvero la percentuale di settore delle transazioni sul totale del GNP), otteniamo una notevole riduzione nel valore del GNP, tanto nel 1870 che nel 1970 (naturalmente, dato l'aumento delle risorse destinate a rendere più sicure le transazioni che si è registrato tra il 1870 e il 1970, la riduzione risulta più marcata nel 1970 piuttosto che nel 1870).

Tale peggioramento riguarda anche il tasso annuo di crescita del GNP, che si riduce dal 3,50% al 3,18%.

Dall'analisi delle due tabelle gli autori concludono, riferendosi in particolare alla porzione di settore di transazione rivolto alle imprese, che “(...) *the portion of the transaction sector devoted to facilitating exchanges between and within firms has grown significantly over the last century, and grown more rapidly than the resource devoted to facilitating exchange between firms and final consumers*”.<sup>104</sup>

Quindi i costi di transazione aumentano con il progredire del libero mercato (in netto contrasto con l'ipotesi neoclassica di costi di transazione nulli).<sup>105</sup>

Ci sono tre ragioni che spiegano l'aumentare dei costi di transazione: in primo luogo la crescita della specializzazione e della divisione del lavoro implicano la necessità di avere un numero sempre maggiore di scambi, ognuno dei quali implica nuovi costi di specificazione ed enforcement; secondo, i costi

---

<sup>104</sup> D. C. North J. J. Wallis: *Should transaction costs be subtracted from Gross National Product?*, in *The Journal of Economic History*, Vol. 48, No. 3 (Sep. 1988), p. 654

<sup>105</sup> [www.fondazione-einaudi.it/Download/lezioneCariot.doc](http://www.fondazione-einaudi.it/Download/lezioneCariot.doc)

per scambi tendono ad aumentare mano a mano che lo scambio impersonale sostituisce quello personale; infine l'aumento del controllo governativo sui diritti di proprietà permette a gruppi di potere che acquisiscono influenza sugli organi Statali di far aumentare i costi di transazione sostenuti dalle controparti e ridistribuire le nuove entrate che ne conseguono a se stessi.<sup>106</sup>

Possiamo ricapitolare dicendo semplicemente che i costi di transazione aumentano perché la specializzazione nel commercio, nella finanza, nell'attività bancaria ed assicurativa, oltre che la semplice coordinazione dell'attività produttiva, richiedono una quota sempre maggiore di forza lavoro.<sup>107</sup>

La previsione, sempre neoclassica, di una convergenza, è altrettanto infondata: i modelli sono elaborati dalle persone in base ad informazioni incomplete, e l'unico risultato possibile sono modelli soggettivi che divergono, proprio perché sul mercato non esiste una forza di concorrenza tale da eliminare chi non si adegua all'efficienza.

Gli individui trattano le informazioni in modo soggettivo e incompleto: le loro capacità di calcolo non sono illimitate, così come non lo sono le loro conoscenze.

In particolare, come abbiamo approfondito in precedenza, i modelli tendono a divergere causa la complessità dell'ambiente, l'incompletezza delle informazioni sull'ambiente e sulle scelte degli altri individui, e causa la limitatezza di calcolo degli individui: le istituzioni devono allora ridurre

---

<sup>106</sup> D. C. North: *Government and the Cost of Exchange in History*, in *The Journal of Economic History*, Vol. 44, No. 2, *The Tasks of Economic History*. (Jun., 1984), p. 263

<sup>107</sup> D. C. North: *Institutions*, in *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1. (Winter, 1991), p.101

l'incertezza presente nei rapporti umani, forzandoli in una struttura rigida che limiti il campo di scelta.

L'incertezza è sempre stata una componente non trascurabile nello studiare le cause del comportamento umano; fino alla rivoluzione industriale, l'uomo era impegnato a ridurre l'incertezza che circondava il suo ambiente (inteso in senso fisico): grazie alle scoperte della rivoluzione industriale l'uomo è riuscito ad assumere sempre più controllo sull'ambiente, e la seguente trasformazione in una società sempre più basata su scambi impersonali ha fatto sì che l'incertezza derivasse dalle interazioni umane:

Throughout most of history, the central uncertainty has been the physical environment; but as humans have increasingly gained greater control over the physical environment, with the development of science and technology, the uncertainties resulting from human interaction, the human environment, have taken overwhelming priority. Indeed it is our success in conquering the physical environment that has created a human environment of immense complexity, and thereby increased human uncertainty.<sup>108</sup>

Secondo il Maddison il cambiamento principale, durante la rivoluzione industriale, fu proprio la capacità riconosciuta all'uomo di trasformare le forze della natura tramite la ricerca e la sperimentazione razionale (capacità che l'uomo acquisì grazie al Rinascimento e all'Illuminismo).<sup>109</sup>

---

<sup>108</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 10

<sup>109</sup> A. Maddison: *op. cit.* p. 61

Il costo dell'informazione, il fattore essenziale dei costi di transazione (che, ricordiamo, sono i costi di misurazione e enforcement dei contratti), è la fonte delle istituzioni.

Una prima variabile che determina i costi negoziali discende dalla necessità di misurare il valore delle varie caratteristiche possedute da un bene, e dal momento che risulta costoso misurare esattamente tali attributi, le parti aumenteranno l'investimento in informazioni se questo accrescerà le opportunità di guadagno.

È fondamentale, in questa fase, la specificazione, e il rispetto, dei diritti di proprietà in quanto le parti devono esser messe nella condizione di conoscere esattamente le caratteristiche dei beni oggetto di scambio: in un'economia con costi di transazione nulli la misurazione non risulta necessaria, in quanto si opera in un mondo con informazione perfetta quindi le parti sanno quali sono esattamente le caratteristiche dei beni scambiati.

Così come non risulta necessario l'enforcement perché le parti sanno, sin dall'inizio, quale sarà il risultato delle dispute.

La seconda variabile che influenza i costi di transazione è la natura del processo di scambio, ovvero se si tratta di uno scambio personale o impersonale: nella prima tipologia di scambio le ridotte dimensioni dell'economia permettono di conoscere personalmente la controparte, di modo che rapporti di amicizia, parentela o forte condivisione degli stessi ideali riducano notevolmente i costi da sostenere per la specificazione e l'enforcement dei contratti; nello scambio impersonale non ci sono questi rapporti di amicizia o parentela tra le parti che possano impedire ai contraenti comportamenti

opportunistic (e, comunque, i soggetti dello scambio non condividono le stesse ideologie).

Una terza variabile è rappresentata dai costi di enforcement dei contratti, a cominciare dal problema dell'agenzia, presente in ogni struttura gerarchizzata.

Il costo di controllo e sorveglianza è crescente, ne consegue che gli agenti si asterranno da un controllo perfetto, impegnando risorse in tale funzione fino a quando i costi marginali eguaglieranno i benefici marginali: nel classico esempio del lavoratore, non vale lo schema neoclassico in cui l'assenza di frizioni permette ai lavoratori di ricevere come stipendio il loro prodotto marginale, ma questi riceveranno una somma pari al prodotto marginale diminuito delle spese di controllo e sorveglianza.

In un mondo perfetto esisterebbe una terza parte che, in maniera assolutamente imparziale, esaminerebbe le dispute assegnando il risarcimento alla parte che ha subito un danno dal mancato rispetto degli accordi presi: nel mondo realistico assumono un ruolo fondamentale un corpo giuridico indipendente ed un potere coercitivo capace di garantire il rispetto dei contratti.<sup>110</sup>

Nel nostro mondo sappiamo che il rispetto del contratto non è affatto garantito: in assenza di vincoli istituzionali, interessi egoistici impediscono una evoluzione verso forme di scambio più complesse, caratterizzate da elevate specializzazione e divisione del lavoro, perché la buona fede della controparte non è certa, quindi i costi di transazione includeranno anche un

---

<sup>110</sup> D. C. North: *Government and the Cost of Exchange in History*, in *The Journal of Economic History*, Vol. 44, No. 2, *The Tasks of Economic History*. (Jun., 1984), p.g. 257-258

premio per il rischio, proporzionale alla probabilità di defezione della controparte e al costo che ne deriva.

Esiste allora un rischio di manipolazione, alterazione, mancato rispetto degli impegni contrattuali: tale opportunismo va limitato aumentando il rendimento degli accordi, prevedendo quindi le difficoltà future ed inserendole nel contratto, piuttosto che rescinderlo quando tali difficoltà si presentano.<sup>111</sup>

L'opportunismo a cui facciamo riferimento è quello menzionato da Williamson: il perseguire con astuzia finalità egoistiche.

In particolare, accanto a forme più appariscenti, quali mentire, rubare, imbrogliare, esistono forme più sottili di opportunismo, che a loro volta si differenziano in opportunismo ex ante ed ex post.

Richiamando la letteratura sull'assicurazione, per opportunismo ex ante ed ex post intendiamo, rispettivamente, la selezione sfavorevole ed il rischio morale (adverse selection e moral hazard, rispettivamente, nella terminologia anglosassone).

L'opportunismo attiene allora alla rivelazione incompleta o distorta di informazioni, ed ai tentativi premeditati di sviare, distorcere, offuscare o comunque confondere la realtà al fine di ingannare la controparte.

Di conseguenza, l'organizzazione dell'attività economica ne risulta notevolmente compromessa.

Un modo per arginare le problematiche che risultano dai comportamenti opportunistici è escogitare adeguate salvaguardie ex ante.

---

<sup>111</sup> O. E. Williamson: *Istituzioni e organizzazione economica: imprese, stato, cittadini*, in *Impresa e Stato*, a cura di Piero Bassetti, Il Mulino, 1994, p. 47



Richiamando Machiavelli, per Williamson il principe saggio è quello che si assume e che cerca di far assumere dagli altri impegni credibili piuttosto che ripagare i comportamenti opportunistici con la stessa moneta.<sup>112</sup>

Tornando alle istituzioni, queste, fornendo una struttura per lo scambio, determinano i costi di transazione e di trasformazione (alla determinazione di questi ultimi concorre, naturalmente, anche la tecnologia); le istituzioni, inoltre, varieranno con la complessità dello scambio:

Economic historians have focused on technological change as the source of growth but the development of institutional arrangements from the above mentioned sources are a major historical source of the improvement in the efficiency of product and factor markets. The development of more efficient economic organization is surely as important a part of the growth of the Western World as is the development of technology, and it is time it received equal attention.<sup>113</sup>

Su questo punto North è chiaro: l'evoluzione degli scambi non è certo di tipo darwiniana, non c'è nessuna automaticità, a differenza che nelle ipotesi neoclassiche non c'è niente che garantisca la fine di sistemi di scambio inefficienti quanto possono esserlo il suq o simili.

La storia economica è stata caratterizzata, per lungo tempo, da scambio personalizzato su piccola scala e per il commercio locale (*"the predominant form of organization throughout*

---

<sup>112</sup> O. E. Williamson: *L'economia dei costi di transazione e l'uomo contrattuale*, in *Una introduzione alla storia d'impresa*, Egea, 1999, p. 105

<sup>113</sup> D. C. North: *Institutional Change and Economic Growth*, in *The Journal of Economic History*, Vol. 31, No. 1, *The Tasks of Economic History*. (Mar., 1971), p. 119

*history*"<sup>114</sup>), uno scambio che si caratterizza per omogeneità culturale e per l'assenza di una terza parte che, come vedremo, garantisce il buon esito degli scambi:

By personal exchange, I refer to a world in which we deal with each other over and over again in small-scale economic, political and social activity, where everybody knows everybody, and where under those conditions, to use a simple illustration from game theory, it pays to co-operate. (...) In such a world transaction costs are low, but production costs are high, because it is a world of small-scale production, without economies of scale, and in which you typically cannot use the modern technologies I have described as part of the second economic revolution.<sup>115</sup>

L'assenza di un garante, che permette di avere costi di transazione molto bassi, è possibile soltanto per l'elevato grado di omogeneità culturale, a sua volta tipica di economie locali in cui lo scambio si basa su contrattazioni ripetute in un comune sistema di valori; al contrario, i costi di trasformazione sono molto elevati, conseguenza delle basse specializzazione e divisione del lavoro.

In questa situazione *"la mancata specializzazione è una forma di assicurazione contro gli alti costi e le incertezze della transazione"*.<sup>116</sup>

Una seconda forma di scambio è quella impersonale, risultato degli accresciuti obiettivi e dimensioni degli scambi, in cui però aumentano i costi di stipulazione dei contratti divenuti

---

<sup>114</sup> D. C. North: *Government and the Cost of Exchange in History*, in *The Journal of Economic History*, Vol. 44, No. 2, *The Tasks of Economic History*. (Jun., 1984), p. 258

<sup>115</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : *The Institute of economic affairs*, 1999, p. 21

<sup>116</sup> [www.fondazione-einaudi.it/Download/lezioneCariot.doc](http://www.fondazione-einaudi.it/Download/lezioneCariot.doc)

necessariamente più complessi; questa forma di scambio avviene in un contesto di rituali e precetti religiosi che vincolano i partecipanti:

It is a world in which our dependence rests upon people all over world, whom we do not know; there are no repeat dealings; and large numbers of players are involved.<sup>117</sup>

La specializzazione del lavoro inserisce gli operatori in un contesto cooperativo: in questa situazione la teoria dei giochi suggerisce che è possibile ottenere soluzioni cooperative spontanee se le parti sono completamente informate e se il gioco, di durata indefinita, riguarda sempre i medesimi giocatori (una situazione affatto paragonabile alla realtà che conosciamo di scambi impersonali, caratterizzati da informazione imperfetta e dove raramente si entra in contatto più di una volta con gli stessi operatori).

Questa forma di scambio è quella tipica di vendite su larga scala e commercio all'ingrosso (ad esempio il suq) in cui l'assenza di una terza parte costringe a spendere notevoli risorse per poter creare un rapporto con la propria clientela al fine di escludere, dalle proprie transazioni, i soggetti che risultano inadempienti.

Le caratteristiche del suq sono: una moltitudine di imprese di piccole dimensioni che impegnano il 40-50% della forza lavoro di una città; costi bassi in termini di affitto e di utilizzo dei macchinari; una notevole divisione del lavoro; un numero enorme di piccole transazioni (ognuna più o meno

---

<sup>117</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 21

indipendente dalle altre); contatti personali con le varie controparti dello scambio; beni e servizi disomogenei.

Non ci sono istituzioni che riuniscano e rendano disponibili al mercato le informazioni; sistema di pesi e misure assolutamente non standardizzato.

Lo scambio impersonale con assenza di una terza parte caratterizza anche le prime forme di commercio su lunga distanza e le fiere medioevali europee; infine, è la forma su cui si basano le economie schiaviste, o quelle comunque fondate sul lavoro servile (come ad esempio l'Impero Romano o il feudalesimo) in cui lo Stato ha fatto la sua prima comparsa al fine di garantire il rispetto degli impegni (pensiamo a quanto erano vitali gli schiavi nell'economia di Roma, ne conseguì un diretto impegno dello Stato a tutelare l'esistenza del sistema, Stato che non esitò a mobilitare legioni da ogni parte dell'Impero pur di reprimere la rivolta degli schiavi capeggiata da Spartaco).

La nascita dei traffici su lunga distanza fece sorgere due nuovi problemi: il primo, riconducibile ad un classico problema di agenzia (perché i mercanti non potevano conoscere personalmente tutti i soggetti con cui commerciavano, dunque potevano sorgere i problemi già esaminati di selezione avversa e rischio morale), il secondo consisteva nella necessità di garantire l'enforcement e la specificazione di contratti conclusi in diverse parti del mondo, dove enforcement voleva dire anche difendere le carovane da pirati e briganti.<sup>118</sup>

---

<sup>118</sup> D. C. North: *Institutions, in The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1. (Winter, 1991), p. 101*

La necessità di far fronte a tali sfide portò all'affermazione di unità di misura standardizzate (vale a dire quanto non è avvenuto, ancora oggi, nel suq) e di valute che erano accettate come mezzo di pagamento in diverse Nazioni; inoltre, man mano che i commerci su lunga distanza ricominciavano in tutta Europa, durante l'Età Moderna lo Stato fece il suo ingresso come tutore degli scambi, anche se spesso la sua figura finì con l'essere fonte di insicurezza per l'ambiguità dei suoi obiettivi e per l'alto costo della tutela.

Questa forma di scambio permise maggiori specializzazione e divisione del lavoro, seppur limitate rispetto al grado raggiunto nelle economie Occidentali.

La terza forma di scambio che l'umanità ha sperimentato è quella dello scambio impersonale con l'aggiunta di una parte, terza rispetto i contraenti, che garantisce l'enforcement dei contratti e la cui nascita discende dalla necessità, nelle economie contemporanee, di trattare scambi sempre più complessi e sempre più fondamentali per lo sviluppo:

Nevertheless, a society that would realize the productive benefits of great specialization can only do so with an elaborate structure of law and its enforcement. There are no cases of complex urban societies that do not have an elaborate structure of government. (...) A coercive third party is essential. One cannot have the productivity of an industrial society with political anarchy.<sup>119</sup>

L'affermazione di tale forma di scambio, possibile grazie alla notevole espansione dei mercati, ha comportato una vera e

---

<sup>119</sup> D. C. North: *Government and the Cost of Exchange in History*, in *The Journal of Economic History*, Vol. 44, No. 2, *The Tasks of Economic History*. (Jun., 1984), p. 259

propria rivoluzione nelle società, al pari di quanto avvenne con l'urbanizzazione: nelle economie dove lo scambio impersonale, garantito da un soggetto terzo, quali appunto le economie occidentali, domina la scena, soltanto una piccola percentuale della forza lavoro è impiegata in agricoltura, mentre una quota sempre maggiore di persone trova impiego nel settore delle transazioni ed i mercati sono ormai divenuti globali.

In queste economie un garante dell'enforcement dei contratti è indispensabile perché, con l'aumentare della complessità degli scambi, aumentano i rendimenti dell'imbroglione e, in generale, del disimpegno dai contratti: è impossibile rinunciare alla coercizione perché la produttività delle economie moderne è irraggiungibile in condizioni di anarchia<sup>120</sup>:

Institutional arrangements of this type necessarily involve coercion and since government is the only legal source of coercion, more often than not, they are a product of legislation or government fiat.<sup>121</sup>

Non è immaginabile nessun sistema economico industrializzato, se lo Stato non assume un ruolo di coordinamento e di regolamentazione, ruolo che naturalmente dovrà evolvere con il mutare delle condizioni generali.

Il sistema di coercizione deve tradurre in leggi e regolamenti i vincoli informali e i codici morali che si sono affermati nelle relazioni di scambio.

Ricordiamo che vale la distinzione tra istituzioni formali e informali, ed anche se siamo abituati a pensare che l'economia

---

<sup>120</sup> D. C. North: *op. cit.* p. 62-63

<sup>121</sup> D. C. North: *Institutional Change and Economic Growth, in The Journal of Economic History, Vol. 31, No. 1, The Tasks of Economic History. (Mar., 1971), p. 120*

e la vita in generale siano regolate da una fitta intelaiatura di regole formali (almeno in occidente), persino nelle economie più sviluppate le norme sono soltanto una piccola parte dei vincoli alle nostre azioni: il sistema regolatore è, infatti, costituito, in massima parte, da un insieme di codici morali, convenzioni, comportamenti radicati nella vita quotidiana di ogni società (basti pensare alla stretta di mano con cui si conclude un affare):

(...) our formal institutions, such as property rights, some forms of economic organization, and political institutions, are significantly affected by the network of informal institutions (social conventions and norms) in which the formal institutions are created.<sup>122</sup>

Nonostante le guerre e le rivoluzioni, tali norme informali sopravvivono alle rotture istituzionali, ai cambiamenti di regime e di Costituzione.

Tali vincoli informali derivano dalla cultura di ogni società: nelle società tribali, in quelle primitive e, in generale, nelle società prive di istituzioni e di regole formali, tale vuoto istituzionale viene riempito da una fitta rete di relazioni sociali informali che danno vita ad una struttura dotata di sostanziale stabilità, dove legami di parentela e di conoscenza reciproca fanno da garante degli scambi.

La comparsa di vincoli informali permise lo sviluppo di forme di scambio più complesse come si registrò nell'alto medioevo europeo.

---

<sup>122</sup> J. Knight J. Ensminger: *Conflict over Chancing Social Norms: Bargaining, Ideology, and Enforcement*, in *The New Institutionalism in Sociology*, edited by M. C. Brinton and V. Nee, p. 123

Va ricordato che i vincoli informali sono molto diffusi anche nelle società più sviluppate, come quella occidentale, nella forma di estensioni, elaborazione e modificazione delle regole, norme di comportamento sanzionate dalla società, condotte individuali riconosciute internamente.<sup>123</sup>

Inoltre i vincoli informali non sono facilmente modificabili da un nuovo ordinamento legislativo, ne consegue una situazione di tensione tra le nuove regole formali e i persistenti vincoli informali, con effetti sul processo di sviluppo economico.

I vincoli informali sono fondamentali nelle economie, anche quelle più sviluppate: seppure non comparissero nei contratti, nel corso del XVII secolo il caso dello straordinario sviluppo olandese fu reso possibile anche dal notevole calo dei tassi di interesse, conseguenza, a sua volta, della maggiore certezza dei diritti di proprietà (tutte le proprietà erano rigorosamente registrate e ipotecabili<sup>124</sup>) conseguente all'interagire di norme formali e codici morali.

Una definizione di diritti di proprietà la troviamo in *Property rights and the state*, di Lee J. Alston e Bernardo Mueller:

Property rights determine the incentives for resource use. Property rights consist of the set of formal and informal rights to use and transfer resources. Property rights range from open access to a fully specified set of private rights.<sup>125</sup>

Ma le istituzioni e i vincoli informali non devono solo ricondurre l'albero delle decisioni ad una struttura rigida che limiti le

---

<sup>123</sup> D. C. North: *op. cit.* p. 70

<sup>124</sup> A. Maddison: *op. cit.* p. 37

<sup>125</sup> L. J. Alston and B. Mueller: *Property rights and the state, in Handbook of New institutional economics, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 573*



possibilità di scelta: deve anche essere presente un sistema di coercizione che spinga le parti a rispettare il contratto.

La soluzione neoclassica, che prevede la possibilità di dar vita a istituzioni quando non ci si trovi in condizione di costi di transazione nulli, è inattuabile: la complessità dell'istituzione, e i costi di transazione che ne discendono, crescerà con l'aumentare della complessità degli scambi e i costi finiranno con l'essere proibitivi.

Unica soluzione sta nel riconoscere allo Stato tale ruolo di garante dello scambio, perché le istituzioni sono caratterizzate da forti economie di scala; ma non basta, in quanto niente garantisce che lo Stato si comporti come una terza parte effettivamente imparziale: il diverso grado di affidabilità di un contratto del Terzo Mondo rispetto all'affidabilità di un contratto siglato in Occidente dipende, infatti, non solo dall'ambiguità del diritto (quindi dei vincoli formali all'attività umana), ma ambiguo risulta anche il comportamento dei vari operatori, quali avvocati mediatori e arbitri.

Lo sviluppo britannico durante la rivoluzione industriale fu reso possibile da un sistema legale che tutelava i diritti di proprietà in maniera non discrezionale, grazie all'integrità dei giudici e allo spontaneo rispetto della legge (nella maggior parte dei casi).<sup>126</sup>

Non è sufficiente dettare delle leggi che favoriscano lo sviluppo economico, così come non può essere sufficiente un sistema che reprima la violazione di norme di legge: è fondamentale che quelle stesse leggi siano frutto di un processo di evoluzione spontanea che abbia attribuito a norme formali un

---

<sup>126</sup> A. Maddison: *op. cit.* p. 61

potere di sanzione volontaria (gli individui devono riconoscere l'importanza di comportarsi con diligenza: l'onestà degli agenti deve essere una spinta dal basso, non un'imposizione).

Dalla descrizione degli stadi di sviluppo dello scambio potrebbe sembrare ci sia una causa necessaria che spinge gli individui verso forme di scambio via via più complesse: infatti in Europa, con lo svilupparsi dei traffici a lunga distanza, l'avvertita necessità di istituzioni che garantiscano contratti e diritti di proprietà anche al di fuori dei confini nazionali spinse le società europee a dar vita ad un modello evolutivo in assoluto contrasto con la staticità degli scambi personali tipici delle società primitive.

Nascono organizzazioni alla ricerca di opportunità redditizie che guidano il processo istituzionale fino a darci l'assetto odierno della nostra società.

In forme di scambio come il *suq*, invece, le organizzazioni non cercano nuove opportunità redditizie ma tentano di ottenere nuovi profitti, grazie alle maggiori informazioni di cui si dispone. aumentando i costi di transazione, a discapito della controparte.

I *suq* sono privi dei fondamenti stessi degli istituti giuridici che garantiscono enforcement dei contratti e certezza dei diritti di proprietà: manca dunque quella spinta all'evoluzione che invece troviamo nelle società medioevali europee (ricordiamo però che anche in Europa questa spinta all'evoluzione non era presente ovunque, ad esempio l'assenza di questa consegnò la Spagna a tre secoli di stagnazione economica).

L'efficienza delle organizzazioni va allora misurata nella capacità di massimizzare la quota di rendite che entra in loro

possesso; ma ci sono due modi per aumentare la rendita: contribuendo ad avere una *“torta più grande da spartire”*, ciò che accade nei Paesi avanzati in ragione della virtuosa iterazione tra organizzazioni ed istituzioni focalizzata all’aumento della produttività, o appropriandosi di una *“fetta più grande della stessa torta”*, ovvero ciò che avviene nei Paesi in via di sviluppo dove le organizzazioni aumentano le loro rendite parassitarie grazie ad istituzioni che piuttosto che di produttività si occupano di redistribuzione<sup>127</sup>:

Institutional arrangements to realize gains from the above mentioned sources were organizational innovations in which total output was increased as a result of the improvement in productivity. Yet, not all institutional arrangements are of this type. It has been equally profitable, and frequently more rewarding, to devise arrangements to redistribute income. In such cases, output is not increased and more frequently total output falls.<sup>128</sup>

Le istituzioni determinano il costo dello scambio, costo che comprende le risorse necessarie per la misurazione del valore del bene e i costi di enforcement: nel modello neoclassico il valore del bene riflette la completezza dell’informazione e la certezza dei diritti di proprietà, minore sarà lo scarto con il modello neoclassico, più efficiente risulterà il mercato.

A questo punto allora è chiaro che la vera differenza tra occidente e Terzo Mondo sta nella certezza dei diritti di proprietà, decisamente scarsa nel Terzo Mondo, e il maggior

---

<sup>127</sup> [www.fondazione-einaudi.it/Download/lezioneCariot.doc](http://www.fondazione-einaudi.it/Download/lezioneCariot.doc)

<sup>128</sup> D. C. North: *Institutional change and economic growth*, *The Journal of Economic History*, Vol. 31, No. 1, *The Tasks of Economic History*. (Mar., 1971), p. 120

scostamento che ne consegue tra modello neoclassico e Paesi sottosviluppati.

Secondo Mary M. Shirley l'economia di mercato deve essere supportata da due distinti set di istituzioni, il primo che includa i contratti, i meccanismi di enforcement degli stessi, norme di carattere commerciale e convenzioni che favoriscano l'accumulazione del capitale umano; il secondo deve comprendere norme quali Costituzione, leggi elettorali, regolamenti governativi che incentivino gli individui a supportare e monitorare l'attività governativa, in modo che l'assetto istituzionale che ne discenda favorisca la produttività e non attività meramente redistributive:

To meet the challenge of development countries need an institutional framework that supports a market economy, which includes two distinct and not necessarily complementary sets of institutions: (i) those that foster exchange by lowering transaction costs and encouraging trust, and (ii) those that influence the state and other powerful actors to protect private property and persons rather than expropriate and subjugate them.<sup>129</sup>

Da questa semplice osservazione ricaviamo la ragione dei tanti insuccessi registrati dalle politiche del Fondo Monetario Internazionale in America Latina e nell' ex blocco Sovietico, politiche basate sul modello neoclassico.

Nel Terzo Mondo, la definizione incerta dei diritti di proprietà e lo scarso contesto istituzionale generano alti costi di transazione e, soprattutto, un basso impiego di capitali fissi

---

<sup>129</sup> M. M. Shirley: *Institutions and development, in Handbook of New institutional economics, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 611*

che determinerà un'attività di impresa completamente orientata al breve periodo, con conseguente bassa crescita economica (a livello nazionale):

Where property rights are insecure and transaction costs are high, investment will be channelled into activities with rapid returns and resources will be siphoned off as bribes or security.<sup>130</sup>

Maggiore sarà la certezza e l'esclusività dei diritti di proprietà, maggiore l'incentivo ad aumentare il valore delle attività attraverso investimenti (quindi un maggior numero di risorse sarà investita in attività orientate al lungo periodo):

The more exclusive are property rights to the individual or group the greater the incentive to maintain the value of the asset. Furthermore, more exclusive rights increase the incentive to improve the value of the asset by investment, e.g. in the case of land this may entail the removal of rocks and stumps or using fertilizers.<sup>131</sup>

Le imprese, infatti, nascono per trarre profitto dalle condizioni esistenti: un sistema dove i diritti di proprietà sono incerti, come incerti risultano l'applicazione della legge e i vincoli formali che in generale delineano l'attività economica, darà alla luce imprese la cui attività produttiva è orientata al breve periodo e con ridotta dotazione di capitale.

---

<sup>130</sup> M. M. Shirley: *Institutions and development*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 611

<sup>131</sup> L. J. Alston and B. Mueller: *Property rights and the state*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 574

## ***2.2 L'importanza dei diritti di proprietà***

L'importanza di approfondire l'analisi sui diritti di proprietà, oltre che dai neoistituzionalisti, viene riconosciuta da economisti che, pur avendo evidenti elementi di contatto con l'analisi neoistituzionalista, non rientrano in tale scuola economica; ci riferiamo in particolare ad Harold Demsetz ed Armen A. Alchian.

In *Toward a theory of property rights* Harold Demsetz richiama le critiche alla scuola neoclassica già rilevate da Ronald H. Coase, ovvero prendere come dati i diritti di proprietà (ricordiamo che Coase criticava la scelta di considerare uguale a zero i costi di transazione, che invece assumono necessariamente valori positivi) e limitarsi a concentrare l'analisi sulle forze di domanda e offerta che determinano il prezzo e le unità delle quantità scambiate.

Secondo Demsetz, invece, l'analisi economica non può prescindere dalla specificazione del contenuto dei diritti di proprietà, perché quando una transazione viene conclusa sul mercato, è proprio il valore dei diritti di proprietà a determinare il valore di ciò che è stato oggetto di scambio:

In the world of Robinson Crusoe property rights play no role. Property rights are an instrument of society and derive their significance from the fact that they help a man form those expectations which he can reasonably hold in his dealings with

others. These expectations find expression in the laws, customs, and mores of a society.<sup>132</sup>

In *The property rights paradigm*, scritto insieme ad Armen A. Alchian, l'analisi dei due autori prende spunto dal problema della scarsità delle risorse, caratteristica che impedisce a queste ultime di soddisfare simultaneamente le diverse domande; ne risultano conflitti di interesse che debbono necessariamente essere risolti, in “*one way or the other*”.

I vari espedienti concepiti per soddisfare tali conflitti costituiscono il vero background dell'esperienza umana, ed includono guerre tra Stati, conflitti interni (dagli scioperi alle guerre civili), ricorso a forme di arbitrato, appello alle varie autorità religiose, elaborazione di nuove e sempre più complesse forme di scambio.

Naturalmente ogni società ha sviluppato accorgimenti propri, portando alla nascita organizzazioni ed istituzioni differenti (aspetto su cui ci siamo già confrontati nel nostro elaborato, e che costituisce il vero file rouge dell'analisi neoistituzionalista), e tale difformità si riscontra soprattutto nella differente enfasi che tali organismi riconoscono agli espedienti elaborati per risolvere tutti i problemi sociali, che discendono dalla scarsità delle risorse (premiare alcuni comportamenti piuttosto che altri necessariamente conduce verso un differente sentiero di sviluppo di lungo periodo).

In particolare, il capitalismo fa affidamento sul mercato e sui diritti di proprietà privati per risolvere i conflitti legati al problema della scarsità: e proprio queste caratteristiche di un

---

<sup>132</sup> H. Demsetz: *Toward a Theory of Property Rights*, in *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 2 (May 1967), p. 351

sistema capitalistico idealistico sono state considerate come dati nell'analisi economica dalla maggioranza degli economisti:

Since the same resource cannot simultaneously be used to satisfy competing demands, conflicts of interest will be resolved one way or the other. The arrangements for doing this run the full gamut of human experience and include war, strikes, elections, religious authority, legal arbitration, exchange, and gambling. Each society employs a mix of such devices, and the difference between social organizations consists largely in the emphasis they give to particular methods for resolving the social problems associated with resource scarcity.<sup>133</sup>

Basandoci essenzialmente sul lavoro, già in precedenza richiamato, di Lee J. Alston e Bernardo Mueller, *Property rights and the state*, cerchiamo ora di approfondire l'analisi sui diritti di proprietà servendoci anche di strumenti grafici.

L'importanza di approfondire tale tema di analisi ci viene suggerita dallo stesso Lee J. Alston, in *The Determinants and Impact of Property Rights: Land Titles on the Brazilian Frontiers*:

(...) the existence of property rights institutions and their impact on market expansion, investment, and resource use has become a central issue in attempts to explain differences in economic growth. Further, the absence of well-defined property rights is cited as a key contributor to rapid deforestation and other examples of "wasteful" land use in developing areas.<sup>134</sup>

---

<sup>133</sup> A. A. Alchian H. Demsetz: *The property rights paradigm*, in *The Journal of Economic History*, Vol. 33, No. 1, *The Tasks of Economic History*, (Mar., 1973), p. 16

<sup>134</sup> L. J Alston G. D. Libecap R. Schneider: *The Determinants and Impact of Property Rights: Land Titles on the Brazilian Frontiers*, in *The journal of law, economics, & organizations*, Vol. 12 N. 1, 1996, p. 26



In un ulteriore lavoro, di natura essenzialmente econometrica al pari dell'ultimo citato, Lee J. Alston, Bernardo Mueller e Gary B. Libecap, dimostrano come la mancanza di certezza dei diritti di proprietà è tra le cause fondamentali delle violenze che si registrano ai confini della foresta Amazzonica.

Il paper si chiude con un esplicito riferimento al ruolo del governo, chiamato a favorire la nascita e difendere istituzioni capaci di garantire una crescita economica sostenibile e, quindi, un utilizzo ottimale delle scarse risorse disponibili (dopo decenni di lotta siamo ormai pronti ad ammettere all'unanimità la scarsità di una risorsa come la foresta Amazzonica):

The situation in Brazil underscores the importance of politics and competing objectives in determining how well governments can create and maintain the necessary institutions for sustained economic *growth* and optimal resource use.<sup>135</sup>

Tornando all'analisi teorica dei diritti di proprietà, una distinzione fondamentale che dobbiamo richiamare attiene alla libertà di accesso e di utilizzo di un bene.

Nel caso di *open access* chiunque può utilizzare un determinato bene.

Parliamo invece di diritti di proprietà privati, quando in capo al soggetto che vanta il diritto di proprietà, ricadono cinque requisiti: può utilizzare nella maniera che più ritiene opportuna il bene; ha il diritto di escludere altri soggetti dall'utilizzo dello stesso; ha diritto a ricavare un guadagno dall'utilizzo del bene;

---

<sup>135</sup> L. J. Alston G. D. Libecap B. Mueller: *Land Reform Policies, the Sources of Violent Conflict, and Implications for Deforestation in the Brazilian Amazon*, in *Journal of Environmental Economics and Management* 39 (2000), p. 184

può vendere il bene stesso; può, infine, trasmettere la disponibilità del bene ad un individuo di sua scelta.

Uno dei ruoli dello Stato è di definire, interpretare e far rispettare i diritti di proprietà: la definizione è un compito legislativo; l'interpretazione è affidata agli apparati giurisdizionali dello Stato; infine, in capo alle forze dell'ordine ricade il dovere di garantire il rispetto dei diritti di proprietà, quindi un potere coercitivo.

Separazione dei poteri e giustizia indipendente sono i mezzi per dare credibilità ai contratti.<sup>136</sup>

Un esempio di diritto di proprietà privato è il *titolo*, un documento formale emesso dal Governo Federale Brasiliano con cui lo Stato riconosce, in capo ad un soggetto privato, il possesso di un terreno.

Tale riconoscimento implica che le forze dell'ordine di una determinata Nazione (nel caso in esame, il Brasile) sono impegnate nel garantire il rispetto dei diritti riconosciuti.

Il semplice riconoscere in capo ad un soggetto privato dei diritti di proprietà, allora, implica in capo allo Stato, lo svolgimento di tutte le funzioni prima individuate, e, quindi, il sostenimento di determinati costi, ragion per cui alcuni beni possono venir fruiti liberamente all'interno di una comunità (siamo all'interno della situazione di *open access*).

In assenza di certezza dei diritti, alcuni gruppi di individui possono fare ricorso alla violenza, o anche a semplici minacce della stessa, al fine di impadronirsi dei diritti di proprietà di altri soggetti; a tali pratiche può anche far ricorso lo Stato stesso,

---

<sup>136</sup> O. E. Williamson: *Istituzioni e organizzazione economica: imprese, stato, cittadini*, in *Impresa e Stato*, a cura di Piero Bassetti, Il Mulino, 1994, p. 57

con il pretesto di redistribuire la proprietà: uno Stato che garantisca il rispetto della proprietà è fondamentale per prevenire azioni di saccheggio simili.

Quanto Douglass C. North ha affermato per le istituzioni, punto di partenza del nostro elaborato, è indiscutibilmente vero anche per i diritti di proprietà: *Property rights matter*, questo perché determinano l'utilizzo delle risorse.<sup>137</sup>

In particolare, maggiore è il grado di esclusività che un soggetto o un gruppo di individui vanta nei confronti di un bene, maggiore l'incentivo per questi soggetti a mantenere il valore del bene stesso; non solo, maggiore sarà anche l'incentivo ad incrementare il valore del bene attraverso l'investimento (come ci dicono gli autori nel caso di un terreno agricolo, questo può voler dire dissodare lo stesso o ricorrere a fertilizzanti).

Quindi, uno Stato che garantisca certezza nei diritti di proprietà riduce i costi che i privati devono sostenere per tutelare i propri diritti, incentivando gli stessi ad investimenti di lungo termine necessariamente più produttivi in quanto permettono un incremento nel valore della terra:

As the most visible form of ownership recognition by the government, having title reduces private enforcement costs, provides security and collateral for long-term investment in land improvements, and promotes the development of land markets.<sup>138</sup>

---

<sup>137</sup> L. J. Alston and B. Mueller: *Property rights and the state*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 574

<sup>138</sup> L. J. Alston G. D. Libecap R. Schneider: *The Determinants and Impact of Property Rights: Land Titles on the Brazilian Frontiers*, in *The journal of law, economics, & organizations*, Vol. 12 N. 1, 1996, p. 28

L'incentivo ad investire può non essere sufficiente affinché i soggetti effettivamente investano, questo perché i proprietari possono essere *cash poor*: in questo caso, l'iniziativa privata che spinge gli individui a voler far fruttare i propri beni, può essere aiutata se i beni stessi possono venire utilizzati come garanzia per ottenere un finanziamento.

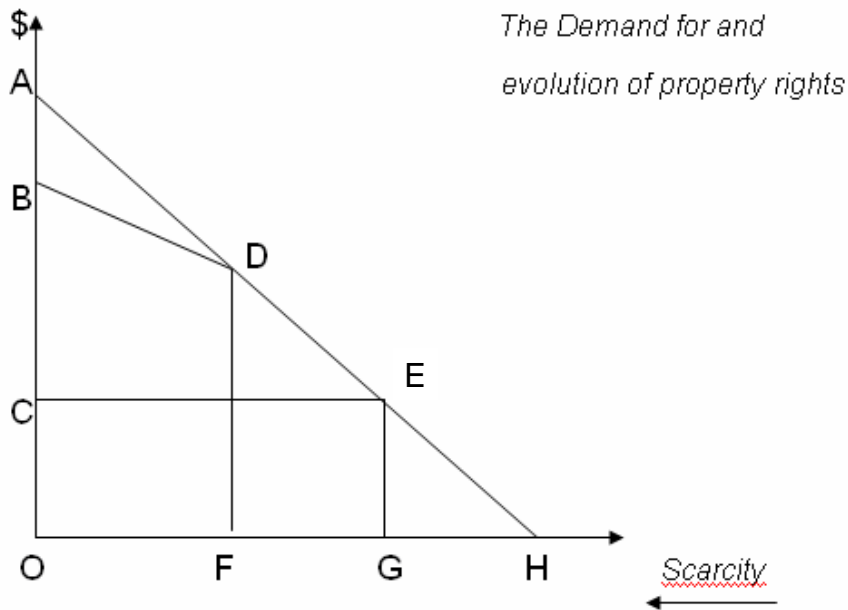
Tale pratica certo non è una novità, dal momento che nelle Nazioni sviluppate sono ormai secoli che le terre fungono da garanzia per finanziamenti; è altrettanto penoso constatare che in molti Paesi ancora oggi il mercato dei mutui non è affatto sviluppato, con tutte le drammatiche conseguenze che ne derivano per il tasso di investimento, eccessivamente basso in questi Paesi, compromettendo la crescita economica di lungo periodo.

Affinché i soggetti, anche in possesso delle risorse necessarie, decidano di investire è importante il ricorrere di un'ulteriore condizione: la certezza dei diritti, quindi lo Stato deve assolutamente garantire l'enforcement dei diritti di proprietà.

Partiamo da un semplice grafico e da una altrettanto semplice assunzione elementare: il guadagno dal rafforzare un diritto di proprietà aumenta al crescere della scarsità dello stesso.<sup>139</sup>

---

<sup>139</sup> L. J. Alston and B. Mueller: *Property rights and the state*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 577



**Figura 3.** Fonte: L. J. Alston and B. Mueller: *Property rights and the state*, in *Handbook of New institutional economics*

Sull'asse orizzontale indichiamo la scarsità di un bene (indicata da destra verso sinistra), ad esempio la terra; sull'asse verticale il valore attuale netto del bene; il punto O rappresenta il centro del mercato dove il bene può venire scambiato o, nel caso particolare di un terreno, il mercato dove i frutti del terreno possono essere oggetto di negoziazione.

Nel nostro caso la misura della scarsità della terra è data dalla distanza dal mercato, in quanto i costi di trasporto sono spesso la maggior determinante del valore di un terreno (costi per portare i prodotti al mercato): nel punto H la terra è tanto lontana dal mercato da rendere pari a zero il ritorno economico, una volta sottratti i costi di trasporto ai guadagni.

Il lavoro di Lee J. Alston e Bernardo Mueller richiama il lavoro, che abbiamo già ricordato, *The Determinants and Impact of Property Rights: Land Titles on the Brazilian Frontiers*.

In questo modo si comprende come la scarsità del bene terra sia direttamente proporzionale alla sua distanza dal mercato.

Nell'ultimo lavoro richiamato, infatti, sull'asse orizzontale viene indicata proprio la distanza dal mercato (o centro amministrativo), mentre su quello verticale viene riportata il valore di mercato di un ettaro di terra.

È allora evidente come il valore della terra sia determinato dalle possibilità produttive della terra stessa, che sono negativamente correlate con la distanza dal mercato e positivamente con la qualità della terra stessa e quindi con gli investimenti che le sono indirizzati.

Valore alla terra viene inoltre aggiunto dai titoli che abbiamo prima richiamato, in quanto questi, incorporando il dovere dello stato di dare certezza ai diritti, costituiscono la più forte forma di diritti di proprietà legati alla stessa.

Definiamo allora la frontiera rispetto la distanza dal mercato, individuando così sulla stessa il punto dove il valore attuale netto dell'utilizzo della terra è appena sufficiente a coprire il costo opportunità.

Il segmento BDEH rappresenta il valore attuale netto della terra sotto una sistemazione di terreni di proprietà comune; OC il costo opportunità del lavoratore marginale; G la frontiera economica dove, purché i costi di migrazione siano bassi, diviene vantaggioso per il lavoro migrare verso la frontiera.

I costi di trasporto aumentano con l'aumentare della distanza dal mercato, riducendo così la profittabilità delle attività economiche: ad una certa distanza i costi di trasporto sono così elevati da rendere non economica qualsiasi attività di

sfruttamento della terra, che quindi non viene occupata e rimane nella foresta.

Nei punti tra G ed F i diritti di proprietà non sono formalmente definiti, così come non lo è il loro enforcement; all'aumentare del valore attuale netto nuovi utenti possono fare il loro ingresso sul mercato, senza che il loro ingresso vada a detrimento dell'utilizzo della terra da parte di utenti già presenti sul mercato.

In questa situazione non sono ancora presenti i titoli di proprietà concessi dallo Stato, quindi lo scambio avviene tra acquirenti e venditori locali, che hanno familiarità con le consuetudini che regolano gli scambi in quella determinata area del mondo.

Fino a questo stadio gli utenti risultano, quindi, piuttosto omogenei, e diritti di proprietà informali sono più che sufficienti a disciplinare la competizione.

Queste pratiche regionali non sono portate avanti con l'intervento delle corti di giustizia, e non sono comprese da potenziali acquirenti distanti dalle aree in esame.

Spostandoci a sinistra del punto F il ritorno economico continua a crescere, facendo sì che la prospettiva di cominciare ad operare sul mercato sia sempre più attraente: entreranno in gioco nuovi utenti che, a questo punto, saranno soggetti sempre più eterogenei, differenti per ricchezza, capitale umano, obiettivi e persino cultura e nazionalità.

Ormai le istituzioni informali, sviluppatasi in precedenza, non sono più sufficienti a gestire la competizione che si sta creando per accaparrarsi le risorse, perché i soggetti che si contrastano nell'acquisizione di tali risorse sono ormai decisamente

eterogenei (i precetti religiosi, i legami parentali e le convenzioni morali non possono più garantire i diritti di proprietà): diviene necessario spendere tempo e risorse per assicurare il possesso delle risorse e i relativi ritorni economici ai legittimi proprietari.

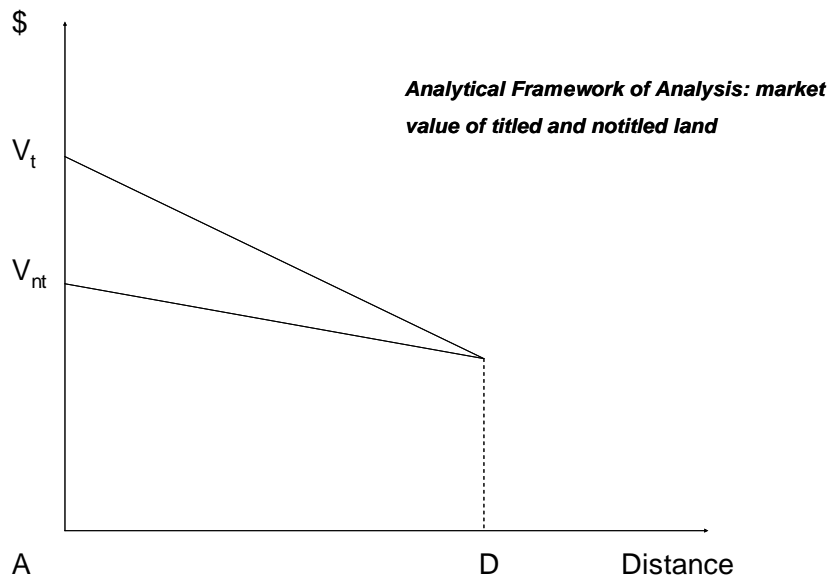
Graficamente, l'area ABD rappresenta il valore della terra incrementato dalla certezza dei diritti di proprietà.

Se i diritti di proprietà non sono formalmente ben definiti ci sono incentivi ad usurparla e, in generale, incentivi ad un utilizzo delle risorse sub ottimale: maggiore insicurezza dei diritti di proprietà si trasforma infatti in una maggiore probabilità di espropriazione da parte del pubblico o di gruppi di potere.

Inoltre, un regime di insicurezza costringerà i possessori di beni a spendere risorse nello sforzo di mantenere la proprietà dei propri beni, risorse che evidentemente saranno sottratte da investimenti più produttivi.

Un ulteriore grafico, ripreso da *The Determinants and Impact of Property Rights: Land Titles on the Brazilian Frontiers*, ci permetterà di comprendere appieno il contributo che i diritti di proprietà ricoprono nel determinare un incremento nel valore della terra.





**Figura 4:** L. J. Alston, G. D. Libecap, R. Schneider: *The Determinants and Impact of Property Rights: Land Titles on the Brazilian Frontier.*

Gli assi verticale e orizzontale rappresentano, rispettivamente, il valore di un ettaro di terra e la distanza dal centro del mercato (punto A).

Le intercette  $V_t$  e  $V_{nt}$ , indicano, rispettivamente, il valore attuale netto della terra, con e senza titoli, al centro del mercato.

Al centro del mercato, infatti, terre con o senza titoli hanno differente valore attuale netto date le differenti possibilità di investimento, scambio e costi privati di enforcement: nel punto A, dove i costi di trasporto sono minimi, il contributo dei titoli al valore della terra, risulta massimo.

Nel caso di terre il cui diritto di proprietà sia garantito dai titoli rilasciati dallo Stato, è il governo a doversi assumere la maggior parte dei costi di enforcement, a garantire la proprietà privata, incentivando così gli investimenti, lo scambio e la produzione: sono proprio tali attività (quelle di enforcement) condotte dallo Stato, a causare l'aumento nel valore attuale netto della terra rappresentato dallo shift da  $V_{nt}$  a  $V_t$ .

A questo punto non possiamo più essere sorpresi se le Nazioni Occidentali non esitano a balzare in piedi e difendere la certezza dei diritti di proprietà.

Lee J. Alston e Bernardo Mueller richiamano il concetto di efficienza adattiva (termine coniato da North) per spiegare l'abilità, presente però solo in alcuni individui, organizzazioni o Stati, nel modificare il contenuto dei diritti di proprietà in risposta alla scarsità di alcuni fattori, abilità che indiscutibilmente è alla base della crescita e del declino delle Nazioni.

Insieme a fattori non istituzionali, quali omogeneità e dotazioni di beni di una società, le istituzioni possono facilitare la cooperazione degli individui nella definizione dei diritti di proprietà, al fine di rispondere alle sfide sempre nuove che una società deve affrontare (possiamo citare il caso inglese, dove il movimento delle *enclosures* rese disponibili per fini più produttivi terre prima adibite al pascolo).

L'assenza di certezza dei diritti di proprietà e costi di transazione per unità di scambio elevati nel Terzo Mondo finiscono per impedire, perché non economica, qualsiasi transazione: le istituzioni di questi Paesi non forniscono le regole formali che devono essere alla base di qualsiasi mercato efficiente.

A questo proposito North cita l'esempio dell'Unione Sovietica, che fino agli anni 70 aveva fatto registrare tassi di crescita molto sostenuti, in particolare nell'industria pesante, ma che, a partire da tale data, ha dimostrato un tanto netto quando drammatico cambiamento di rotta:

But then growth began to slow. The slowdown was a result of enormous increases in the costs of transacting; increasing problems of agriculture, which became ever more acute; and efforts at institutional reform to rectify the problems which became, and continued to be, ineffective in solving the problem.<sup>140</sup>

In tale situazione si sviluppano vere e proprie economie sommerse, e vengono alla luce strutture di scambio cui sono però associati costi piuttosto elevati: ricordando quanto detto in precedenza, in questa fase di sviluppo, l'assenza di tutele giuridiche dei diritti di proprietà riduce l'economia a un sistema di scambi personali, in cui sono assenti (o comunque scarsamente influenti nel determinare la struttura produttiva di una società) specializzazione e divisione del lavoro.

Possiamo riportare le parole con cui John Coatsworth ha descritto l'ambiente istituzionale messicano del XIX secolo (ricordiamo che il Messico era stato una colonia spagnola, da cui aveva ereditato, come tutta l'America Latina, una struttura centralistica e burocratica inefficiente):

La natura oppressiva, inquisitiva e arbitraria dell'ambiente istituzionale obbligò ogni impresa, urbana o rurale, a operare secondo una logica fortemente politicizzata, usando relazioni di parentela, influenza politica e prestigio familiare per ottenere accessi privilegiati al credito agevolato, per reclutare illegalmente forza lavoro, per accumulare debiti o fare applicare i contratti, per evadere le tasse o eludere il giudizio dei tribunali e per difendere o affermare titoli di proprietà sulle terre.<sup>141</sup>

---

<sup>140</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 12

<sup>141</sup> <sup>141</sup> [www.fondazione-einaudi.it/Download/lezioneCariot.doc](http://www.fondazione-einaudi.it/Download/lezioneCariot.doc)

Economie dominate da tale quadro istituzionale tendono a perpetuare il sottosviluppo: è innegabile l'importanza del quadro istituzionale rispetto le prestazioni economiche di un sistema, è la chiave interpretativa del successo relativo delle economie.<sup>142</sup>

Hernando De Soto, ne *Il mistero del capitale*, sottolinea che i mercati, per poter funzionare, necessitano di tre istituzioni cruciali: un regime dei diritti di proprietà; regole sulla costituzione delle imprese; un regime di identità che permette di dare a individui e imprese la possibilità di inserirsi nelle reti nazionali e globali.

Questi istituti non esistono nei Paesi in via di sviluppo: ne consegue che l'economia di mercato come la conosciamo noi non esiste, esiste soltanto una economia fundamentalmente extralegale.<sup>143</sup>

Il quadro istituzionale è importante anche perché condiziona gli obiettivi delle organizzazioni.

Ad esempio, nell'impresa neoclassica compito dell'imprenditore è scegliere le quantità di input e prodotti che massimizzino i profitti, ma poiché l'informazione è perfetta, il compito dei dirigenti non può portare ad un aumento della produttività.

In realtà sappiamo che le informazioni non sono complete, ma sono gli stessi incentivi del quadro istituzionale a permettere la formazione delle competenze e delle conoscenze più

---

<sup>142</sup> D. C. North: *op. cit.* p.g. 104-108

<sup>143</sup> H. De Soto: *Il mistero del capitale, in Dai sistemi economici alla globalizzazione sistemica*, G. Di Taranto, LUISS University Press, 2007, p.g. 115-116

vantaggiose, in quanto la struttura istituzionale indica le migliori opportunità per l'organizzazione.

Il contesto competitivo formato dalle istituzioni spinge le organizzazioni ad investire continuamente per acquisire nuove conoscenze e competenze.

Tali segnali possono essere ambigui o premiare condotte inefficienti: troppo spesso nel Terzo Mondo sono istituzioni di questo tipo ad affermarsi.

Inoltre il processo che si instaura tra organizzazioni e istituzioni sappiamo essere di influenza reciproca: le organizzazioni finiranno con incoraggiare la società in cui operano a investire in quelle competenze e conoscenze che permettono alle organizzazioni di aumentare i propri profitti: la comprensione dell'importanza dell'istruzione nello sviluppo economico ha incoraggiato la società Statunitense, già nel XIX secolo, ad investire massicciamente nell'istruzione, quindi nelle scuole, ovvero delle organizzazioni (ricordiamo che Harvard è stata la prima università del Nuovo Mondo<sup>144</sup>).

Ciò che sembra non funzionare nei Paesi in via di sviluppo è l'interazione tra organizzazioni ed istituzioni, che non riesce ad essere proficua quanto, ad esempio, nel caso dello sviluppo statunitense del XIX secolo: il quadro istituzionale non permette l'affermarsi di incentivi allo sviluppo di nuove conoscenze, i segnali che le organizzazioni inviano sono spesso troppo ambigui o orientano erroneamente gli investimenti (molto spesso la fetta più importante di investimenti per la formazione nel Terzo Mondo sono orientati

---

<sup>144</sup> P. S. Labini: *Lo sviluppo e la miseria, in Dai sistemi economici alla globalizzazione sistemica, a cura di G. Di Taranto, LUISS University Press, 2007, p. 138*

verso l'istruzione superiore e non verso quella di base, che, invece, presenta un tasso di rendimento sociale molto elevato). Una matrice istituzionale che presenti degli incentivi ad apprendere nuove conoscenze, organizzazioni che a loro volta incentivino forme di investimento efficienti e, in generale, individui che si avvantaggino di tale ambiente, sono la chiave del cambiamento economico, così come descritto dallo stesso Douglass C. North in *Understanding the process of economic change*:

Economic change is a result of changes, *one*, in the quantity and quality of human beings; *two*, in the stock of human knowledge, particularly as it applies to the human command over nature; and *three*, in the institutional matrix that defines the incentive structure of society.<sup>145</sup>

In particolare, il cambiamento descritto da North non è modellato su quello tipico di scienze quali la fisica, a cui invece si richiama la teoria tradizionale, ma al cambiamento biologico, in contrasto, però, anche con il cambiamento descritto da Darwin, in quanto l'evoluzione umana è guidata dalle percezioni che, i soggetti hanno, delle conseguenze delle loro azioni:

Institutional change, therefore, is a deliberate process shaped by the perceptions of the actors about the consequences of their actions.<sup>146</sup>

---

<sup>145</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : *The Institute of economic affairs*, 1999, p. 9

<sup>146</sup> D. C. North: *Institutions and the performance of economies over time*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p.g. 21-22

La matrice istituzionale, allora, determina la quantità e qualità degli investimenti, è naturale quindi che sia il cambiamento istituzionale a determinare quello economico.

Alterare la matrice istituzionale è il veicolo più immediato con cui gli individui possono cambiare l'ambiente che li circonda, al fine di migliorare la loro posizione competitiva e quella delle organizzazioni cui appartengono.<sup>147</sup>

Infine, sul tema del cambiamento istituzionale, ci sembra opportuno ricordare anche Harold Demsetz, in quanto l'analisi condotta dall'economista sui diritti di proprietà, riguarda proprio il cambiamento che le diverse società hanno dovuto affrontare al fine di fronteggiare il problema della scarsità delle risorse:

I do not mean to assert or to deny that the adjustments in property rights which take place need be the result of a conscious endeavor to cope with new externality problems. These adjustments have arisen in Western societies largely as a result of gradual changes in social mores and in common law precedents.<sup>148</sup>

### ***2.3 La necessità di una ricostruzione politico istituzionale***

Per capire il cambiamento economico dobbiamo risalire ai motivi per cui nel mondo oggi esistono società tanto diverse tra di loro.

---

<sup>147</sup> D. C. North: *Institutions and the performance of economies over time*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 22-29

<sup>148</sup> H. Demsetz: *Toward a Theory of Property Rights*, in *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 2 (May 1967), p. 351

La ragione di tale diversità affonda nei primordi della storia dell'umanità, come ci testimonia un brano di Felipe Fernandez-Armesto in *Nuovi equilibri internazionali*:

Gli esseri umani sono stati impegnati in processi di reciproca differenziazione forse per un periodo superiore ai 100.000 anni, fin da quando l'Homo sapiens diede inizio alla sua migrazione al di fuori della nostra terra natale nell'Africa occidentale. Le ragioni di questa divergenza culturale rimangono sconosciute – anzi, non indagate – ma è presumibile che esse abbiano qualcosa a che fare con l'adattabilità degli esseri umani all'ambiente e con il relativo isolamento al quale la migrazione consegnò la maggior parte delle comunità umane per la maggior parte del passato.<sup>149</sup>

Bande e tribù affrontarono problemi diversi, come diverse erano le dotazioni di risorse, le capacità, il clima: date queste condizioni di partenza, emersero soluzioni particolari ai comuni problemi della sopravvivenza.<sup>150</sup>

Le varie civiltà umane, infatti, si sono evolute in ambienti fisici differenti sviluppando lingue diverse e, grazie alle esperienze caratteristiche delle varie *tribù*, hanno sviluppato anche diversi modelli mentali per analizzare ed affrontare il mondo circostante.

Lingue e modelli mentali definiscono il framework istituzionale di ogni società, struttura che viene tramandata di generazione in generazione attraverso usi, costumi, taboo, miti, tutto quanto oggi definiamo cultura.

---

<sup>149</sup> F. Fernandez-Armesto: *Nuovi equilibri internazionali, Dai sistemi economici alla globalizzazione sistemica*, a cura di G. Di Taranto, LUISS University Press, 2007 *op. cit.* p.g. 84-85

<sup>150</sup> D. C. North: *op. cit.* 135



Con l'aumentare di specializzazione e divisione del lavoro le tribù si sono trasformate in società sempre più evolute, in particolare in società molto differenti tra di loro grazie alle esperienze passate, società che si differenziano per il diverso grado di successo nel risolvere il fondamentale problema economico della scarsità delle risorse.

Come abbiamo visto, la necessità di incrementare il grado di specializzazione e divisione del lavoro ha portato, in alcune società, alla sempre più piena affermazione dello scambio impersonale e alla costruzione di un adeguato sistema legale che sapesse tutelare la certezza dei diritti di proprietà.

La seconda rivoluzione industriale ha permesso il raggiungimento di standard di vita che prima erano, molto semplicemente, inimmaginabili.

Tale successo fu dovuto all'applicazione della scienza alla risoluzione del problema della scarsità, vale a dire grazie alla crescita tecnologica sperimentata in Occidente.

Ma i successi della tecnologia possono essere colti da una società solo a patto di intraprendere una completa ristrutturazione non solo del sistema produttivo, ma della società stessa:

In fact it has been the flexibility of the political and economic institutions of the market economies that has enabled them to adjust to realize the productivity implications of the second economic revolution. And, ironically, it has been the inflexibility and rigidities of centrally planned economies that have led their demise.<sup>151</sup>

---

<sup>151</sup> D. C. North: *The new institutionalism economics and development*, p. 5

A conferma della necessità di una ristrutturazione della società, notiamo come nonostante la riduzione dei costi di informazione e di trasporto, la previsione neoclassica secondo la quale il commercio internazionale avrebbe condotto ad una necessaria convergenza è risultata errata.

Quando si creano delle istituzioni ex novo le organizzazioni sono portate ad operare per sfruttare le opportunità offerte dal nuovo quadro istituzionale, quindi sono le stesse istituzioni a dettare il sentiero di evoluzione economica nel lungo periodo: lo sviluppo, però, sarà efficiente solo se i mercati che derivano da quel determinato contesto istituzionale saranno concorrenziali, o quanto meno si avvicineranno al paradigma del mercato con costi di transazione nulli.

In caso di informazione imperfetta, infatti, sappiamo che saremo di fronte ad un feedback informativo frammentato, da cui discenderanno decisioni degli operatori basate sulle loro ideologie e concezioni più tradizionali.

Il processo di evoluzione dei vari sistemi, inoltre, dati il processo di apprendimento delle organizzazioni e i modelli di comportamento, finirà con rafforzare l'indirizzo preso: nel caso del Terzo Mondo, si perpetuerà il sottosviluppo.

Per uscire da questa trappola non è sufficiente "copiare" delle regole formali che hanno portato al successo una diversa società: è il caso dell'America Latina, dove, una volta ottenuta l'indipendenza da Spagna e Portogallo, venne adottata, con poche modifiche, la Costituzione degli Stati Uniti.

L'esperimento non ebbe molto successo, se si pensa allo stato in cui versano le economie del Sud America.

Questo perché, nonostante le regole formali, le leggi, siano le stesse, i meccanismi esecutivi e l'attuazione delle medesime, ma soprattutto i codici morali, le norme di comportamento, il bagaglio culturale, è assolutamente diverso: lo sviluppo degli USA e del Sud America differirono sin dall'inizio perché a tutte le colonie europee in America, furono imposti i modelli istituzionali dei Paesi d'origine.

In particolare, la direzione del cambiamento sarà proprio quella dettata dalle organizzazioni e dalla cultura che caratterizza una data società:

The rate and direction of change will be determined by the “strength” of the existing organizations and beliefs system.<sup>152</sup>

Parliamo allora di *path dependence*, vale a dire di sviluppo condizionato dai punti di partenza: la struttura istituzionale contribuirà a orientare il processo di acquisizione di conoscenze e capacità, e sarà proprio questa tendenza a costituire il fattore decisivo dello sviluppo della società nel lungo periodo.<sup>153</sup>

Path dependence vuol dire che dove arriveremo domani non dipende solo da dove siamo oggi, ma anche, e soprattutto, da dove siamo stati.

Vale allora quanto già detto per le istituzioni: *History matters*, la storia è importante.

Riferendoci ad un processo stocastico, possiamo affermare che questo risulterà *path dependent* se mostra una memoria,

---

<sup>152</sup> D. C. North: *Institutions and the performance of economies over time*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 29

<sup>153</sup> D. C. North: *op. cit.* p. 119

ovvero la probabile distribuzione del processo al tempo  $t+1$  sarà determinata dalla storia dello stesso, quindi dal suo stato al tempo  $t$ :

As it has recently been applied in economics, path dependence means that equilibrium allocations depend on history. Economic allocations that are path dependent could not be predicted by knowledge of the efficient allocations, or the conditions that determine the efficient allocation, alone.<sup>154</sup>

Gli USA nacquero nel momento di massima crisi tra la Corona e il Parlamento britannici, di conseguenza fu subito chiara l'impostazione favorevole ad una politica locale ed alla forma assembleare:

(...) the rules in the United States had evolved out of the set of rules that had been part of the assemblies of the various colonies, and they were rules provided by Britain both for self-government and for assembly, and also for a set of fundamentally effective property rights. They were taken over and embodied in the US Constitution, and they were consistent with norms of behaviour and enforcement characteristics that we had evolved over precious years.<sup>155</sup>

Nelle Indie spagnole vennero imposte unica religione e unica amministrazione pubblica, con la conseguenza che la burocrazia stabilì ogni dettaglio della vita pubblica ed economica.

---

<sup>154</sup> S. J. Liebowitz S. E. Margolis: *Path dependence*, 1999, p. 981

<sup>155</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 20

Un atteggiamento di preferenza verso un assetto federale dello Stato è espresso anche da Oliver E. Williamson.

Williamson richiama una dichiarazione dell'ex Presidente russo Michail Gorbaciov, riportata dall'Herald Tribune nel 1990.

In questa dichiarazione il Presidente chiedeva agli investitori internazionali di investire subito nell'Unione Sovietica, sottolineando che se non lo avessero fatto subito non avrebbero avuto la possibilità di farlo in futuro:

(...) le imprese presenti già sin d'ora hanno buone prospettive di partecipare allo sviluppo del nostro grande Paese, mentre coloro che aspettano rimarranno soltanto degli osservatori negli anni futuri. E noi faremo in modo che ciò accada.<sup>156</sup>

Ma se Gorbaciov ha il potere di penalizzare chi non avesse investito subito, allora ha anche il potere di penalizzare chi invece sta investendo adesso, ad esempio espropriando.

È naturale che un tale clima non possa che ottenere il risultato opposto a quello desiderato, vale a dire disincentivare dall'investire nell'Unione Sovietica, perché è evidente il forte rischio di espropriazione (è evidente la scarsità di certezza dei diritti di proprietà).

Un modo di eliminare, o comunque ridurre sensibilmente, tale rischio, è creare delle garanzie costituzionali, ed indirizzarsi verso una forma federalista, evitando così la centralizzazione e il controllo totale: quello che Williamson consiglia è creare un impianto federale con molti centri in concorrenza tra loro per attirare gli investimenti e le imprese.

---

<sup>156</sup> O. E. Williamson: *Istituzioni e organizzazione economica: imprese, stato, cittadini*, in *Impresa e Stato*, a cura di Piero Bassetti, Il Mulino, 1994, p. 56

Mentre la Costituzione degli USA incorporò l'eredità delle politiche istituzionali varate sia dagli inglesi che dalle colonie stesse, quando i Paesi dell'America Latina raggiunsero l'indipendenza, si imposero un corpo di regole estranee alle loro stesse società, fondate su un retaggio di controlli burocratici centralizzati.

Di conseguenza, lo schema federale e i tentativi di decentramento nel Sud America andarono incontro al fallimento:

Latin American had been run from Madrid or from Lisbon, and it had viceroys that enforced the rules, the objective of which had been to gather treasure for Madrid or Lisbon; there was no self-government; and property rights, enforced only from Madrid, gave monopolies to merchants.<sup>157</sup>

Un ulteriore rischio addizionale dello Stato centralizzato è un'eccessiva normativa con conseguente abuso della stessa. Questa eccessiva normativa, frutto di una predisposizione ideologica a considerare il capitalismo come una forma deteriore di organizzazione economica, finisce con l'essere fonte di corruzione e tangenti.<sup>158</sup>

Il vantaggio di un quadro istituzionale che favorisca la nascita di una struttura politica decentralizzata è, ad esempio, all'origine del successo economico della Cina, in cui proprio il decentramento politico ha favorito il boom della potenza comunista, come ci ricorda lo stesso North:

---

<sup>157</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 20

<sup>158</sup> O. E. Williamson: *Istituzioni e organizzazione economica: imprese, stato, cittadini*, in *Impresa e Stato*, a cura di Piero Bassetti, Il Mulino, 1994, p. 57

It certainly does not have secure property rights – all of which have under girded the development of the United States and the Western World. But note what China has done. The central government has given, not necessarily deliberately but nevertheless given, autonomy to the local governments. The autonomy has been fed with capital coming in from overseas Chinese. (...) The result has been an economy which has, not in a formal but in an informal sense, evolved a set of institutions, rules of the game, that has created the highest rate of growth of any economy (...).<sup>159</sup>

Anche per Williamson il successo economico della Cina è stato possibile perché, unitamente alle condizioni che tutti conosciamo (basso costo della mano d'opera, moneta sottovaluta, soltanto per riportarne alcune) la nuova potenza economica non si è indirizzata verso Stati, ma verso comunità indipendenti o forme di tipo federalistico.<sup>160</sup>

Nella storia dell'America Latina possiamo rintracciare le ragioni della povertà dei Paesi in via di sviluppo.<sup>161</sup>

Sappiamo, infatti, che i modelli economici sono strettamente connessi ai vincoli istituzionali; tali vincoli, nei Paesi sottosviluppati, definiscono un sistema di ricompense incapace di stimolare l'attività produttiva.

In questi Paesi i vincoli istituzionali incentivano l'investimento nell'istruzione superiore, piuttosto che in quella di base, cui è associato un tasso di rendimento maggiore; la scarsa certezza

---

<sup>159</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 22

<sup>160</sup> O. E. Williamson: *Istituzioni e organizzazione economica: imprese, stato, cittadini*, in *Impresa e Stato*, a cura di Piero Bassetti, Il Mulino, 1994, p. 58

<sup>161</sup> D. C. North: *op. cit.* p.g. 148-149

di applicazione della legge spinge le imprese ad operare nel breve termine, investendo poco in capitale fisso.

Il crollo dell'Unione Sovietica, con la seguente apertura verso occidente dell'ex blocco sovietico, ha permesso di prendere piena coscienza (almeno in alcuni economisti) dell'importanza di ridisegnare la struttura istituzionale di questi Paesi per orientarli sulla via dell'efficienza, e quindi dell'aumento della produttività nelle loro economie.

Quello che manca nelle economie *non occidentali* è ciò che Douglass C. North chiama efficienza adattiva.

Tale termine viene introdotto da North quando critica gli economisti che, trasportati da una eccessiva euforia, finiscono con l'affermare che un qualche Paese del Terzo Mondo è finalmente sulla via della crescita solo perché sta crescendo da 10 anni: North ritiene che tale euforia può venir giustificata solo se questo periodo di crescita è di 50-100 anni.

Questo perché, in un arco di tempo tanto lungo, una società dovrà affrontare una miriade di sfide, quali guerre, carestie, crisi economiche, catastrofi naturali, sfide drammatiche ma necessarie affinché una collettività possa sviluppare la capacità di resistere a questi shock e superare la crisi (quindi sviluppare una efficienza adattiva).

L'efficienza adattiva, allora, fornisce gli incentivi allo sviluppo di processi decisionali decentralizzati; in questo modo le comunità sono in condizione di lavorare al meglio per la scoperta dei modi alternativi di soluzione dei problemi.<sup>162</sup>

Pensiamo all'Europa negli ultimi 150 anni: due guerre mondiali, conflitti regionali (ad esempio le Guerre di Indipendenza

---

<sup>162</sup> D. C. North: *op. cit.* p. 121



italiane o la guerra Franco Prussiana), carestie (in particolare La Grande Carestia Irlandese del 1845-1850), crisi economiche:

Western Europe and the United States are adept at what I would call adaptive efficiency. They are economies and societies that have withstood all kinds of shocks, wars and radical fundamental change, and that have managed throughout to adapt their institutional structure to make it so they have had continuous growth over long periods of time.<sup>163</sup>

Una tale struttura istituzionale, dove norme formali ed informali hanno creato delle linee guida che restringono il campo delle scelte individuali in modo da indirizzarle verso il sentiero dell'efficienza e quindi della crescita economica, è fondamentale per permettere alle economie una crescita costante (steady growth).

In America Latina, dove non è possibile trovare una tale struttura, negli ultimi 300 anni si sono registrati quelli che North chiama una serie di stop and go, mai una crescita costante.

Realizzare una struttura istituzionale con le stesse caratteristiche di quella occidentale è un processo che richiede un corso di evoluzione lungo qualche secolo, non è possibile raggiungere gli stessi risultati semplicemente copiando le Costituzioni o le istituzioni che hanno dato tanti positivi risultati, ma altrove:

There (*in the western world*), a long evolutionary process, over four or five hundred years, has evolved a set of institutions, both

---

<sup>163</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 17

formal and informal, that has made possible a structure that has these characteristics.<sup>164</sup>

La chiave della crescita di lungo periodo sta nell'efficienza adattiva, e proprio per la definizione della stessa noi non possiamo creare una tale efficienza in altre (non occidentali) economie:

It is adaptive rather than allocative efficiency which is the key to long-run growth. Successful political/economic systems have evolved flexible institutional structures that can survive the shocks and changes that are a part of successful evolution. But these systems have been a product of long gestation. We do not know how to create adaptive efficiency in the short run.<sup>165</sup>

Soprattutto non possiamo dare per scontato che, l'adottare in maniera del tutto acritica un quadro istituzionale che ha permesso lo sviluppo delle economie anglosassoni, porti allo stesso risultato in contesti differenti, e ciò non soltanto perché non è possibile aspettarsi il rispetto di norme che non sono condivise da una società ma che le sono state imposte, ma anche perché il mondo è in continua evoluzione e non è detto che ciò che ha funzionato in passato possa registrare lo stesso successo anche in futuro:

But there is no guarantee that the past experience are going to equip us to solve new problems.<sup>166</sup>

---

<sup>164</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 18

<sup>165</sup> D. C. North: *Economic Performance Through Time*, in *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 3. (Jun., 1994), p. 364

<sup>166</sup> D. C. North: *Institutions and the performance of economies over time*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 29

So we not only need to structure each market differently, but perhaps most important – and indeed the thing that makes us economic historians essential – is, we must recognise that if we structure the way we did yesterday, it does not necessarily mean it is going to be well structured today or tomorrow. Technologies change, competitive structures change, government policies change, and the way in which they operate change.<sup>167</sup>

Secondo North, infatti, l'ostacolo più difficile da superare è ristrutturare completamente l'assetto istituzionale delle economie del Terzo Mondo e di quelle in transizione, in quanto l'assetto che si è sviluppato in queste economie non è in grado di permettere ai suoi individui di confrontarsi con le sfide future. Sul tema dello sviluppo citiamo anche Mary M. Shirley, che anzitutto sottolinea come le economie sviluppate costituiscono soltanto l'eccezione, e non la regola, e comunque è innegabile il legame tra sviluppo economico e matrice istituzionale:

Developed countries are the exception, not the rule.(...) Increasingly research has shown that weak, missing or perverse institutions are the roots of underdevelopment.<sup>168</sup>

Come più volte ci ricorda North, non è sufficiente esportare le Costituzioni dei Paesi sviluppati in Paesi in via di sviluppo affinché si crei quel tessuto istituzionale fondamentale per lo sviluppo economico, è necessario che quella stessa società condivida gli ideali che hanno ispirato quelle stesse

---

<sup>167</sup> D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 24

<sup>168</sup> M. M. Shirley: *Institutions and development*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 611

Costituzioni, è necessario che le regole formali trovino riscontro nei codici di comportamento

Beliefs are at the heart of why some constitutions are a constraint on behaviour while others are flagrantly ignored.<sup>169</sup>

Ricapitolando, le nostre conoscenze non sono sufficienti a comprendere come trasformare un'economia sottosviluppata in una di successo, anche se, dall'analisi precedentemente svolta, possiamo rintracciare caratteristiche comuni all'interno delle istituzioni dietro il successo delle economie occidentali, caratteristiche che, come North sottolinea, possiamo giustamente ritenere debbano ricorrere anche nelle istituzioni dei Paesi in via di sviluppo.

Innanzitutto sappiamo che mentre le regole formali possono essere cambiate nel corso di una sola intensa seduta dell'organo legiferante, i vincoli informali sono molto più radicati, perché costituiscono l'eredità culturale di ogni società: adottare le norme formali (come appunto la Costituzione degli Stati Uniti d'America) di società di successo non garantisce gli stessi risultati.

Facendo un cenno ai casi concreti, la privatizzazione, politica molto spesso imposta dal FMI ai Paesi dell'America Latina o dell'Europa Orientale, non può essere la soluzione ai problemi economici che affliggono questi Paesi, ma soltanto una panacea.

---

<sup>169</sup> L. J. Alston and B. Mueller: *Property rights and the state*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 580

In secondo luogo è fondamentale creare delle istituzioni che tutelino i diritti di proprietà, come è necessario un potere coercitivo che reprima il mancato rispetto di tali diritti.

Infine, come dimostrato dal crollo del regime sovietico, seppure la crescita economica può essere raggiunta nel breve periodo da un regime autoritario, una steady growth richiede lo sviluppo di un sistema legale che protegga le libertà politiche e civili.<sup>170</sup>

Ne consegue la necessità di una completa ristrutturazione della società: scambio impersonale (con l'aggiunta di una parte che garantisca l'enforcement dei contratti), grado di specializzazione e divisione del lavoro molto elevato, radicale riduzione dei costi di informazione (quindi avvicinamento alle condizioni della concorrenza perfetta) devono essere gli elementi fondanti della società, e questo avverrà soltanto a condizione che si riescano a sviluppare istituzioni ed organizzazioni in grado di garantire certezza nei diritti di proprietà, enforcement dei contratti e, in generale, una attività economica produttiva e non meramente redistributiva.

---

<sup>170</sup> D. C. North: *The new institutional economics*, p.g. 8-9

### **III. Le radici della Rivoluzione Industriale**

#### ***3.1 Fuggire dal ciclo Malthusiano***

A questo punto della nostra analisi ci proponiamo di tracciare una breve storia degli eventi che in Europa permisero di passare dal sistema feudale, caratterizzato da un'economia di autosufficienza, ad un sistema economico incentrato sulla divisione del lavoro, sui traffici su lunga distanza, un sistema economico che permise quell'accumulazione di risorse necessarie per poter dar vita alla Rivoluzione industriale.

In seguito alla caduta dell'Impero Romano d'Occidente, collocata alla simbolica data del 476 d. C. (anno in cui venne deposto l'ultimo imperatore d'Occidente, Flavio Romolo Augusto, ad opera di Odoacre re degli Eruli), l'Europa visse secoli di invasioni e guerre che distrussero anche gli ultimi residui dell'autorità politica centrale che aveva caratterizzato il potere di Roma, guerre ed invasioni che portarono alla nascita di un nuovo sistema economico e politico: *the manorial system* (il sistema feudale).

Sistema fondato sulla relazione che si instaurava tra il signore ed il servo: il primo offriva protezione e giustizia in cambio di una quantità determinata di lavoro servile e quantità predeterminate di beni agricoli (o qualche altra forma di remunerazione).

La legge era assicurata solamente nelle aree che rientravano sotto la protezione del signore locale (le terre intorno al castello), condizione che inevitabilmente comprometteva traffici e commercio, con la conseguenza che le merci erano soggette ad elevati costi di transazione

Le caratteristiche del manorial system facevano sì che le terre avessero valore solo se combinate con lavoro e protezione; i costi di lavoro erano costanti, data l'abbondanza delle terre; infine, dal momento che castello e cavaliere erano indivisibili, la capacità di fornire protezione seguiva l'andamento di una curva ad U.<sup>171</sup>

Queste condizioni permettevano solo scambi locali, basati sul rapporto di conoscenza personale; una forma di scambio che abbiamo già analizzato, e che non permette l'affermarsi di una economia di mercato.

La crescita demografica, intensificatasi tra il XII e il XIII secolo, bruscamente interrotta dalla peste nera (1347-1352), ed infine ripresa intorno alla metà del secolo XV, poneva delle istanze che non trovavano risposta nel *manorial system*, con la conseguenza di dover elaborare delle istituzioni che permettessero l'affermarsi dell'economia di mercato, una

---

<sup>171</sup> D. C. North R. P. Thomas: *The Rise and Fall of the Manorial System: A Theoretical Model*, in *The Journal of Economic History*, Vol. 31, No. 4, (Dec., 1971), 782-783

economia che andava ben oltre il regime di autosufficienza, ponendo così le basi per la successiva Rivoluzione industriale:

The growth of population radically altered this world by creating a market economy, diminishing returns to labour, and the pressures of a changing price level. The institution of the manor no longer constituted an efficient solution to these problems. Required were new fundamental institutional arrangements that would equate the private rate of return with the social rate of return.<sup>172</sup>

È singolare notare come i cambiamenti che hanno permesso all'umanità di intraprendere il cammino verso la Rivoluzione industriale, siano molto simili a quelli vissuti nel Neolitico dai primi uomini, cambiamenti che trasformarono l'uomo da cacciatore a raccoglitore ed agricoltore:

There have been two basic breakthroughs in economic history which have altered the ratio of population to resources. The first economic revolution was the creation of agriculture which permitted an expansion of population for en millennia (albeit with widely varying success at solving problems and exploiting the technology). We live in the midst of the second economic revolution.<sup>173</sup>

Tale Prima Rivoluzione Economica o *Neolithic Revolution*, è stata possibile perché l'uomo ha cominciato ad agire di concerto con gli altri, organizzandosi quindi in gruppi di individui

---

<sup>172</sup> D. C. North R. P. Thomas: *The Rise and Fall of the Manorial System: A Theoretical Model*, in *The Journal of Economic History*, Vol. 31, No. 4, (Dec., 1971), 802

<sup>173</sup> D. C. North: *The contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, *UNU World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER)*, March 1997, p. 9



sempre più numerosi, permettendo quell'aumento della forza lavoro che ha portato ad un incremento nelle produzioni agricole:

In sum, there are three changes that could account for the transition from hunting to agriculture. Individually or acting in concert, a decline in the productivity of labour in hunting, a rise in the productivity of labour in agriculture, or a sustained expansion of the size of the labour-force, could have resulted in the transition of man from being exclusively a hunter to increasingly a farmer.<sup>174</sup>

Se in un primo momento tale paragone può sembrare una forzatura, si ricordi che nelle prime comunità umane le risorse naturali, quindi gli animali cacciati o le verdure raccolte, erano una proprietà comune, di conseguenza gli individui erano portati ad un utilizzo distorto delle risorse collettive (parliamo di vere e proprie inefficienze allocative e produttive).

L'ambiente istituzionale non era in grado di impedire comportamenti opportunistici ne era in grado di fornire adeguati stimoli all'innovazione:

When common property rights over resources exist, there is little incentive for the acquisition of superior technology and learning. In contrast, exclusive property rights which reward the owners provide a direct incentive to improve efficiency and productivity, or, in more fundamental terms, to acquire more knowledge and new techniques. It is this change in incentive that explains the rapid progress made by mankind in the last

---

<sup>174</sup> D. C. North R. P. Thomas: *The First Economic Revolution, in The Economic History Review, second series Volume XX, no. 2, 1977, p. 232*

10,000 years in contrast to his slow development during the long era as a primitive hunter/gatherer.<sup>175</sup>

In particolare il termine rivoluzione economica viene utilizzato per descrivere tre distinti cambiamenti in un sistema economico: un cambiamento nelle potenzialità produttive di una società, conseguenza di una alterazione nello stock di conoscenze che, a sua volta, comporta un cambiamento nell'organizzazione della società volto a sfruttare tale potenzialità produttiva.<sup>176</sup>

Come accennato in precedenza, fu la crescita demografica registratasi in Europa (ed in altre parti del mondo, analisi che trascuriamo per concentrarci sul Vecchio Continente, in quanto proprio qui iniziò la Rivoluzione Industriale) a determinare quella spinta all'adeguamento dell'ambiente istituzionale, necessaria per poter affrontare le nuove sfide lanciate da un'economia che, abbandonati i ristretti confini della realtà medioevale, stava ormai divenendo sempre più globale con i traffici su lunga distanza favoriti anche dalla cessazione delle invasioni barbariche.

Ricordando Malthus, però, sappiamo bene che la spinta demografica, se da un lato costituisce uno stimolo al cambiamento istituzionale, dall'altro può portare a carestie e malattie.

È bene allora cercare di capire in che modo sia possibile fuggire dal ciclo Malthusiano.

---

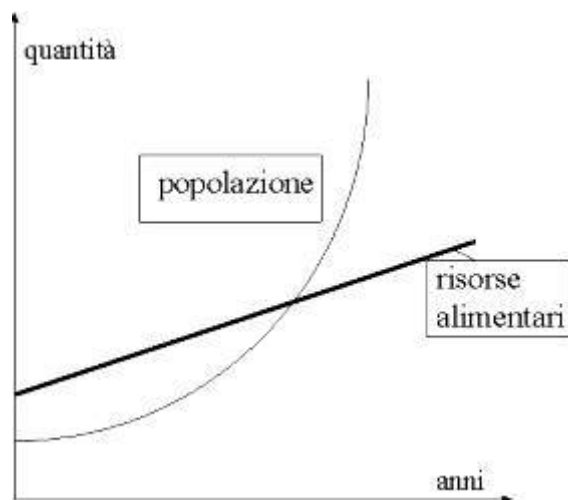
<sup>175</sup> D. C. North R. P. Thomas: *The First Economic Revolution, in The Economic History Review, second series Volume XX, no. 2, 1977, p. 241*

<sup>176</sup> D. C. North: *The contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem, UNU World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER), March 1997, p. 9*

Brevemente ricordiamo che il modello Maltusiano, elaborato da Thomas Robert Malthus nel suo *“Saggio sulla popolazione”* pubblicato nel 1798, è basato sul rapporto tra la popolazione mondiale e la disponibilità dei mezzi di sussistenza.

Mentre la crescita delle risorse alimentari segue un andamento lineare, quella della popolazione segue un andamento esponenziale, evidentemente superiore a quello dei mezzi di sussistenza.

Da questo disequilibrio ne consegue, sempre secondo Malthus, l'impossibilità per la popolazione di alimentarsi a sufficienza:



**Figura 5: Modello Maltusiano sulla crescita della popolazione,**  
[http://www.cpdm.unina.it/funfen/funz\\_esp/modello%20malthusiano.htm](http://www.cpdm.unina.it/funfen/funz_esp/modello%20malthusiano.htm)

Soltanto fenomeni quali carestie, guerre e pestilenze possono riuscire a frenare la tendenza ad un aumento rapidissimo della popolazione.<sup>177</sup>

La crescita demografica dei secoli XI e XII portò ad un primo ciclo di colonizzazione di nuove terre; unito allo sfruttamento intensivo delle coltivazioni (ad esempio attraverso l'introduzione

<sup>177</sup> [http://www.cpdm.unina.it/funfen/funz\\_esp/modello%20malthusiano.htm](http://www.cpdm.unina.it/funfen/funz_esp/modello%20malthusiano.htm)

della rotazione delle colture), questo processo permise un incremento dell'output maggiore rispetto quello demografico, così che di fatto aumentò anche il reddito pro capite.

Quando lo sfruttamento intensivo e la colonizzazione di ulteriori terre non riuscì più ad eguagliare l'incremento demografico, lo spread che si registrava tra i due tassi di crescita, indusse ad espandere i traffici commerciali coinvolgendo più parti d'Europa, interessando così regioni con diversa dotazione di risorse e differente densità di popolazione.

Mano a mano che la popolazione in Europa continuava ad aumentare i salari reali non poterono che diminuire, causando un evidente peggioramento nello standard di vita: il risultato di questo deterioramento delle condizioni di vita furono la Peste Nera che decimò la popolazione Europea nel corso del XIV secolo, e le ulteriori epidemie che colpirono per tutto il XV secolo.

In seguito alle pestilenze del XV secolo, in Europa si assistette ad un nuovo boom demografico.

Il secondo ciclo di spostamento della frontiera delle terre abitate interessò il Nuovo Mondo.

La colonizzazione delle Americhe da un lato, un evidente incremento nella produttività dall'altro, però, permisero di ridurre la pressione demografica evitando che si ripetessero le devastazioni del XIV secolo.

Seppure la teoria economica ha spiegato quali sono state le innovazioni che permisero questo incremento di produttività, meno precisa è stata nel dare una spiegazione dell'origine di questi cambiamenti, o meglio, meno precisa è stata nel rintracciare l'evoluzione delle istituzioni che fu necessaria.

Infatti solo un cambiamento istituzionale, può spiegare questo incremento di produttività che permise di fuggire dal ciclo Malthusiano.

Mano a mano che venivano colonizzate nuove terre, è evidente che le ultime ad essere coltivate fossero quelle meno fertili: per compensare questa deficienza era necessario introdurre delle innovazioni tecnologiche, e di conseguenza era vitale un ambiente istituzionale che le stimolasse e difendesse gli investimenti necessari allo scopo (quindi tutelasse i diritti di proprietà):

In order to break out of the Malthusian cycle, institutional changes must occur which by incentive direct man's efforts towards technological change and sustained productivity growth.<sup>178</sup>

Nell'ambiente istituzionale vi è equilibrio quando il costo dello scambio eccede i benefici potenziali: ne consegue la necessità di squilibri nel sistema per indurre un'innovazione istituzionale. Nel sistema feudale è possibile rinvenire tre tipologie di squilibri: cambiamenti di lungo periodo nel prezzo dei fattori produttivi e dei prodotti, incremento della dimensione dei mercati, infine cambiamenti nel modo di governare lo Stato. Il primo cambiamento è diretta conseguenza dell'incremento della popolazione: i due fattori produttivi del Medioevo erano il lavoro e la terra, quindi l'incremento della popolazione e la conseguente diminuzione di terre disponibili causarono un

---

<sup>178</sup> D. C. North P. R. Thomas: *An Economic Theory of the Growth of the Western World*, *The Economic History Review*, Second Series, Volume XIII, No. 1, 1970, p. 4

decremento del valore del lavoro, gettando le basi che portarono all'affermarsi di una forza lavoro indipendente:

For instance, changes in the relative value of land and labour altered the profitability of "owning" one versus the other and destroyed the basic *raison d'être* of feudalism.<sup>179</sup>

Anche l'accresciuta dimensione dei mercati è un potente stimolo all'innovazione istituzionale, dal momento che i costi di transazione sono soggetti ad economie di scala, così come lo sono i costi che si sostengono nell'enforcement dei contratti, come ci ricorda North con un esempio che richiama le battaglie contro la pirateria:

Similarly, when trade with the West Indies was small, the costs of eliminating piracy were simply too great relative to the benefits to be undertaken; but at some point, the increased volume of trade warranted the expenditure.<sup>180</sup>

Il mondo medioevale si caratterizzava per quantità abbondanti di terre (la cui qualità era simile a quella di terre già coltivate), il lavoro era il fattore relativamente scarso della produzione, scambi confinati nell'ambito locale, tasso di innovazione molto basso.

Di conseguenza le istituzioni del feudalesimo si erano sviluppate proprio in risposta alla scarsità del fattore lavoro: l'incremento demografico travolge tutto il sistema.

---

<sup>179</sup> <sup>179</sup> D. C. North P. R. Thomas: *An Economic Theory of the Growth of the Western World*, *The Economic History Review*, Second Series, Volume XIII, No. 1, 1970, p. 9

<sup>180</sup> D. C. North P. R. Thomas: *An Economic Theory of the Growth of the Western World*, *The Economic History Review*, Second Series, Volume XIII, No. 1, 1970, p. 9

Adesso il fattore relativamente scarso è la terra, ne consegue che il *landlord* preferisce pagare in contanti il lavoratore, e acquisire la proprietà della terra, in modo da trarre profitto dandola in affitto:

Land now offered vastly higher returns if only they could be captured by individuals: a continuous pressure arose to eliminate common-property use of land and to achieve private exclusive ownership. The enclosure movement, undoubtedly the most dramatic of the institutional changes induced by this relative price change, resulted in a reorganization of property to permit exclusive ownership.<sup>181</sup>

Tale riorganizzazione non coinvolse in egual misura tutti i Paesi Europei, in particolare fu solo marginale nell' Est europeo, e non interessò esclusivamente il settore agricolo.

In conseguenza di questa difformità si crearono aree economicamente molto diverse, così da attrarre gli interessi dei mercanti, i quali, per fronteggiare pirati e briganti dettero vita ai primi gruppi di commercio, che inoltre permisero di fondare sedi nelle varie città, così da ridurre le asimmetrie informative che, al pari del brigantaggio, ostacolavano enormemente i commerci.

A sua volta l'espansione dei commerci ebbe due importanti "conseguenze istituzionali": norme formali sostituirono i vincoli informali che fino ad allora avevano disciplinato gli scambi, e vennero formate nuove unità politiche che potessero vigilare sui mercati ormai divenuti regionali.

La riorganizzazione delle proprietà terriere, che in Inghilterra prese il nome di *Enclosures* (da *Enclosures Acts*), avvenuta tra

---

<sup>181</sup> D. C. North P. R. Thomas: *An Economic Theory of the Growth of the Western World*, *The Economic History Review*, Second Series, Volume XIII, No. 1, 1970, p. 11

il XII e il XIV secolo, seppur dolorosa, in particolare per i contadini, fu indispensabile: il continuo aumento della domanda di beni agricoli non poteva venir soddisfatto dal vecchio sistema produttivo, in quanto i contadini si occupavano di uno stesso campo, e quindi non avevano incentivi a migliorarne la qualità.

Le *enclosures* avevano portato alla concentrazione terriera nelle mani dell'aristocrazia inglese, in quanto per poter recintare i terreni demaniali era necessario sostenere spese private e legali, che di fatto scoraggiavano i piccoli proprietari.

Questi grandi latifondisti, proprio in virtù del fatto che adesso era la terra ad essere divenuto il fattore produttivo scarso, affittarono i terreni a coltivatori diretti che, occupandosene per diversi anni, avevano tutti gli incentivi per apportare miglioramenti quali-quantitativi all'agricoltura inglese.

Se da un lato gli *enclosures acts* avevano stimolato innovazioni in agricoltura, dall'altro avevano creato una grande massa di lavoratori disoccupati, una fonte inesauribile di manodopera a basso costo a cui attingeranno le nascenti industrie.

Volgendo ancora lo sguardo sugli altri settori economici, si noteranno gli stimoli allo sviluppo di un fiorente commercio internazionale: non solo le richiamate differenze tra Europa Occidentale e Orientale, ma le ricchezze che affluivano dal Nuovo Mondo ebbero, come diretta conseguenza, l'espansione dei mercati.

Tale espansione sarebbe stata profittevole, soltanto a condizione di superare gli ostacoli al commercio che, di fatto avevano reso l'economia feudale un' economia di autosufficienza: la pirateria ed il brigantaggio andavano sconfitti.



Vennero organizzate spedizioni per combattere la pirateria, città come Londra, Antwerp, Amsterdam, Cadice, Rouen, Bordeaux, Bristol, svilupparono istituzioni che permisero di incrementare il flusso dei commerci.

Ci si riferisce a questo fiorente periodo di evoluzione istituzionale causata dall'incremento dei traffici (ricordiamo, però, che l'influenza è reciproca: l'espansione dei mercati è profittevole solo a condizione che le istituzioni siano adeguate) con il termine di "*commercial revolution*":

The consequence of the expansion of trade was an era of substantial institutional innovation which has commonly been described as a "commercial revolution".<sup>182</sup>

Un esempio di istituzione che si è evoluta proprio per sfruttare le opportunità che si erano create, è la "*joint-stock company*", che non solo permetteva di dividere il rischio tra i vari partecipanti al capitale, ma permetteva anche di raccogliere informazioni sui commerci grazie ai suoi partners residenti in località diverse:

A classic example of an institution evolved under the impetus of such newly profitable opportunities is the joint-stock company. This arrangement not only served to spread risk by making shares available to individual owners but it also increased information about trade by stationing resident partners in various locations and at times even protected its participants by its own police power.<sup>183</sup>

---

<sup>182</sup> D. C. North P. R. Thomas: *An Economic Theory of the Growth of the Western World*, *The Economic History Review*, Second Series, Volume XIII, No. 1, 1970, p. 14

<sup>183</sup> D. C. North P. R. Thomas: *An Economic Theory of the Growth of the Western World*, *The Economic History Review*, Second Series, Volume XIII, No. 1, 1970, p. 14

La sconfitta della pirateria, la riduzione dei tempi di navigazione grazie alle migliorie introdotte, la costruzione di porti in grado di accogliere bastimenti più grandi, sono tutti fattori che portarono alla riduzione dei costi di transazione, costi che aumentano proporzionalmente alla complessità degli scambi e che potrebbero rendere non più profittevole alcune attività economiche:

It is clear that by this time substantial productivity increase was already taking place in the Western world. We see it strikingly evidenced in the case of shipping, where the gains stemmed not from technological change but from the decline of piracy (allowing a decline in crew size) and from the growing size of markets which reduced turn-around time and port time for ships. All these phenomena manifested declining transactions costs of the kind we have described.<sup>184</sup>

L'Inghilterra, più di ogni altra nazione, seppe affrontare le sfide lanciate da un mercato ormai divenuto globale: creò una struttura istituzionale che avrebbe permesso di cogliere le nuove opportunità di profitto.

La terra era ormai passata in mano a proprietari privati, che avevano tutti gli interessi a migliorarne il rendimento in quanto potevano appropriarsi degli incrementi di produttività; il lavoro servile era ormai soltanto marginale, così che i lavoratori potevano in effetti trovare l'impiego più produttivo; la tutela garantita ai diritti di proprietà e

---

<sup>184</sup> D. C. North P. R. Thomas: *An Economic Theory of the Growth of the Western World*, *The Economic History Review*, Second Series, Volume XIII, No. 1, 1970, p. 15. Sempre su questo punto si veda anche D. C. North, 'Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600-1850', *Journal of Political Economy*, LXXVI (1968).

l'enforcement dei contratti ridussero le esternalità e i rischi dell'economia feudale, si sviluppò un sistema di brevetti che incoraggiavano lo sviluppo economico.

Si gettarono le basi per la Rivoluzione Industriale.

### ***3.2 The Glorious Revolution***

Nel precedente paragrafo abbiamo mostrato l'importanza di un ambiente istituzionale, che incentivi gli operatori economici ad investire nell'attività produttiva, al fine di incrementarla (in particolare l'analisi è stata incentrata sull'attività agricola): l'ambiente istituzionale deve garantire ai soggetti la possibilità di appropriarsi delle innovazioni da essi stesse introdotte.

In questo paragrafo concentreremo la nostra attenzione sul periodo inglese che va sotto il nome di Glorious Revolution, avvenuta tra il 1688 e il 1689, periodo di fervente innovazione istituzionale.

Fu proprio il cambiamento istituzionale, che si registrò in quegli anni, che permise all'Inghilterra di assumere il ruolo di guida durante la Rivoluzione Industriale, ruolo che di fatto perderà soltanto al termine della Prima Guerra Mondiale a vantaggio degli Stati Uniti.

Come abbiamo precedentemente ricordato richiamando anche Oliver E. Williamson, uno Stato abbastanza forte da proteggere i diritti di proprietà e garantire l'enforcement dei contratti, lo è anche per poter confiscare i beni dei cittadini:

The fundamental political dilemma of an economic system is this: A government strong enough to protect property rights and enforce contracts is also strong enough to confiscate the wealth of its citizens.<sup>185</sup>

Realizzare mercati efficienti non significa solo costruire un appropriato sistema di diritti di proprietà ed un adeguato corpo normativo, vuol dire anche realizzare delle istituzioni politiche che limitino la possibilità dello Stato (o, più correttamente, quella del Sovrano, ricordando che stiamo analizzando la Glorious Revolution) di confiscare beni ai suoi cittadini:

The more likely it is that the sovereign will alter property rights for his or her own benefit, the lower the expected returns from investment and the lower in turn the incentive to invest. For economic growth to occur the sovereign or government must not merely establish the relevant set of rights, but must make a credible commitment to them.<sup>186</sup>

La Costituzione gioca un ruolo fondamentale per una società, in quanto è proprio la stessa a porre dei limiti al potere dello Stato o del Sovrano: a seconda della bontà del progetto costituzionale, ne risulteranno norme che andando a beneficio di una ristretta elite non offrono prospettive di crescita di lungo periodo, e norme che, al contrario, garantendo la possibilità di appropriarsi dei frutti dei propri investimenti, rendono possibile una *steady growth*.

---

<sup>185</sup> B. R. Weingast: *The economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development*, in *The Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 11 N. 1, 1995, p. 1

<sup>186</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 803

Quindi una performance di lungo periodo non richiede solo incentivi adeguati per gli attori economici, ma anche per quelli politici.

A tale riguardo la teoria economica ha formalizzato dei modelli in cui un ruolo chiave, nel limitare la possibilità del sovrano di rinnegare le proprie promesse, viene giocato dalla reputazione. Ad esempio Kydland e Prescott (1977) hanno dimostrato come, in un contesto in cui gli operatori hanno aspettative razionali e selezionano le loro scelte correnti anche in funzione delle attese sulle azioni future delle autorità, le politiche ottimali non risultano coerenti dinamicamente: questo perché cambiano, con il trascorrere del tempo, i vincoli di cui dover tener conto, ed in un tale contesto soltanto la reputazione può impedire alle autorità di venir meno alla propria parola.<sup>187</sup>

Elemento scatenante la Glorious Revolution, furono i numerosi conflitti che si combatterono in Europa nell' Età Moderna.

L'avvento delle armi da fuoco, inoltre, rese le guerre sempre più dispendiose.

Dal momento che la fiscalità non era ancora in grado di assicurare al sovrano le risorse necessarie per coprire il fabbisogno bellico, l'unica alternativa era far ricorso al debito, strada non sempre percorribile dato il rischio elevato che il sovrano in futuro decidesse di non onorare i propri debiti (memorabile il prestito che Re Edoardo III aveva ottenuto dalle banche fiorentine Peruzzi, di 500.000 fiorini d'oro circa, e Bardi, circa 900.000 fiorini d'oro, per finanziare la guerra contro la Francia, dal momento che il Parlamento gli aveva negato

---

<sup>187</sup> G. Di Giorgio: *Lezioni di economia monetaria, seconda edizione, CEDAM, 2004, p.406*

ulteriori finanziamenti, che mai restituito, portò al fallimento le banche, rispettivamente, nel 1343 e nel 1344).

Riassumendo, possiamo dire che l'evoluzione verso un libero mercato, deve essere accompagnata da restrizioni credibili (in particolare, precise previsioni costituzionali) alla possibilità dello Stato di fissare regole a favore di una ristretta elite, inoltre tale istituzioni devono permettere che il diritto privato venga assicurato e che il libero mercato prevalga nei singoli settori economici.

La Spagna (e in generale tutti gli Stati assoluti dove non vennero previsti limiti simili al potere del Sovrano) da Nazione più potente al mondo durante il Regno di Carlo V (1519-1556), Re di Spagna e Sacro Romano Imperatore (il cui Regno, che si estendeva su tre continenti, aveva portato il sovrano ad affermare che sul proprio regno il sole non tramontava mai) fu relegata a potenza minore, ritardando notevolmente il raggiungimento di quelle condizioni economiche necessarie per permettere una crescita di lungo periodo:

Absolutist states which faced no such constraint, such as early modern Spain, created economic conditions that retarded long-run economic growth.<sup>188</sup>

Tornando agli eventi inglesi, nel 1603 la Corona passò dai Tudors agli Stuarts; la spesa non era soggetta ad un processo pubblico di determinazione del budget; mentre il Parlamento giocava solo un piccolo ruolo nelle decisioni di spesa ed

---

<sup>188</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 808

investimenti, la Corona vantava un elevato potere discrezionale nel decidere su come e dove le risorse andavano spese.

Il Parlamento poteva esercitare una certa influenza sulla Corona soltanto quando la stessa necessitava di ulteriori risorse, fornite da nuove entrate fiscali, solitamente necessarie per finanziare le varie guerre.

All'inizio del Regno degli Stuart, le terre della Corona producevano circa la metà delle entrate annuali; allo stesso tempo la Corona era solita vendere parte delle proprie terre per far fronte alle carenze di cassa, tanto che Elisabetta I aveva venduto circa il 25% delle terre per affrontare la guerra contro l'*invincible armada* spagnola nel 1588 raccogliendo circa 750.000 £; sotto Giacomo I (1603-1624) venne venduto un ulteriore 25% delle terre della Corona, e ciò che ne restava fu venduto quasi interamente durante il Regno di suo figlio Carlo I (1625-1641)<sup>189</sup>.

Se questa tecnica da un lato indica che la carenza di risorse era endemica al sistema inglese, dall'altro mostra come questa stessa carenza di risorse economiche fosse affrontata sempre in maniera peggiore, dal momento che vendendo le terre della Corona, che da sole garantivano circa la metà delle entrate dello Stato durante il Regno di Elisabetta I, era inevitabile che declinassero le risorse future.

Per raccogliere risorse, gli Stuarts molto spesso ricorsero all'imposizione di nuove tasse (pratica che compromise ulteriormente i rapporti già tesi con il Parlamento), chiesero prestiti o vendettero monopoli.

---

<sup>189</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 809

Il rimborso dei prestiti, però, non era facilmente prevedibile, e comunque non avveniva mai nei termini stabiliti nel contratto originale.

Più il rimborso del prestito veniva rimandato, minori gli interessi che venivano riconosciuti (in realtà molto spesso veniva rimborsata solo parte del debito originario), più i debiti finivano per assomigliare a tasse, ma dal momento che erano nominalmente debiti, non richiedevano l'assenso del Parlamento:

Repayment was highly unpredictable and never on the terms of the original agreement. In the forced loan of 1604/5 the Crown borrowed £111,891, nominally for one year; "although... ultimately repaid, £20,363 . . . was still due as late as December 1609." The forced loan of 1617 (just under £100,000) was not repaid until 1628. The Crown behaved similarly on loans from 1611 and 1625.<sup>190</sup>

Il fatto che la Corona non rispettasse le condizioni contrattuali inizialmente stabilite, evidenzia le capacità della stessa di modificare i diritti dei privati in suo favore.

La vendita di monopoli, seppure ha rappresentato una fonte secondaria di entrate, è importante per le sue conseguenze economiche: mentre originariamente il brevetto era stato concepito per introdurre degli incentivi che stimolassero l'invenzione di nuovi processi produttivi e nuove tecnologie, di fatto venne utilizzato dalla Corona inglese per ricondurre le

---

<sup>190</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 810



industrie esistenti a monopoli, utilizzando la copertura dei miglioramenti tecnici.

In particolare, tale potere assoluto della Corona nel regolare le spese, discendeva da tre elementi.

In primo luogo la *royal prerogative*, che attribuiva alla Corona la possibilità di emettere proclami e ordinanze Reali, quindi le attribuiva un potere quasi legislativo senza dover ricorrere al Parlamento.

Inoltre l'enforcement delle norme reali veniva garantito non dalle corti della common law, ma da corti prerogative, che avevano il potere di sospendere le leggi o di dispensare dal rispetto delle stesse alcuni individui.

Un ruolo fondamentale veniva espletato dallo *Star Chamber*, che combinava poteri legislativo, esecutivo e giuridico: sulle questioni inerenti la prerogativa, infatti, lo Star Chamber aveva l'ultima parola, ed in alcune circostanze poteva addirittura giungere a invertire le sentenze contro la Corona.

Infine, dal momento che la Corona era responsabile delle operazioni governative *day-to-day*, essa stessa pagava i giudici, che di fatto applicavano la legge piegandosi alla volontà della Corona:

Judges-Chief Justices Coke (1616/17) and Crew (1627)- were openly fired for ruling against the Crown.<sup>191</sup>

La conseguenza di queste istituzioni, fu quella di combinare nella Corona i poteri legislativo, giuridico ed esecutivo,

---

<sup>191</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 813

limitando, se non escludendo del tutto, i controlli di istituzioni esterne.

L'intenso ricorso che si fece allo Star Chamber e la concentrazione dei tre poteri, di fatto permisero alla Corona di alterare i diritti economici e politici ogni qualvolta le risultasse conveniente farlo: paragonate ad un secolo prima, il Parlamento e le altre istituzioni che erano state concepite per limitare il potere del Sovrano sin dalla *Magna Charta Libertatum*, ne avevano perso gran parte del loro.

La situazione peggiorò notevolmente durante il regno di Carlo I, un sovrano assolutista che giunse a sciogliere il Parlamento.

Il tentativo di diffondere l'Anglicanesimo in Scozia (a maggioranza Presbiteriana), causò lo scoppio di una ribellione.

Per sedare la rivolta, che nel frattempo si era propagata all'Irlanda, erano necessarie nuove tasse, e quindi l'approvazione delle stesse da parte del Parlamento.

Riconvocatolo, Carlo I accettò in un primo momento una limitazione dei propri poteri (ad esempio, nel 1641 venne abolito lo Star Chamber e venne stabilito che tutti i casi che interessavano la proprietà dovessero essere discussi davanti ai tribunali di common law) poi cercò di liberarsi dei Parlamentari che gli erano ostili, che riuscirono a fuggire da Londra, ottenendo come risultato di trasformare la rivolta in una guerra civile, che vedeva contrapposti monarchici e parlamentari, guidati da Oliver Cromwell.

In seguito alla vittoria dei parlamentari, ed alla condanna a morte di Carlo I, Cromwell assunse il titolo di Lord Protettore del Regno e dette vita al Commonwealth, uno Stato governato per il benessere comune in opposizione ad uno Stato autoritario.

L'apparato amministrativo reale venne smantellato, e con esso la possibilità di imporre restrizioni regolamentari all'economia che fossero in conflitto con il diritto disciplinato dalle corti di common law; vennero inoltre ridotte le restrizioni alla libertà di mobilità del lavoro e quelle che di fatto avevano impedito un ulteriore sviluppo dei diritti di proprietà privati rispetto alle enclosures.

Tutti interventi che favorirono il sorgere di nuove e profittevoli opportunità di investimento consentendo lo sviluppo economico:

New and profitable opportunities resulted from lifting restrictions on land use and improving markets. <sup>192</sup>

Altri eventi che vanno ricordati sono l'abolizione della monarchia e della Camera dei Lord, mentre la Chiesa Anglicana perde molto del potere di cui un tempo aveva goduto. La Gran Bretagna viene divisa ed affidata a governatori militari. Alla morte di Cromwell, che tra il 1653 e il 1658 era di fatto divenuto un dittatore, gli successe il figlio, Richard, incapace però di colmare il vuoto lasciato dalla figura paterna.

La necessità di un potere politico solido spinse George Monk, un tempo fedele a Oliver Cromwell, a marciare su Londra e a restituire i poteri al Parlamento; Carlo II, figlio di Carlo I, torna in Inghilterra: vengono così restaurati i vecchi pilastri del potere, monarchia, Camera dei Lord e Chiesa Anglicana.

---

<sup>192</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 814

Anche se tutto sembra tornare come prima, la condanna a morte di Carlo I fu un evento molto significativo, dal momento che sul trono Inglese non siederà mai più un sovrano assolutista.

Come il padre, anche Carlo II cercò di affermare un potere assolutista sull'Inghilterra, ma il Parlamento arginò i suoi tentativi con i Test Act, che di fatto imponevano diverse inabilità civili ai cattolici ed ai non conformisti (Carlo II era infatti un fervente cattolico e si temeva la restaurazione del cattolicesimo in Inghilterra).

Salito al trono il fratello, Giacomo II, il quale aveva manifestato una evidente ammirazione per il Re Sole, tentò una restaurazione cattolica che colpiva gli interessi sia dell'aristocrazia terriera (rappresentata in Parlamento dai *Tory*) che la grande borghesia urbana (*Whig*).

Le due fazioni si unirono, e offrirono il trono a Guglielmo III d'Orange che, con il Bill of Rights del 1689 riconobbe i diritti del Parlamento e la libertà di parola: si instaurò un regime di netta separazione tra il re (potere esecutivo), ed il Parlamento (legislativo).

Fu proprio durante il regno di Guglielmo III che l'Inghilterra visse la Glorious Revolution, che in soli due anni (1688-1689) trasformò l'Inghilterra da monarchia assoluta a monarchia costituzionale.

Le passate esperienze però avevano mostrato che impedire semplicemente al Sovrano o allo Stato, di abusare dei propri poteri, non era sufficiente a garantire lo sviluppo economico: ciò che andavano risolti erano anche i problemi finanziari del Paese:

Controlling Crown behaviour required the solving of financial problems as well as appropriate constraints on the Crown. So the Glorious Revolution also ushered in a fiscal revolution.<sup>193</sup>

Si affermava il principio di *“the king in Parliament”*, in contrapposizione alla passata concezione del *“king alone”*; argomentando intorno alla volontà divina per cui se diveniva re, non era più possibile, per il Sovrano, collocarsi al di sopra della legge, così come non gli era più possibile convocare o sciogliere il Parlamento secondo la propria discrezione.

Ma soprattutto venne ribadita e rafforzata l'autorità esclusiva del Parlamento di introdurre nuove tasse, permettendo allo stesso di tornare a svolgere quel ruolo centrale in tema di fiscalità che di fatto aveva perso con l'avvento degli Stuarts.

Il Parlamento guadagnò altresì il potere di monitorare come le somme, per raccogliere le quali erano state imposte nuove tasse, venivano spese: per la Corona, quindi, diventa fondamentale stabilire delle relazioni con il Parlamento.

Altra importante innovazione istituzionale fu l'abolizione delle corti prerogative, rimettendo quindi l'intero spettro delle leggi all'autorità delle corti di common law.

Venne garantita l'indipendenza dei giudici dal re, stabilendo che potessero venire rimossi dal proprio incarico, soltanto in seguito ad un comportamento criminale o in seguito ad una azione promossa da entrambe le Camere del Parlamento.

Veniva così assicurata la supremazia delle corti di common law, storicamente favorevoli ai diritti privati.

---

<sup>193</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 815

Il rispetto dei diritti politici, altro elemento essenziale per tutelare il Paese dagli abusi di potere del Sovrano (ricordiamo che gli Stuarts avevano frequentemente violato le libertà personali dei loro oppositori), venne garantito dalla detronizzazione di Carlo I (che finì con il perdere non solo il trono, ma anche la testa) prima e Giacomo II poi: con questi precedenti la Corona venne avvertita sul trattamento che avrebbe subito un suo futuro comportamento irresponsabile. Componente fondamentale delle nuove istituzioni era quindi impedire che la Corona, a causa delle pressioni causate dalle crisi fiscali, non rispettasse i propri impegni:

As previously described, this occurred in two ways. First, by requiring Parliament's assent to major changes in policies (such as changing the terms of loans or taxes), the representatives of wealth holders could veto such moves unless they were also in their interest (...). Second, several other ways for the Crown to renege on promises were eliminated, notably its ability to legislate unilaterally (through the prerogative), to by-pass Parliament (because it had an independent source of funds), or to fire judges who did not conform to Crown desires.<sup>194</sup>

Il nuovo assetto costituzionale, prevedendo diversi attori con potere di veto, creò una netta separazione dei poteri, per cui adesso la fornitura di prestazioni pubbliche a discapito dei privati richiedeva la cooperazione del Parlamento, della Corona e delle corti che, ricordiamo, erano sempre state sensibili alla tutela dei diritti privati: soltanto la Corona poteva proporre una

---

<sup>194</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 817

nuova spesa, ma soltanto il Parlamento poteva introdurre nuove tasse ed allo stesso spettava il compito di monitorare come venivano spese le somme raccolte.

Il rapporto virtuoso che si instaurò tra i vari operatori pubblici permise al sistema inglese di raccogliere tutte le risorse necessarie per affrontare le varie spese, e qualora l'introduzione di nuove tasse fosse risultata inopportuna, lo Stato, grazie all'accresciuta fiducia nelle sue capacità di rispettare gli impegni assunti, in virtù dell'indipendenza dei giudici dalla Corona, avrebbe potuto far ricorso al debito:

By limiting the ability of the government to renege on its agreements, the courts played a central role in assuring a commitment to secure rights. As we will see, this commitment substantially improved the government's ability to raise money through loans.<sup>195</sup>

Prima della Glorious Revolution il pagamento dei debiti assunti dallo Stato, era soggetto a manipolazioni da parte della Corona: rinegoziazione dei termini e dei tempi di pagamento, oltre che ritardi, erano comuni, come risulta dalla seguente tabella:

---

<sup>195</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 819

Figura 6: Prestiti garantiti dai primi Stuarts, 1603-1625 in D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, pag. 820

Year	Amount	Rate (percent per year)	Repayment
1604/5	£111,891	10%	£20,362 unpaid as of Dec. 1609
1611/2	116,381	10	£112,000 unpaid as of Jul. 1616
1617 <sup>a</sup>	96,466	10 <sup>b</sup>	Unpaid until 1628
1625 <sup>c</sup>	60,000	8	Unpaid until 1628

<sup>a</sup> Extension in 1624 secured by Crown lands.

<sup>b</sup> Unilaterally lowered by Charles I in 1624 to 8%.

<sup>c</sup> Secured by Crown lands.

Un ulteriore stimolo all'innovazione delle istituzioni che curavano la materia fiscale, venne dalla guerra contro la Francia combattuta tra il 1688 e il 1697.

Tale conflitto, conosciuto come Guerra della Grande Alleanza, scatenata dall'attacco francese al Palatinato (regione tra Francia e Germania), vide contrapposti la Francia alle province Unite (Inghilterra, Spagna, Svezia, Sacro Romano Impero).

Per finanziare tale guerra la Corona, nel 1693, ricorse al prestito più grande che avesse mai richiesto (£ 1,000,000), garantito da nuove tasse.

Tuttavia, nel 1694, tali somme erano esaurite, e la Corona, aveva bisogno di ottenere un nuovo grande finanziamento.

William Paterson acquisì il debito da Guglielmo d'Orange, stampando in proprio la moneta (£ 1,200,000) per ripagarlo, ed ottenendo in cambio, dai sottoscrittori del debito, l'incarico di fondare la Banca d'Inghilterra, avvenuta il 27 luglio del 1694.

Vennero inoltre introdotte alcune restrizioni, in particolare la Banca non poteva prestare somme alla Corona, o acquistare da questa terre senza l'esplicito consenso del Parlamento.



Di fatto, quindi, venne creato un ulteriore vincolo al comportamento della Corona, in quanto per questa diveniva sempre più difficile raccogliere risorse emettendo nuovo debito se prima non avesse onorato quelli precedentemente sottoscritti.

Questi cambiamenti istituzionali ebbero un successo di gran lunga superiore a quello sperato dai loro padri, in quanto l'intero nuovo prestito venne sottoscritto in appena dieci giorni:

The original subscription to the Bank of England, for instance, was expected to be slow and possibly unsuccessful. In actuality, one-third of the loan was subscribed on the first day and another third during the next two days. Ten days later the loan was fully subscribed.<sup>196</sup>

Un'ulteriore riprova della bontà delle innovazioni istituzionali fu l'inasprirsi della guerra contro la Francia nel 1697.

Dalla tabella seguente possiamo vedere il notevole incremento del debito pubblico che si registrò in quegli anni, tanto da raggiungere un ammontare pari approssimativamente al 40% del GNP, livelli che in precedenza erano semplicemente irraggiungibili.

E fu proprio la capacità del governo di raccogliere finanziamenti tanto ingenti per poter finanziare lo sforzo bellico a causare la sconfitta della Francia.

---

<sup>196</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 821

Figura 7: Crescita del debito pubblico, 1618-1740 (£ milioni) in D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitement: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, pag. 822

Year	Governmental Expenditure <sup>1</sup>	Debt <sup>2</sup>	Prices <sup>3</sup> (1701 = 100)
Stuart England			
1618 <sup>4</sup>	£0.5	£0.8	
mid-1630s <sup>5</sup>	1.0	1.0	
1680 <sup>6</sup>	1.4		113
1688 <sup>6</sup>	1.8	1.0 <sup>7</sup>	99
Post Glorious Revolution			
1695	6.2	8.4	116
1697	7.9	16.7	122
1700	3.2	14.2	115
1710	9.8	21.4	122
1714	6.2	36.2	103
1720	6.0	54.0	102
1730	5.6	51.4	95
1740	6.2	47.4	100
1750	7.2	78.0	95

Dalla tabella successiva, invece, notiamo che all'aumentare dell'ammontare del debito pubblico, si accompagna una caduta dei tassi di interesse, segno evidente che il rischio legato ad un comportamento opportunistico futuro del governo (in generale, del soggetto prenditore di fondi) diminuisca notevolmente, nonostante l'enorme incremento nell'ammontare del debito:

Figura 8: Assunzione di debiti a lungo termine da parte del Governo (inglese): Tassi di interesse, 1693-1739 in D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitement: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, pag. 824

Date <sup>a</sup>	Amount	Interest	How Funded
Jan 1693	£723,394	14.0%	Additional excise
Mar 1694	1,000,000	14.0	Duties on imports
Mar 1694	1,200,000	8.0	Additional customs and duties
Apr 1697	1,400,000	6.3	Excise and duties
Jul 1698	2,000,000	8.0	Additional excise duties
Mar 1707	1,155,000	6.25	Surplus from funds of five loans from 1690s; duties
Jul 1721	500,000	5.0	Hereditary revenue of Crown
Mar 1728	1,750,000	4.0	Coal duties
May 1731	800,000	3.0	Duties
Jun 1739	300,000	3.0	Sinking fund

Le nuove istituzioni erano in grado di fornire una chiara garanzia che il Governo mantenesse i propri impegni, preservando lo schema di diritti pre-esistente.

I dati ci permettono allora di confermare quanto precedentemente affermato: la Glorious Revolution fu, a tutti gli effetti, una rivoluzione fiscale.

Infatti, più che gli eventi sul campo di battaglia, furono le spese divenute ormai insostenibili a costringere Luigi XIV a firmare la pace con il trattato di Ryswick, rinunciando a tutte le terre conquistate, con la sola eccezione della città di Strasburgo.

Inoltre, le istituzioni che avevano reso possibile la crescita di uno stabile mercato del debito pubblico, crearono positive esternalità per il parallelo sviluppo di un mercato privato del debito: immediatamente dopo la sua fondazione, infatti, la Banca d'Inghilterra cominciò ad operare come intermediario anche per le operazioni private, ben presto seguita da altri operatori bancari, dando vita ad una fitta rete di operatori che intermediavano tra i prestatori e i prenditori di fondi.

Questo mercato favorì, inoltre, la nascita di strumenti finanziari come assicurazioni ed altri titoli negoziabili che, nel corso del XVIII secolo, verranno utilizzati per finanziare un vasto spettro di attività economiche.

Dalla tabella seguente, infatti, possiamo notare la crescita esponenziale del mercato azionario, favorita dal crollo dei tassi di interesse (che rese economicamente vantaggiosi una grande platea di progetti):

Figura 9: Crescita del mercato azionario: 1690-1750 in D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, pag. 826



La brusca inversione di tendenza, che si registra a partire dal 1720, è dovuta allo scoppio della bolla speculativa nota come *South Sea Bubble*, dal nome della società, *South Sea Company*, fondata nel 1711 per rilevare il debito pubblico (che ammontava a 10 milioni di sterline), in cambio di un interesse annuo pagato dallo Stato, e del diritto di monopolio per i commerci con le colonie spagnole nel sud america (la crisi di quegli anni, anche se in misura minore, va rimandata anche ai titoli di altre società che, come quelli della *South Sea Company*, erano stati oggetto di forti speculazioni).

L'operazione viene finanziata con l'emissione di diverse tranches azionarie, emesse a prezzi costantemente crescenti;

all'aumentare dei prezzi, però, non corrispondeva un incremento dei commerci della società, così come rimaneva invariato il tasso di interesse corrisposto dallo stato: di conseguenza ogni emissione si rivelava meno conveniente delle precedenti.

Come in ogni bolla speculativa, la dinamica dei prezzi era determinata dalle aspettative sugli incrementi futuri degli utili della compagnia, e appena tale aspettative risultarono infondate, la bolla non poté che esplodere, con effetti dirompenti tanto sull'economia che su alcuni politici (dal momento che molti di loro erano possessori di azioni della South Sea Company).

Esulando dai fini del nostro elaborato, si vuole solo accennare al *Bubble Act* del 1826, che vietò la libera costituzione delle società per azioni, subordinandone la nascita ad una concessione della Corona o del Parlamento.

Sempre del periodo oggetto di analisi, va ricordata l'enorme crescita che registrarono gli intermediari bancari, crescita che interessò tanto il numero quanto gli attivi intermediati:

The Bank of England was followed shortly by numerous other banks in London. By the 1720s these numbered about 25. By 1750 there were 30; by 1770, 50; and by 1800, 70.<sup>197</sup>

In questa breve narrazione abbiamo mostrato che soltanto grazie a degli importanti cambiamenti istituzionali (molto spesso più che dei semplici cambiamenti, ma delle vere rivoluzioni) l'Inghilterra riuscì a superare le crisi fiscali che la sconvolsero

---

<sup>197</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 826

nei secoli XVI e XVII, cambiamenti che sono alla base alla successiva crescita economica registrata oltre Manica.

È però altresì chiaro che questi cambiamenti non sono stati affatto naturali (ricordiamo quanto affermato da North circa la natura del cambiamento istituzionale), ma fu necessario forzare la Corona ad accettare delle limitazioni al proprio potere.

La vittoria del Parlamento inglese permise di raggiungere cinque significativi cambiamenti istituzionali.

In primo luogo permise di superare un sistema fiscale arcaico, superando così le crisi fiscali che puntualmente discendevano dallo stesso.

Limitando i poteri legislativi e giuridici della Corona, inibì le possibilità della Corona stessa di alterare i diritti preesistenti.

Il Parlamento riassunse il suo potere in tema di introduzione di nuove tasse, ed inoltre assunse un importante ruolo di monitoraggio sull'impiego delle somme derivanti dalla tassazione.

Infine, la separazione dei poteri impedì alla Corona ed al Parlamento di assumere scelte arbitrarie.

Risulta inoltre chiaro che le libertà civili e politiche sono strettamente connesse alla raggiunta libertà economica: la certezza che la Corona non avrebbe più potuto comportarsi in modo opportunistico, assicurò la certezza dei diritti, prerequisito indispensabile alla nascita di un libero mercato:

War-parliamentary interests insured limits on their own tendencies toward arbitrary actions.<sup>198</sup>

---

<sup>198</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 829

Abbiamo anche ricordato come la vittoria dell'Inghilterra sulla Francia, nella guerra combattuta tra il 1688 ed il 1697, fu resa possibile dalla quantità di fondi che la Corona riuscì a raccogliere con l'emissione di debito, tecnica che inoltre permise l'affermazione inglese nella successiva guerra (1703-1714) combattuta sempre contro la Francia, che di fatto segnò l'emergere dell'Inghilterra come maggiore potenza al mondo.

Anche la Francia di Luigi XIV visse una grave crisi fiscale, che il re riuscì a risolvere aumentando le entrate fiscali: il successo fu però di breve periodo, dato che non si verificò grazie ad importanti cambiamenti istituzionali, ma soltanto con misure temporanee.

L'incapacità di seguire un percorso analogo a quello inglese, causò la bancarotta del regno e, a seguire, la Rivoluzione:

The contrast between the two economies in mid-century is striking: in 1765 France was on the verge of bankruptcy while England was on the verge of the Industrial Revolution.<sup>199</sup>

### ***3.3 Il federalismo, la ricchezza delle Nazioni***

Si propone in questo paragrafo, senza presunzioni di completezza, una discussione sulla maggiore efficienza economica dei sistemi federalisti, con il fine ultimo, ancora una volta, di ricordare l'importanza delle istituzioni nel determinare il

---

<sup>199</sup> D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England*, in *The Journal of Economic History*, Volume XIX December 1989, Number 4, p. 831

percorso economico seguito dalle varie Nazioni (certi delle indicazioni date dalla scuola della *path dependence*).

Di fatto, tutte le Nazioni che hanno assunto il ruolo di economia guida nel corso degli ultimi tre secoli (o che si apprestano a farlo), dall'Inghilterra alla Cina, passando per gli USA, si caratterizzano per l'ampia autonomia riconosciuta alle realtà ed alle istituzioni locali:

For most of the last 300 years, the richest nation in the world has had a federal structure: the Netherlands from the late 16th through mid 17<sup>th</sup> century, England from the late 17<sup>th</sup> or early 18<sup>th</sup> through the mid 19<sup>th</sup> century, and the United States from the late 18<sup>th</sup> century until the late 20<sup>th</sup> century.<sup>200</sup>

Il federalismo, costituì un baluardo contro i sovrani assolutisti e, garantendo certezza dei diritti, permise di raggiungere tassi di sviluppo economico mai registrati.

Un sistema federalista, che garantisce una decentralizzazione politica sostenibile, si definisce tale se in esso è chiaramente individuabile una gerarchia (*"two levels of government rule the same land and people"*<sup>201</sup>, dove ogni livello ha proprie materie di competenza esclusiva) e se l'indipendenza di ogni livello di governo dagli altri è garantita da un ambiente istituzionale allo scopo costituito.

Una tale forma di federalismo viene definita da Barry R. Weingast *"market-preserving federalism"*:

---

<sup>200</sup> B. R. Weingast: *The economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development*, in *The Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 11 N. 1, 1995, p. 3

<sup>201</sup> B. R. Weingast: *The economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development*, in *The Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 11 N. 1, 1995, p. 4



A specific form of federalism, here called *market-preserving federalism* (corsivo dell'autore), limited the degree to which each country's political systems could encroach upon its markets.<sup>202</sup>

Naturalmente, l'essere federalista, non assicura che un sistema economico sia automaticamente efficiente: è anche necessario che esso preservi, o, meglio, rafforzi, l'indipendenza del libero mercato dai poteri dello Stato, condizione rispettata solo quando alle autorità viene impedito di fare ricorso ai propri poteri, per erigere barriere ai commerci con l'unico fine di beneficiare una ristretta elite.

Se capitale e lavoro sono liberi di muoversi nei confini della federazione, tale libertà di movimento darà vita ad una concorrenza tra le varie unità della struttura federalista, che cercheranno di fornire le migliori condizioni possibili ai fattori della produzione al fine di attrarli nella loro sfera di influenza: le risorse economiche, allora, raggiungeranno la più efficiente allocazione possibile.

Tale allocazione risulterà essere quella economicamente più efficiente, perché l'autorità centrale non gode più del monopolio in tema di disciplina dei mercati, e proprio la concorrenza tra le autorità locali impedirà lo spreco di risorse tipico di un monopolio (come ad esempio gli investimenti improduttivi in attività di rent-seeking, investimenti finalizzati esclusivamente a fidelizzare la clientela e non ad apportare miglioramenti al sistema produttivo):

---

<sup>202</sup> B. R. Weingast: *The economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development*, in *The Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 11 N. 1, 1995, p. 3

The beneficial economic consequences of federalism result from the political decentralization of economic authority that induces competition among the lower political units.<sup>203</sup>

I cambiamenti istituzionali, che avevano portato alla deposizione degli Stuarts, di fatto resero l'Inghilterra un sistema federalista: le autorità locali e quella centrale avevano, infatti, competenze distinte, in particolare il governo nazionale aveva visto ridursi i suoi poteri nel regolare l'economia domestica, proprio per ridimensionare le attività di rent-seeking che durante gli Stuarts erano divenute l'attività economica prevalente.

La competizione tra le autorità locali, stimolata dai più volte ricordati cambiamenti istituzionali occorsi nel corso del XVII secolo, aveva portato a regolamentare ogni aspetto della vita economica delle aree intorno alle principali zone commerciali del Paese.

In particolare, queste aree erano governate da gilde e corporazioni i cui controlli erano diretti a ridurre la competizione, a controllare i prezzi e a limitare il numero degli entranti nei settori di loro interesse.

Naturalmente queste regolazioni finivano per escludere l'entrata di nuovi operatori sul mercato, ovvero dei soggetti che, per guadagnare quote di mercato, risultavano essere che grandi introduttori di innovazioni tecnologiche.

Nel tentativo di fuggire dalle restrizioni all'espletamento dell'attività economica, molti di questi nuovi imprenditori, il cui

---

<sup>203</sup> B. R. Weingast: *The economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development*, in *The Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 11 N. 1, 1995, p. 6

contributo sarà fondamentale nella Rivoluzione Industriale, collocarono la propria attività al di fuori dell'orbita di gilde e corporazioni.

E proprio il rifiuto del Parlamento e delle corti di common law, di estendere la giurisdizione delle gilde alle campagne, permise a questi soggetti di continuare la loro attività economica, a differenza di quanto avvenne in Francia, dove le corti reali accolsero le richieste delle gilde di estendere le loro regolamentazioni anche alla produzione rurale, con l'unico risultato di ostacolare, e non di promuovere, lo sviluppo industriale in Francia:

Federalism thus provided a necessary and decisive *political* (corsivo dell'autore) foundation for England's industrial revolution.<sup>204</sup>

Un ulteriore esempio di come forme federaliste di governo abbiano permesso un enorme sviluppo economico è, naturalmente, rappresentato dagli Stati Uniti d'America.

La Costituzione prevedeva che i regolamenti dei singoli Stati non potessero superare i confini del loro territorio, attivandosi per l'uniformità delle regolazioni a livello di federazione.

Se da un lato tale Costituzione metteva in competizione le singole autorità regionali, con tutti i benefici che ne derivano e che abbiamo analizzato nel caso inglese, dall'altro impediva che i singoli Stati erigessero delle barriere al commercio.

Il risultato fu uno tra i più grandi mercati comuni al mondo, che inoltre si distingueva per una forte garanzia dei diritti di

---

<sup>204</sup> B. R. Weingast: *The economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development*, in *The Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 11 N. 1, 1995, p. 8

proprietà e per l'assenza di una regolamentazione stringente che finisse per reprimere gli animal spirits degli imprenditori. Alla luce di ciò, non ci sorprende l'enorme espansione dell'economia statunitense nel corso del XIX secolo, che la portò a sostituire, al termine della Prima Guerra Mondiale, l'Inghilterra dal ruolo di economia guida:

The constitutional limits on state and federal governments provided the critical political foundation for the enormous expansion of the economy during the 19th century.<sup>205</sup>

In conclusione possiamo, dunque, affermare che il federalismo, nel caso inglese e americano (che indubbiamente rappresentano due delle economie più evolute al mondo), è stata la base su cui gettare le fondamenta di un mercato comune nazionale, un mercato che proprio grazie alla sua dimensione potesse fornire al sistema economico le risorse necessarie per non arrestare e anzi far proseguire lo sviluppo economico.

Tale forma di governo, grazie alla separazione dei poteri tra differenti autorità tanto a livello nazionale che locale, ha limitato la possibilità che singoli gruppi di interesse utilizzassero la loro influenza per ostacolare l'entrata sul mercato di nuovi concorrenti, che con il loro ingresso permettevano all'economia di spostare sempre più avanti la frontiera tecnologica.

Inoltre il divieto di costituire barriere al commercio interno, ha permesso ai vari operatori economici di espandere i loro interessi al di fuori delle loro originarie aree operative,

---

<sup>205</sup> B. R. Weingast: *The economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development*, in *The Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 11 N. 1, 1995, p. 8

generando così processi competitivi che hanno permesso alle due Nazioni di vivere una stabile crescita economica di lungo periodo:

In England, these factors provided the political foundation for the success of the industrial revolution. In the United States, they fostered first regional and then international specialization, underpinning American economic growth.<sup>206</sup>

Mentre in Inghilterra si combatté una Rivoluzione che senza spargimenti di sangue gettò le fondamenta dell'Impero Britannico, in Francia, non riuscendo a trovare delle soluzioni durature alle crisi fiscali, si finì per ignorarle, gettando le fondamenta per una delle Rivoluzioni più sanguinose della storia.

---

<sup>206</sup> B. R. Weingast: *The economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development*, in *The Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 11 N. 1, 1995, p.25

## Conclusioni

*“Dobbiamo temere di questa pericolosa teoria che ritiene che l'equilibrio sia raggiunto automaticamente. Un certo tipo di equilibrio è si raggiunto in un lungo periodo, ma dopo una lunga sofferenza.”*

Queste le parole di un economista svizzero, Jean Charles Léonard Simonde de Sismondi, vissuto tra la fine del XVIII e la prima metà del XIX secolo, che rivelano un pensiero quanto mai attuale.

Soltanto una sparuta minoranza di economisti tedeschi l'hanno fatta propria, tentando di trovare una alternativa al modello classico, cercando di far comprendere che non esisteva un percorso unico da seguire, ma tanti percorsi distinti quante sono le Nazioni del mondo, perché le differenze sono tali da non poter essere ignorate, a meno di non accettare un doloroso processo di riequilibrio che si protrarrà nel lungo periodo.

E quando in Germania fallirono gli sforzi del Verein für Sozialpolitik, l'associazione dei socialisti della cattedra che vide tra i suoi più illustri rappresentanti Gustav Schmoller e Max Weber, di guidare la politica economica secondo gli insegnamenti della scuola storica, frutto di decenni di ricerche economiche, la frase di Leonard de Sisomondi fu fatta propria dai figli americani della scuola tedesca.

Ci riferiamo a quegli economisti che avevano studiato in Germania sul finire dell'Ottocento, e che, tornati in patria, cercavano febbrilmente una alternativa al liberismo contro cui già si erano sollevati i padri dell'America ai tempi della guerra

d'Indipendenza, tra cui è importante ricordare Alexander Hamilton.

Infatti negli Stati Uniti c'era stato un aspro dibattito tra fautori del laissez faire e "protezionisti" (termine tra virgolette perché ancora non coniato ai tempi della guerra d'Indipendenza americana), i quali ultimi avevano trovato in List, costretto in esilio proprio negli USA, un valido alleato.

La scuola storica negli Stati Uniti continuò a vivere in quegli economisti che divennero noti con il nome di Istituzionalisti, uomini le cui idee furono fatte proprie dal Presidente Roosevelt, ai tempi del New Deal.

Ma, come è stato più volte ricordato in questo lavoro, l'Istituzionalismo peccava dello stesso difetto che assillava la scuola storica Tedesca: l'assenza di una solida base teorica che potesse costituire una vera alternativa al paradigma neoclassico.

Fu nel momento stesso in cui Ronald H. Coase si rese conto di questa debolezza che nacque il Neoistituzionalismo, che prima di tutto fondava proprio su di una solida base teorica.

Ed è stato proprio grazie al Neoistituzionalismo che l'idea di dover percorrere percorsi distinti per raggiungere una steady growth divenne più che una semplice idea una incontrovertibile certezza.

La fine della Seconda Guerra Mondiale e delle esperienze coloniali, posero il mondo di fronte a nuove sfide, così come nuove furono le teorie elaborate per fronteggiarle.

Le teorie economiche che furono elaborate nel secondo dopoguerra risolsero il conflitto tra le scuole storica e classica in

favore, almeno in parte, della prima, in quanto era infatti evidente che non esisteva un percorso unico da seguire.

Gli insegnamenti della scuola storica Tedesca dell'economia, trovarono eco anche in America Latina, di cui in questa sede vogliamo richiamare una delle sue figure più autorevoli, Celso Furtado, un economista che aveva chiara la necessità di un intervento dello Stato nell'economia, e che, soprattutto, comprendeva che la via per una steady growth certo non passava per una imitazione dei modelli economici occidentali:

(...) se la lotta contro la sottooccupazione esige nei Paesi industrializzati, un'azione direttiva dello Stato sull'insieme del sistema economico, che dire delle modificazioni strutturali senza le quali sarebbe difficile sfuggire alle costrizioni del sottosviluppo?<sup>207</sup>

Parlando a proposito dell'Europa dell'Est, che egli definì una nuova frontiera dinamica dell'economia capitalistica, Furtado sottolineava la necessità di una completa opera di ricostruzione istituzionale e politica che superava di gran lunga le capacità dei meccanismi di mercato.

Furtado sostiene che alla base della crescita sostenuta che si registra nelle economie capitalistiche, vi sia la relazione tra spesa per il consumo delle famiglie ed investimento.

Che i meccanismi di mercato non funzionino nella periferia dell'economia capitalistica, quindi, è naturale poiché questa relazione di fatto non esiste, dal momento che la domanda di

---

<sup>207</sup> C. Furtado: *Ritorno alla visione globale di Perroux e Prebisch*, p. 101, in [www.padovanet.it](http://www.padovanet.it)



beni di consumo di massa non rappresenta sbocchi di mercato di rilievo per gli industriali locali.

Le elite, le classi a reddito più elevato, nei Paesi in via di sviluppo finiscono con identificare lo sviluppo ed il progresso con il raggiungimento degli standard di consumo dei paesi capitalistici avanzati, imitando tali modelli e finendo con il favorire le produzioni destinate a realizzare i beni di consumo, ovvero quelle ad alta intensità di capitale.

Questo circolo vizioso portò alla stagnazione degli anni '60 del novecento, in quanto i redditi risultavano ancora più concentrati, limitando così la diffusione del progresso tecnico al resto dell'economia.

Nel corso della sua intera opera, Furtado, in maniera analoga a quanto hanno fatto e continuano a fare i neoistituzionalisti, ha sempre sottolineato la necessità di mettere in atto riforme strutturali che permettano la diffusione della tecnologia moderna in tutti i settori produttivi: soltanto in questo modo si può ottenere un miglioramento della distribuzione dei redditi ed una riduzione della marginalizzazione.<sup>208</sup>

Si ritiene importante questo breve richiamo all'opera di Furtado, perché giunge alle stesse conclusioni del Neoistituzionalismo, ovvero che non esiste una ricetta unica da seguire per raggiungere una crescita sostenuta (e sostenibile), e che lo Stato debba intervenire nell'economia proprio per permettere quella ristrutturazione istituzionale che permetta ai Paesi in via di sviluppo di confrontarsi con l'Occidente da una situazione di parità.

---

<sup>208</sup> C. P. Owan G. Wignaraja: *Le teorie dello sviluppo economico dal dopoguerra a oggi*, Edizioni Universitarie di Lettere Economia Diritto, p. 239.241

Nel nostro elaborato poniamo particolare enfasi al ruolo delle istituzioni nello sviluppo economico: affermare che la steady growth non può essere raggiunta semplicemente imitando il modello che permise all'Inghilterra di vivere quello straordinario sviluppo economico che va sotto il nome di Rivoluzione Industriale, non equivale a negare l'importanza delle istituzioni inglesi che permisero tale progresso economico, è vero il contrario.

Nel terzo capitolo abbiamo sottolineato come la vittoria inglese contro la Francia nelle guerre combattute tra il XVII e XVIII secolo, sia più di una vittoria militare, ma un vero e proprio trionfo di un differente modello socio economico.

La certezza che i Reali avrebbero onorato i propri debiti permise alla Corona di raccogliere un immenso volume di risorse economiche, con cui finanziare le guerre; istituzioni locali indipendenti dal potere centrale, corti di common law autonome dal potere reale e soprattutto attente a garantire la certezza dei diritti di proprietà, costituirono le basi su cui verrà fondata la nascita industria inglese.

Affermare che il modello inglese sia stato superiore a quello francese, però, non implica che questa superiorità sia universalmente valida: Nazioni come la Germania e gli Stati Uniti, che ben presto raggiunsero l'Inghilterra nell'assai ristretto cerchio di Paesi industrializzati, eguagliarono la crescita economica registratasi in Inghilterra, ma ispirandosi a modelli economici radicalmente diversi.

È anche vero però che possono essere rintracciati elementi comuni in questi modelli: in particolare, l'importanza di istituzioni locali indipendenti dal potere centrale, e, soprattutto,

organi giurisdizionali assolutamente indipendenti dal Governo e che abbiano come loro primo imperativo affermare la certezza dei diritti di proprietà.

Come ci ha ricordato Williamson, la minaccia di Gorbaciov di impedire a chi non avesse investito subito nella Russia di impedirgli di farlo in futuro, di fatto rappresenta un freno agli investimenti esteri: è evidente che una tale minaccia implica la capacità di quel Governo di porre in essere politiche quali la confisca dei capitali.

In sintesi è possibile affermare che gli elementi importanti nel sostenere lo sviluppo economico dell'Occidente, sono stati l'affermarsi di una forma di scambio impersonale, a cui si è aggiunta l'enforcement dei contratti, una struttura produttiva ad elevato tasso di specializzazione e una divisione del lavoro, oltre a tutte quelle innovazioni che, comunque, sono state in grado di ridurre radicalmente i costi di informazione, garantire certezza nei diritti di proprietà e favorire lo sviluppo di una attività economica produttiva e non meramente redistributiva.

Si ricordi inoltre l'importanza della separazione dei poteri, unica via in grado di tutelare i cittadini dalle prevaricazioni di un Sovrano assoluto.

In queste conclusioni si vuole, inoltre, richiamare quelli che sono stati i temi trattati nel primo e nel secondo capitolo, oggetto, tra l'altro, di un approfondimento nelle appendici.

Del primo capitolo si vuole richiamare la figura assolutamente centrale del Neoistituzionalismo di Ronald H. Coase, che nelle sue opere dedica particolare attenzione a tutte quelle istituzioni che hanno reso possibile lo sviluppo economico, e che sono state ignorate dall'analisi classica: per esempio l'impresa.

Coase ha dimostrato come l'impresa sia stata un espediente non solo utile, ma di fatto irrinunciabile per le economie capitalistiche evolute: riducendo drasticamente la montagna di contratti che sarebbero stati necessari se non si fosse fatto ricorso alla propria struttura interna amministrativa, l'impresa avrebbe reso di fatto possibile tutte quelle attività economiche che vengono, di solito, date per scontate.

Il voler concentrare l'attenzione su tali istituzioni appare evidentemente legittimo: si pensi ai milioni di individui che trovano impiego nelle imprese, quando il paradigma liberista non riconosce la necessità di simili organizzazioni, mentre è noto che se non fossero esistite tali istituzioni sarebbe stato necessario ricorrere continuamente al meccanismo dei prezzi.

Nel modello classico ciò non rappresenta un limite, in quanto tale meccanismo, che poggia il suo funzionamento sul comportamento di individui che massimizzano i consumi e su produttori che massimizzano i profitti, è perfettamente in grado di garantire il raggiungimento di un equilibrio unico.

A questo proposito, (cfr. anche l'appendice), è stato dimostrato che il raggiungimento di un unico equilibrio (che di fatto si traduce nel perfetto funzionamento del meccanismo dei prezzi), è possibile solo grazie alle semplicistiche ipotesi su cui fonda il mercato di concorrenza perfetta.

Già l'analisi di Coase aveva evidenziato la non correttezza di eguagliare a zero i costi di transazione, ovvero tutti quei costi che devono essere sostenuti quando si vuole entrare in contatto con una parte per concludere una determinata operazione economica.

Lo stesso Coase, inoltre, aveva individuato nella capacità dell'impresa di ridurre drasticamente tali costi grazie alle possibilità di internare molte operazioni economiche, uno dei moventi principali all'esistenza stessa dell'impresa in quanto tale.

Avendo concluso che uno dei compiti più rilevanti delle istituzioni è proprio quello di ridurre tali costi di transazione, al fine di rendere economicamente vantaggiosa l'attività produttiva che altrimenti non verrebbe intrapresa, nel secondo capitolo è stato quantificato l'impatto di tali costi sull'economia: se tale impatto non fosse trascurabile, allora diverrebbe innegabile la centralità delle istituzioni nello sviluppo economico.

Infatti, nella modellistica tradizionale, i costi di transazione vengono semplicisticamente posti uguali a zero: se tale assunzione risulta non condivisibile alla luce dell'evidenza empirica, è allora evidente che tale modellistica ha notevolmente trascurato il ruolo avuto dalle istituzioni nel permettere lo sviluppo economico che si è registrato in Occidente.

Per quantificare l'impatto di tali costi sull'economia punto di riferimento importante è stato un lavoro di North e Wallis, che partiva da una semplice domanda: *Should transaction costs be subtracted from Gross National Product?*

I due autori, nell'articolo, oltre a quantificare tali costi, analizzano l'andamento che gli stessi hanno avuto tra il 1870 e il 1970: tali costi, nell'arco di un secolo, sono aumentati esponenzialmente, passando dal 25 al 46% del Gross National Product.

È allora innegabile che tale componente non può venire trascurata, in quanto se così fosse le conclusioni cui giungerebbe qualsiasi modello che ponesse i costi di transazione uguali a zero sarebbero semplicemente irrealistiche, e di conseguenza, le istituzioni, che cercano, appunto, di ridurre l'entità dei costi di transazione, evidentemente avrebbero un ruolo centrale nel processo di sviluppo economico.

In appendice, inoltre, è stata condotta un'analisi simile a quella svolta da North e Wallis, in modo da verificare se il trend crescente dei costi di transazione e le conclusioni cui giungono i due economisti sia confermato dai dati più recenti.

Il trend crescente dei costi di transazione certo non deve stupire, in quanto questi costi, storicamente, sono iniziati ad aumentare mano a mano che le forme di scambio sono divenute più complesse, mano a mano che la specializzazione e la divisione del lavoro hanno fatto il loro ingresso nell'attività produttiva.

Per quanto incompleta possa risultare tale analisi, è possibile ritenere che l'evidenza empirica dimostri lo stretto legame che sussiste tra istituzioni e sviluppo economico.

Lo stesso North sottolinea, anche in altri suoi lavori, che i dati di cui si dispone non sono sufficienti a capire quali istituzioni permettono lo sviluppo economico e quali lo ostacolano; i dati permettono solo di dire che quelle determinate istituzioni hanno permesso *the rise of western world*, ma niente assicura che, in contesti differenti, porterebbero a risultati analoghi.

I dati sembrano invece suggerire che sia vero il contrario.

Copiare semplicemente le istituzioni che hanno dato eccellenti risultati, non è assolutamente corretto, perché cambia il contesto in cui queste operano: le Costituzioni dell'America Latina che si sono ispirate a quella Statunitense, non hanno dato gli stessi risultati, perché questo corpo di norme non ha trovato fondamento nei costumi delle popolazioni che tali Costituzioni avrebbero dovuto guidare.

L'analisi empirica riportata in appendice vuole, inoltre, essere un tributo alla scuola storica Tedesca: gli esponenti di tale scuola fondarono il Verein für Sozialpolitik proprio per raccogliere quanti più dati possibili in modo da suggerire interventi di politica economica la cui fondatezza risiedeva su riscontri empirici e non su semplici teorie (vedi la Disputa sul metodo che contrappose Schmoller a Menger).

Le istituzioni devono necessariamente assolvere due compiti: ridurre i costi di transazione e garantire certezza nei diritti di proprietà. Questi due aspetti sono all'origine del perpetuarsi del sottosviluppo che si registra in molti dei Paesi più poveri del mondo: costi di transazione elevatissimi e Governi incapaci di onorare i propri impegni, spesso perché il loro agire è ispirato dagli interessi delle elite locali, di fatto impediscono qualsiasi forma di investimento, minando la capacità futura di creare ricchezza. Quindi, le istituzioni contano: institutions matter.

## Appendice

### **1 Il mercato di concorrenza perfetta**

Basandoci su un lavoro di Henrik Mathiesen, in questa appendice approfondiamo il discorso sul mercato di riferimento dell'economia neoclassica, un mercato dove i costi di transazione vengono idealisticamente posti uguali a zero.

Il modello di concorrenza perfetta è il paradigma teorico usato dagli economisti tradizionali (mainstream) e viene criticato dai neoistituzionalisti per la mancata considerazione dei costi di transazione: è per questo che viene anche detto *frictionless*.

Nello specifico ciò significa che nelle funzioni di utilità dei consumatori, viene considerato solo il costo monetario del bene da acquistare e non i costi derivanti dalla messa in atto di una transazione.

Quindi il modello di concorrenza perfetta può considerarsi valido nelle ipotesi comportamentali (massimizzazione dell'utilità e del profitto), ma deve essere corretto aggiungendovi strutture di contratti, law enforcement, costi di misurazione e così via (cioè alcune variabili che rappresentino l'habitat istituzionale entro cui gli agenti si trovano ad operare).

Riportiamo le ipotesi sottostanti il modello:

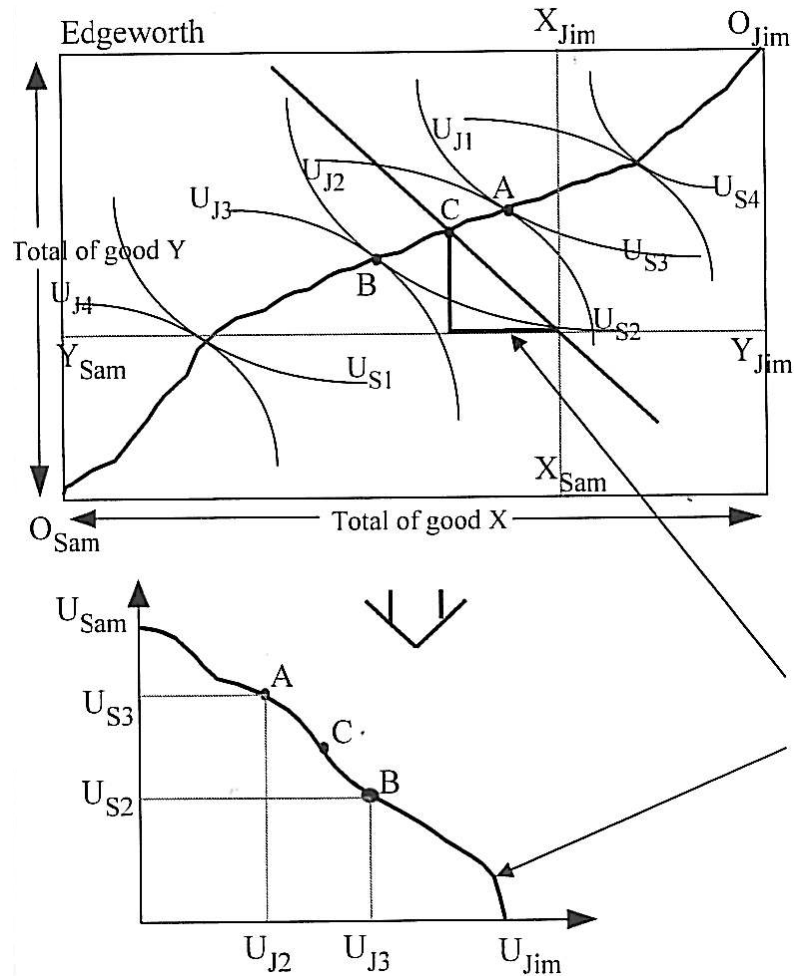
1. Gli operatori massimizzano l'utilità (comportamento opportunistico).
2. Perfetta razionalità (razionalità in forma forte).
3. Le imprese massimizzano i profitti (efficienza in forma forte).
4. Preferenze transitive e stabili.
5. Perfetta competizione (agenti price taker).



6. Perfetta informazione.
7. Certezza.
8. Non ci sono esternalità.
9. Non ci sono rendite di posizione né attività di rent-seeking
10. Non ci sono beni pubblici.
11. Funzione di produzione separabile.
12. Non ci sono economie di scala e di scopo.
13. C'è connessione degli scambi.
14. Non ci sono distorsioni (come ad esempio le tasse).
15. Beni omogenei.
16. Non ci sono costi di transazione diretti.
17. Tutte le proprietà sono private.
18. Nella funzione di utilità dei lavoratori compare la quantità di lavoro da offrire alle imprese e, per questioni matematiche, tale quantità viene assunta continua e non limitata.
19. Tutti gli assets hanno un prezzo e sono scambiati sui mercati.
20. Ogni forma di utilità può essere misurata in valori pecuniari.
21. Non ci sono problemi di misurazione.
22. Non ci sono crimini e guerre e, comunque, il contenzioso non costa nulla.
23. Il tempo è statico.
24. Ogni scambio è volontario.

Per analizzare il modello ricorriamo ad un diagramma di Edgeworth, in cui vengono rappresentate le relazioni tra due agenti, Sam e Jim:

Figura 10: Il modello di scambio una economia di concorrenza perfetta, in [www.encycogov.com](http://www.encycogov.com), di H. Mathiesen



La linea  $O_{Sam} O_{Jim}$  rappresenta la curva dei contratto, ovvero tutte le allocazioni Pareto Efficienti, dove per Pareto efficiente si intende quella situazione in cui c'è parità tra i tassi di sostituzione marginali per ogni coppia di merci  $j \in (1, \dots, M)$  e per tutti i consumatori  $i \in (1, \dots, N)$ ; le curve contrassegnate con la lettera U rappresentano un campione di curve di indifferenza dei due individui.

I è la dotazione iniziale dei due individui; dato un certo prezzo determinato sul mercato mondiale, ed una certa dotazione iniziale, siamo in grado di raggiungere un unico equilibrio nel punto C.

In particolare, in questa economia di puro scambio, in cui ci sono solo due agenti, qualsiasi punto sulla curva dei contratti compreso tra A e B può essere raggiunto, a seconda delle capacità di contrattazione degli individui; se il numero degli agenti aumenta, questi diventano gradualmente price taker.

Vediamo nel dettaglio il triangolo della figura precedente, e chiamiamolo trade triangle, ovvero il triangolo degli scambi che avvengono al prezzo  $\alpha = p_x/p_y = MRS_{Y,X}^S = MRS_{Y,X}^J = MU_X^J / MU_Y^J$ .

La linea in grassetto indica la curva di utilità o frontiera del benessere, derivata dalla scatola di Edgeworth leggendo i valori delle utilità riportati sulla curva dei contratti: la linea rappresenta allora tutte le allocazioni Pareto efficienti.

Aggiungiamo ulteriori ipotesi al modello in analisi:

1. Siamo in un economia di puro scambio, quindi nessuna risorsa è inizialmente allocata alla produzione, con due consumatori Sam e Jim (in particolare, si può facilmente estendere l'analisi al caso di consumatori più numerosi).
2. Vengono scambiati due assets, X e Y (l'analisi è ancora facilmente generalizzabile al caso di beni più numerosi).
3. Sam e Jim hanno funzioni di utilità  $U_s = U_s(X, Y)$  e  $U_j = U_j(X, Y)$ , dove la derivata prima è maggiore di zero  $U'_s > 0$ ,  $U'_j > 0$  e la seconda minore di zero  $U''_s < 0$ ,  $U''_j < 0$ , proprietà valide per entrambi i beni scambiati. Tali derivate indicano che l'utilità aumenta all'aumentare dei beni consumati, ma meno che proporzionalmente. Dalla matematica, infatti, sappiamo che la derivata prima maggiore di zero indica che l'utilità marginale è positiva, mentre la derivata seconda minore di zero che l'utilità marginale è decrescente, La curva delle preferenze risulta

allora concava, come è necessario che sia affinché si abbia un equilibrio unico.

4. Ogni individuo conosce ogni possibile allocazione alternativa disponibile.

5. Tutte le curve di indifferenza sono concave verso l'origine.

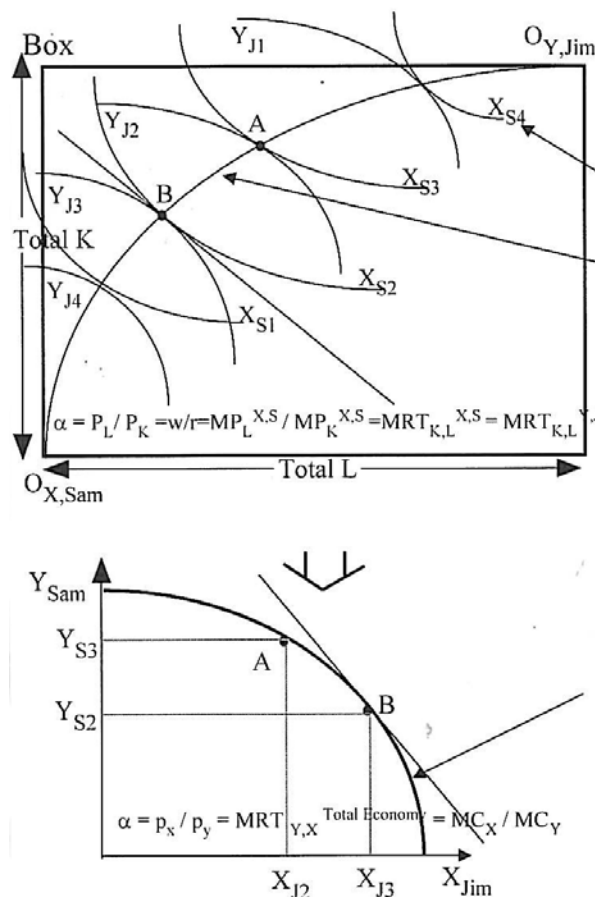
6. L'utilità viene misurata in via ordinale e non cardinale.

7. Naturalmente non ci sono istituzioni nell'economia, o, se ci sono, sono indifferenti perchè esse lavorano perfettamente e senza costi.

8. Nella società non ci sono cambiamenti che possano influenzare le preferenze.

La figura seguente rappresenta il modello di concorrenza perfetta nella produzione:

**Figura 11: Il modello di produzione in una economia di concorrenza perfetta, in [www.encycogov.com](http://www.encycogov.com), di H. Mathiesen**



I nostri agenti, Jim e Sam, sono ora dei produttori che cercano di produrre in maniera efficiente; Sam si è specializzato nella produzione del bene X, Jim in quella di Y.

Le curve indicate con X e Y rappresentano adesso delle curve di isoquanti, ovvero la curva che individua le infinite combinazioni di due fattori produttivi, che permettono di ottenere una stessa quantità di prodotto, in modo che spostandosi lungo un isoquante non cambia la quantità di beni prodotti ma la combinazione dei fattori produttivi.

La curva  $O_S O_J$  indica tutte le combinazioni efficienti di lavoro e capitale (i due fattori produttivi di questo modello semplificato): la condizione di efficienza è rispettata quando il saggio marginale di trasformazione MRT (*marginal rate of transformation*) tra i due fattori della produzione è lo stesso per tutte le società del modello, indipendentemente dal tipo di prodotti base che producono.

La linea in grassetto del grafico rappresentato negli assi cartesiani, indica la frontiera delle produzioni realizzabili e, come nel grafico precedente, tale linea viene direttamente ricavata dal grafico di Edgeworth: la linea indica allora la massima produzione ottenibile dei beni X ed Y date le diverse combinazioni iniziali dei fattori produttivi K ed L (capitale e lavoro).

La pendenza di tale linea indica ancora il MRT, ma riferito ai prodotti finali e non ai fattori produttivi; conseguentemente essa rappresenta anche il prezzo relativo tra i due beni X ed Y.

Ancora una volta aggiungiamo delle ipotesi al nostro modello:

1. Siamo in un economia di puro scambio, quindi nessuna risorsa è inizialmente allocata alla produzione, con due

consumatori Sam e Jim (in particolare, si può facilmente estendere l'analisi al caso di consumatori più numerosi).

2. Vengono scambiati due assets, X e Y (l'analisi è ancora facilmente generalizzabile al caso di beni più numerosi).

3. Sam e Jim hanno funzioni di produzione  $X=F_s(X,Y)$  e  $Y=F_j(X,Y)$  e  $U_s=U_s(X,Y)$ , dove  $F'_j > 0$ , e  $F''_s < 0$ ,  $F''_j < 0$ . Tali derivate indicano che i fattori sono sempre produttivi, ma entrambi sono caratterizzati da economie di scala decrescenti. Ancora una volta, questo implica che la curva di produzione è concava, condizione necessaria affinché vi sia un unico equilibrio.

4. Entrambi gli agenti conoscono la loro funzione di produzione e possono sempre produrre in maniera efficiente.

5. Tutti gli isoquanti sono convessi verso l'origine.

6. La produzione è misurata in maniera cardinale.

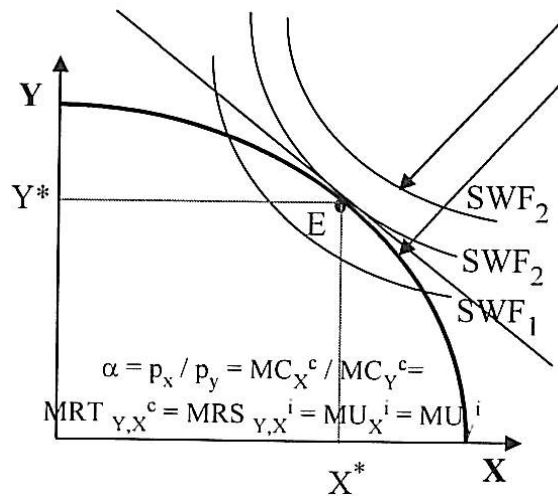
7. Naturalmente non ci sono istituzioni nell'economia, o, se ci sono, sono indifferenti perchè esse lavorano perfettamente e senza costi.

8. Nella società non ci sono cambiamenti che possano influenzare le preferenze.

Vediamo, a questo punto, come sia possibile, date le ipotesi di partenza, raggiungere l'efficienza nella produzione e nello scambio dei beni.

Il grafico seguente rappresenta l'equilibrio economico tra produzione e consumo:

Figura 12: Il modello di concorrenza perfetta, in [www.encycogov.com](http://www.encycogov.com), di H. Mathiesen



In particolare, se l'economia si caratterizza per la presenza di un solo agente, che consuma ciò che egli stesso produce (come nel caso di Robinson Crusoe), non sono necessarie ulteriori ipotesi.

Nel caso in cui nell'economia produttori e consumatori sono soggetti differenti, come nel caso in cui vi sono differenti fattori produttivi e beni prodotti, sono necessarie ulteriori ipotesi, in aggiunta alle precedenti, affinché le funzioni di utilità possano essere aggregate in curve di indifferenza:

1. Le funzioni di utilità debbono essere omogenee, e questo deve valere per tutti i consumatori.
2. Le funzioni di utilità sono identiche oppure la distribuzione del reddito è fissata.

Nel caso più realistico in cui vi sia una pluralità di agenti economici, di fattori di produzione (che rientrano tra le materie) e di beni prodotti, l'equilibrio del punto E rispetta la condizione di ottimalità  $MRT_{jj}^c = MRS_{jj}^i$ , ovvero il saggio marginale di trasformazione, per tutti i produttori, e il saggio marginale di sostituzione, per tutti i consumatori, deve essere identico per

ogni coppia di materie prime, per ogni coppia di materia prima e fattore di produzione, e per ogni coppia di fattori di produzione. Il modello di concorrenza perfetta, allora, dimostra che ciò che è buono per i produttori e per i consumatori, risulta essere buono anche per la società, ma raggiunge tale conclusione tenendo a distanza tutte le imperfezioni, assumendo come irrilevanti le caratteristiche dei mercati che invece sono alla base del successo o dell'insuccesso delle Nazioni, quelle caratteristiche che noi abbiamo sottolineato determinanti ne *The Rise of Western World*: i costi di transazione e le istituzioni di una società.<sup>209</sup>

---

<sup>209</sup> Per questa appendice si rimanda a H. Mathiesen, *Exhibition: The perfect market economy*, [www.encycogov.com](http://www.encycogov.com)



## **2 I costi di transazione: 1997-2002**

Con riferimento ai dati riguardanti l'economia statunitense negli anni 1997 e 2002, approfondiamo il tema, discusso nel secondo capitolo del presente lavoro, relativo ai costi di transazione.

Tali dati, forniti dal *US Census Bureau*, rappresentano appunto un censimento dell'economia statunitense.

Attraverso l'analisi degli stessi ci proponiamo di portare avanti il lavoro svolto da North e Wallis in *Should transaction costs be subtracted from Gross National Product?*, vogliamo cioè verificare se l'importanza dei costi di transazione sia aumentata dal 1970 fino ad oggi.

Come di consueto, abbiamo diviso le industrie in due grandi gruppi: transattive e non transattive.

Del primo gruppo fanno parte: miniere, servizi di pubblica utilità (le utilities), costruzioni, industrie manifatturiere, arte spettacolo e attività ricreative in generale, alloggi e servizi di ristorazione.

Del secondo: commercio all'ingrosso e al dettaglio, trasporto e stoccaggio, settore informativo, finanza e assicurazioni, real estate noleggio e leasing, servizi professionali scientifici e tecnici, management delle imprese, management servizi di supporto di bonifica e di gestione dei rifiuti, servizi educativi, assistenza sociale e sanitaria.

Per ogni industria abbiamo riportato: numero di unità economiche, impiegati totali, il payroll annuale (una stima del guadagno lordo di tutti i dipendenti di una industria), fatturato e costi totali sostenuti.

Quest'ultima misura non la riportiamo per le industrie appartenenti al secondo settore, che chiameremo (riprendendo appunto North e Wallis) FIRE (finance insurance and real estate), in quanto non elaborata dal Bureau.

Per industrie transattive intendiamo tutte quelle la cui attività attiene ai costi di transazione, quei costi che vanno sostenuti per concludere qualsiasi operazione economica e che aumentano all'aumentare della complessità degli scambi: uno studio legale che permetta di far valere le nostre contestazioni, un sistema giudiziario che garantisca l'enforcement dei contratti, società di assicurazione che offrano protezione da eventi sfavorevoli, tutte attività che facilitano o, meglio, rendono possibili gli scambi commerciali, in particolare quelli su lunga distanza, che oggi sono di vitale importanza per qualsiasi economia.

Sono quei costi posti uguali a zero in quasi tutti i modelli economici, che certamente, in quanto modelli, rappresentano una semplificazione della realtà, ma che trascurando una variabile di tale importanza finiscono per inficiare le conclusioni cui essi stessi giungono: come ci ricorda Coase, variabili quali i costi di transazione finiscono in una black box, senza nessun approfondimento sul ruolo che svolgono nell'economia.

Se quanto sosteniamo nel nostro elaborato risulta corretto, è evidente che questo troverà dimostrazione in un arretramento delle industrie non transattive nei confronti di quelle appartenenti al gruppo FIRE, in quanto questo risulterebbe essere una chiara indicazione dell'accresciuta importanza dei costi di transazione nell'economia statunitense (che facilmente

può essere assunta come indicatore del grado di evoluzione dell'economia occidentale).

E se quanto crediamo risulta confermato da tali dati, potremo dire ancora con più convinzione che le istituzioni, ovvero quell'insieme di norme e codici morali che tanto sono cari al Neoistituzionalismo, contano, perché soltanto con istituzioni efficienti è possibile ridurre l'impatto dei costi di transazione sull'attività economica.

Come spesso abbiamo richiamato, è proprio l'eccessiva onerosità di tali costi che rende antieconomiche molte attività nei Paesi in via di sviluppo, impedendo agli stessi di fuggire dalla trappola della povertà.

Riportiamo, inoltre, una ulteriore tabella che riporta l'evoluzione dell'industria manifatturiera statunitense dal 1977 fino al 2002, importante per sottolineare l'arretramento di questa industria che si è registrato nel periodo oggetto di analisi (ricordiamo che quella manifatturiera è un'industria non transattiva).

Le prime due tabelle ci mostrano la situazione nelle industrie transattive, rispettivamente, nel 1997 e nel 2002.

Nel settore minerario e delle manifatture si registra una marcata riduzione tanto delle unità economiche (stabilimenti) quanto degli impiegati del settore, mentre le utilities registrano una riduzione del fatturato, anche se aumentano tanto le unità economiche quanto gli impiegati.

Unica industria che invece risulta in evidente crescita, sotto tutti i profili analizzati, e quindi in contrasto con le nostre previsioni, risulta essere quella delle costruzioni.

A nostro avviso, però, tale comportamento può essere in larga parte ricondotto alla crisi della new economy, crisi iniziata nel 2000.

A fronte del crollo registrato dalle borse di tutto il mondo causato dal fallimento delle dot company, infatti, sui mercati si riversò una enorme quantità di liquidità che, in fuga dai titoli finanziari, cercava impieghi più sicuri, finanziando così gli investimenti nel mattone e trainando tutto il settore delle costruzioni (si ricordi, peraltro, che vanno ricercate proprio in quegli anni e nelle politiche eccessivamente espansive messe in atto dalle autorità di politica economica statunitense, le radici della crisi dei subprime<sup>210</sup>).

**Figura 13: Le industrie non transattive, 1997,**  
<http://factfinder.census.gov>

Situazione al 1997	Num. Unità Economiche	Numero totale di Impiegati	Guadagno Lordo di tutti i Dipendenti (in migliaia di \$)	Fatturato	Costi Totali (in migliaia di \$)
Miniere	25.000	509.006	20.798.257	173.985.314	71.403.716
Servizi di Pubblica Utilità	15.513	702.703	36.594.684	411.713.327	N. D.
Costruzioni	656.448	5.664.853	174.184.608	N. D.	241.400.736
Industria Manifatturiera	362.829	16.805.127	569.808.845	3.834.700.920	2.015.424.556
Arte, Spettacolo ed altra Attività Ricreative	99.099	1.587.660	32.787.273	104.715.208	N. D.
Alloggi e Servizi di Ristorazione	545.068	9.451.226	97.007.396	350.399.194	N. D.

210 Per approfondimenti su questo tema si confronti, ad esempio, E. Monti: *La crisi dei mutui subprime, spunti per una riflessione*, in <http://docenti.luiss.it/finanza-monti>

**Figura 14: Le industrie non transattive, 2002,**

<http://factfinder.census.gov>

Situazione al 2002	Num. Unità Economiche	Numero totale di Impiegati	Guadagno Lordo di tutti i Dipendenti (in migliaia di \$)	Fatturato	Costi Totali (in migliaia di \$)
Miniere	24.087	477.840	21.173.895	182.911.093	67.572.853
Servizi di Pubblica Utilità <sup>211</sup>	17.887	677.262	43.493.804	398.907.044	N. D.
Costruzioni	710.307	7.193.069	254.292.144	1.208.731.383	326.143.761
Industria Manifatturiera	350.828	14.699.536	576.170.541	3.916.136.712	2.025.061.815
Arte, Spettacolo ed altra Attività Ricreative <sup>212</sup>	110.294	1.846.595	45.127.517	141.904.109	N. D.
Alloggi e Servizi di Ristorazione	565.590	10.120.951	127.554.483	449.498.718	N. D.

Piuttosto che dimostrare l'arretramento dell'industria non transattiva, la nostra analisi deve dimostrare l'accresciuta importanza dell'industria transattiva, in quanto solo in questo modo possiamo dimostrare che i costi di transazione divengono sempre più importanti mano a mano che aumenta la complessità degli scambi, rendendo palese la necessità di integrare l'analisi dei costi di transazione nella modellistica economica.

<sup>211</sup> Questa voce comprende: generazione, trasmissione e distribuzione di energia elettrica, distribuzione di gas naturale, energia idroelettrica e prodotta con altri sistemi.

<sup>212</sup> Questa voce comprende: Arti dello spettacolo, sport e industrie connesse, Musei, siti storici, e istituzioni analoghe, divertimento, gioco d'azzardo ed industrie di ricreazione

Le tabelle che seguono mostrano come tutti i settori che compongono l'industria FIRE siano in netta crescita rispetto al 1997.

La crescita ha interessato tutte le industrie del settore, così come ha interessato tutti gli indicatori economici che abbiamo riportato.

Nei settori commercio al dettaglio e all'ingrosso, nonostante una riduzione del numero delle unità economiche, che possiamo ricondurre ad una maggiore razionalizzazione del processo distributivo attraverso una concentrazione degli operatori resa necessaria dall'accresciuta concorrenza a livello globale, i dati indicano una crescita in tutti gli altri indicatori, con un importante aumento netto del fatturato di entrambi i settori.

A riprova di ciò, si osservino gli indicatori del settore trasporto e stoccaggio: il processo di delocalizzazione delle industrie, che sta interessando tanto il vecchio continente quanto gli Stati Uniti, ha comportato un incremento della domanda di strutture dedite allo stoccaggio delle merci provenienti dai Paesi in cui la manodopera ha un costo inferiore, domanda che si traduce in un imponente sviluppo del settore.

La rivoluzione informatica ha trascinato con se, tra gli altri, il settore informativo, mettendo a disposizione nuovi mezzi di informazione per la fruizione delle notizie, mezzi di vitale importanza in un mondo in cui le informazioni giocano un ruolo sempre più importante.

L'accresciuta complessità degli scambi, che coinvolgono parti che si trovano alle estremità del globo, ha comportato un incredibile sviluppo del settore finanziario ed assicurativo, che in soli 5 anni ha registrato un incremento di 700.000 impiegati.

Aumenti ancora più consistenti si sono registrati nel settore dei servizi professionali, scientifici e tecnici, crescita che interessa anche il numero degli impiegati, così come precedentemente avevano rilevato North e Wallis.

**Figura 16: Le industrie transattive, 1997,**  
<http://factfinder.census.gov>

Situazione al 1997	Num. Unità Economiche	Numero totale di Impiegati	Guadagno Lordo di tutti i Dipendenti (in migliaia di \$)	Fatturato
Commercio all'Ingrosso	453.470	5.796.557	214.915.405	4.059.657.778
Commercio al Dettaglio	1.118.447	13.991.103	237.195.503	2.460.886.012
Trasporto e Stoccaggio	178.025	2.920.777	82.346.182	318.245.044
Settore Informativo <sup>213</sup>	114.475	3.066.167	129.481.577	623.213.854
Finanza e Assicurazioni	395.203	5.835.214	264.551.401	2.197.771.283
Real Estate, Noleggio e Leasing	288.273	1.702.420	41.590.766	240.917.556
Servizi Professionali, Scientifici e Tecnici <sup>214</sup>	621.129	5.361.210	231.398.791	579.542.139
Management delle Imprese	47.319	2.617.527	154.177.673	92.473.059
Management, Servizi di Supporto, di Bonifica e di Gestione dei Rifiuti	276.393	7.347.366	137.336.983	295.936.350
Servizi Educativi	40.936	321.073	6.364.527	14.933.318
Assistenza Sanitaria e Sociale	645.853	13.561.579	378.205.694	418.602.207

<sup>213</sup> Comprende riviste, quotidiani, distribuzione cinematografica

<sup>214</sup> Servizi legali, commerciali, tributari.

**Figura 17: Le industrie transattive, 2002,**  
<http://factfinder.census.gov>

Situazione al 2002	Num. Unità Economiche	Numero totale di Impiegati	Guadagno Lordo di tutti i Dipendenti (in migliaia di \$)	Fatturato
Commercio all'Ingrosso	435.521	5.878.405	259.653.080	4.634.755.112
Commercio al Dettaglio	1.114.637	14.647.675	302.113.581	3.056.421.997
Trasporto e Stoccaggio	199.618	3.650.859	115.988.733	382.152.040
Settore Informativo	137.678	3.736.061	194.670.163	891.845.956
Finanza e Assicurazioni	440.268	6.578.817	377.790.172	2.803.854.868
Real Estate, Noleggio e Leasing	322.815	1.948.657	60.222.584	335.587.706
Servizi Professionali, Scientifici e Tecnici	771.305	7.243.505	376.090.052	886.801.038
Management delle Imprese	49.308	2.605.292	178.996.060	107.064.264
Management, Servizi di Supporto, di Bonifica e di Gestione dei Rifiuti	350.583	8.741.854	206.439.329	432.577.580
Servizi Educativi	49.319	430.164	10.164.378	30.690.707
Assistenza Sanitaria e Sociale	704.526	15.052.255	495.845.829	1.207.299.734

Discorso a parte merita l'industria manifatturiera, il cui andamento dal 1977 al 2002 è riportato in tabella:



**Figura 17: L'evoluzione dell'industria manifatturiera, 1977-1997,**  
<http://factfinder.census.gov>

Anno	Numero di Unità Economiche	Numero Totale di Impiegati	Guadagno Lordo di tutti i Dipendenti (in migliaia di \$)	Costi Totali (in migliaia di \$)
2002	350,828	14,699,536	576,170,541	2,025,061,815
2001	N. D.	15,845,612	591,558,514	2,105,337,943
2000	N. D.	16,651,904	617,211,426	2,245,839,293
1999	N. D.	16,685,639	601,472,998	2,084,316,398
1998	N. D.	16,944,977	586,957,735	2,018,054,521
1997	362,829	16,805,127	569,808,845	2,015,424,556
1996	N. D.	17,326,300	560,518,300	1,975,362,100
1995	N. D.	17,419,200	545,362,700	1,897,570,700
1994	N. D.	17,059,400	522,565,700	1,752,735,100
1993	N.D.	16,943,500	504,363,100	1,647,492,600
1992	370,912	16,948,900	494,108,900	1,571,773,500
1991	N. D.	17,081,200	477,174,600	1,531,221,300
1990	N. D.	17,796,200	480,223,500	1,574,617,300
1989	N. D.	18,045,700	470,479,200	1,532,330,000
1988	N. D.	17,989,600	453,309,400	1,444,500,900
1987	358,952	17,718,000	428,480,000	1,319,844,600
1986	N. D.	17,086,800	402,466,700	1,217,608,600
1985	N. D.	17,508,300	396,610,500	1,276,009,600
1984	N. D.	17,854,900	384,921,500	1,288,413,600
1983	N. D.	17,453,100	354,232,200	1,170,237,800
1982	348,385	17,818,100	341,406,200	1,130,142,700
1981	N. D.	18,919,800	341,319,800	1,193,969,600
1980	N. D.	19,311,400	316,494,500	1,093,567,600
1979	N. D.	19,756,500	298,529,100	999,157,500
1978	N. D.	19,239,400	271,540,900	877,424,700
1977	350,757	18,515,900	242,031,900	782,417,700

Di tutte le industrie non transattive, quella manifatturiera è indiscutibilmente quella che mostra un arretramento maggiore, anche se una approfondita analisi del motivo di un così evidente arretramento del settore manifatturiero statunitense che si è registrato nel periodo oggetto di analisi, fugge dai nostri propositi.

Vogliamo solo evidenziare come l'arretramento del settore sia dimostrato da tutti gli indicatori che abbiamo riportato.

Possiamo allora concludere questa appendice sottolineando che, le conclusioni cui sono giunti North e Wallis nel loro articolo, sembrano confermate dalla nostra analisi: l'industria transattiva continua ad aumentare la sua importanza nell'economia statunitense e, quindi, nelle economie occidentali.

La complessità degli scambi ha reso necessario lo sviluppo di una industria di cui non si era avvertita la necessità fino a quando l'economia continuava a basarsi sullo scambio personale, e tale industria continua ad aumentare il suo peso nell'economia proporzionalmente all'aumentare della complessità degli scambi.

L'accresciuta importanza dei costi di transazione, evidentemente, non giustifica più quei modelli economici che continuano a porli uguali a zero, in quanto questa semplicistica assunzione non permette di analizzare proprio quella componente di costo che si deve necessariamente sostenere quando vogliamo concludere un contratto, costi che andranno a finanziare quel sistema di enforcement che si è dovuto sostituire ai codici morali di comportamento quando in economia specializzazione e divisione del lavoro hanno fatto prepotentemente il loro ingresso, permettendo la steady growth registratasi in occidente.

## **Bibliografia**

### ***Articoli***

- I. A. A. Alchian H. Demsetz: *Production, Information Costs, and Economic Organization, in The American Economic Review, Vol. 62, No. 5, (Dec., 1972)*
- II. A. A. Alchian H. Demsetz: *The property rights paradigm, in The Journal of Economic History, Vol. 33, No. 1, The Tasks of Economic History, (Mar., 1973)*
- III. A. Greif P. Milgrom B. R. Weingast: *coordination, commitment, and enforcement: The case of the merchant guild, in The journal of political economy, Aug, 1994, 102, 4*
- IV. A. Greif: *Commitment, Coercion, and Markets: The Nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchange, in Handbook of New institutional economics, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005*
- V. A. T. Denzau D. C. North: *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*
- VI. B. B. De Mesquita: *Pride of place The origins of German Hegemony, in World Politics 43 (October 1990)*
- VII. B. R. Weingast: *The economic role of political institutions: Market preserving Federalism and Economic development, in The journal of Law, Economics, & Organizations, Vol. 11 No. 1*

- VIII. C. Furtado: *Ritorno alla visione globale di Perroux e Prebisch*
- IX. D. C. North R. P. Thomas: *An economic theory of the growth of western world, in The economic history review, Second series Volume XIII, No. 1, 1970*
- X. D. C. North B. R. Weingast: *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutional Governing Public Choice in Seventeenth-Century England, The Journal of Economic History, Vol. 49, No. 4, (Dec., 1989)*
- XI. D. C. North R. P. Thomas: *The first economic revolutions, in The economic history review, Second series Volume XXX, No. 2, 1977*
- XII. D. C. North R. P. Thomas: *The Rise and Fall of the Manorial System: A Theoretical Model, in The Journal of Economic History, Vol. 31, No. 4, Dec. 1971*
- XIII. D. C. North, 'Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600-1850', *Journal of Political Economy, LXXVI (1968)*
- XIV. D. C. North: *Economic Performance Through Time, in The American Economic Review, Vol. 84, No. 3. (Jun., 1994)*
- XV. D. C. North: *Government and the Cost of Exchange in History, in The Journal of Economic History, Vol. 44, No. 2, The Tasks of Economic History. (Jun., 1984)*
- XVI. D. C. North: *Institutional Change and Economic Growth, in The Journal of Economic History, Vol. 31, No. 1, The Tasks of Economic History. (Mar., 1971)*

- XVII. D. C. North: *Institutions and the performance of economies over time*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005
- XVIII. D. C. North: *Institutions*, in *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1. (Winter, 1991)
- XIX. D. C. North: *The new institutionalism economics and development*
- XX. G. Duysters J. Hagedoorn: *Do company strategies and structure converge in global markets? Evidence from the computer industry*, in *Journal of international business studies*, 32, 2 (second quarter 2001)
- XXI. G. R. Saiancik J. Pfeffer: *A Social Information Processing Approach to Job Attitudes and Task Design*, in *Administrative Science Quarterly* June 1978, volume 23
- XXII. H. Demsetz K. Lehn: *The Structure of Corporate Ownership: Causes and Consequences*, in *The Journal of Political Economy*, Vol. 93, No. 6, (Dec., 1985)
- XXIII. H. Demsetz: *The Cost of Transacting Author*, in *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82, No. 1, (Feb., 1968)
- XXIV. H. Demsetz: *Toward a Theory of Property Rights*, in *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 2 (May 1967)
- XXV. H. Greve A. Taylor: *Innovations as Catalysts for Organizational Change: Shifts in Organizational*

- Cognition and Search, in Administrative Science Quarterly, 45 (2000)*
- XXVI. J. E. Stiglitz: *Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes, in Prebisch Lecture, October 19, 1998*
- XXVII. J. G. Williamson: *Winners and Losers over Two Centuries of Globalization*
- XXVIII. J. Meyer B. Rowan: *Institutionalized Organizations : Formal Structure as Myth and Ceremony, in The American Journal of Sociology, Vol. 83, No. 2. (Sep., 1977)*
- XXIX. K. A. Shepsle B. R. Weingast: *The Institutional Foundations of Committee Power, in The American Political Science Review, Vol. 81, No. 1, (Mar., 1987)*
- XXX. K. L. Willard T. W. Guinnane H. S. Rosen: *Turning Points in the Civil War: Views from the Greenback Market, in The American economic review, September 1996, Vol. 86, No. 4*
- XXXI. L. J. Alston G. D. Libecap R. Schneider: *The Determinants and Impact of Property Rights: Land Titles on the Brazilian Frontiers, in The journal of law, economics, & organizations, Vol. 12 N. 1, 1996*
- XXXII. L. J. Alston G. D. Libecap B. Mueller: *Land Reform Policies, the Sources of Violent Conflict, and Implications for Deforestation in the Brazilian Amazon, in Journal of Environmental Economics and Management 39 (2000)*
- XXXIII. M. C. Brinton V. Nee: *The New Institutionalism in Sociology*

- XXXIV. Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economia – Relazione: *Il processo di riforma delle Banche Multilaterali di sviluppo*
- XXXV. N. Sussman Y. Yafeh: *Constitutions and Commitment: Evidence on the Relation between Institutions and the Cost of Capital*
- XXXVI. O. E. Williamson: *Transaction cost economics: How it works, where it is headed, in De Economist 146, NO. 1, 1998*
- XXXVII. O. E. Williamson: *Credible commitments: using hostages to support exchange, in The American economic review, September 1983*
- XXXVIII. O. E. Williamson: *The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, in The American Journal of Sociology, Vol. 87, No. 3. (Nov., 1981)*
- XXXIX. O. E. Williamson: *The modern corporations: origins, evolutions, attributes, in Journal of economic literature Vol. XIX (December 1981)*
- XL. O. E. Williamson: *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, in Journal of Economic Literature Vol. XXXVIII (September 2000)*
- XLI. O. E. Williamson: *The vertical integration of production: market failure considerations*
- XLII. P. G. Klein: *New Institutional Economics*
- XLIII. P. Keefer S. Knack: *Social capital, social norms and the New Institutional economics, in Handbook of New institutional economics, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005*

- XLIV. P. Murrell: *Institutions and Firms in Transition Economies*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005
- XLV. P. Selznick: *Foundations of the theory of organization*, in *American Sociological Review*, Vol. 13, No. 1. (Feb., 1948)
- XLVI. P. Selznick: *Institutionalism “old” and “new”*, in *Administrative science quarterly*, 41 (1996)
- XLVII. Paul J. DiMaggio Walter W. Powell: *The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields*, in *American Sociological Review*, Vol. 48, No. 2. (Apr., 1983)
- XLVIII. R. H. Coase: *The Institutional Structure of Production*, in *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4. (Sep., 1992)
- XLIX. R. H. Coase: *The nature of the firm*, in *Economica*, New series, Vol. 4, No. 16 (nov. 1937)
- L. R. H. Coase: *The new institutional economics*, in *The American Economic Review*, Vol. 88, No. 2, (May, 1998),
- LI. S. J. Liebowitz S. E. Margolis: *Path dependence*, 1999
- LII. T. Beck R. Levine: *Legal institutions and financial development*, in *NBER Working Paper No. 10417 April 2004 JEL No. K2, G18, O57*



## **Libri**

- I. A. Maddison: *Le forze dello sviluppo capitalistico: un confronto di lungo periodo*, Giuffrè, 1995
- II. A. Roncaglia: *La ricchezza delle idee, Storia del pensiero economico*, Editori Laterza, Bari, 2003
- III. Articolo di D. Antiseri: *La scuola austriaca*, [www.liberalfondazione.it/archivio/fl/numero5/scuola.htm](http://www.liberalfondazione.it/archivio/fl/numero5/scuola.htm)
- IV. C. Menger : *Gli errori dello storicismo*, a cura di Dario Antiseri, premessa di Sergio Ricossa, Rusconi, Milano, 1991
- V. C. P. Owan G. Wignaraja: *Le teorie dello sviluppo economico dal dopoguerra a oggi*, Edizioni Universitarie di Lettere Economia Diritto
- VI. D. C. North: *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Il mulino, 1994
- VII. D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999
- VIII. E. Assante: M. Colonna G. Di Taranto G. Lo Giudice: *Storia dell'economia mondiale*, Monduzzi editore 1997
- IX. E. Roll: *Storia del pensiero economico*, Universale scientifica Boringhieri, Torino, 1973
- X. E. Screpanti S. Zamagni : *Profilo di storia del pensiero economico*, Roma :La Nuova Italia Scientifica, 2001
- XI. F. B. Tipton : *Storia economica*, Jaca Book, Milano, 1992

- XII. F. List : *Il sistema nazionale dell'economia politica*, UTET, Torino, 1936
- XIII. G. Corni P. Schiera A. Roversi : *Cultura politica e società borghese in Germania tra otto e Novecento*, Bologna: Il Mulino, 1986
- XIV. G. Di Giorgio: *Lezioni di economia monetaria*, seconda edizione, CEDAM, 2004
- XV. G. Di Taranto: *Dai sistemi economici alla globalizzazione sistemica*, LUISS University Press, 2007
- XVI. H. Denis : *Storia del pensiero economico*, Il saggiatore di Alberto Mondadori editore, Milano, 1968, vol. 2
- XVII. H. J. De Soto: *La Scuola Austriaca: mercato e creatività imprenditoriale*, Soveria Mannelli: Rubettino, 2003
- XVIII. J. D. Thompson: *L'azione organizzativa*, Milano, Isedi, 1988
- XIX. J. E. Stiglitz: *Il ruolo economico dello Stato*, Il Mulino, 1992
- XX. J. M. Keynes: *La fine del laissez-faire e altri scritti*, Bollati Boringhieri, 1991
- XXI. L. J. Alston and B. Mueller: *Property rights and the state*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005
- XXII. M. M. Shirley: *Institutions and development*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005

- XXIII. M. Troisi : *Aspetti fondamentali ed influenza del pensiero economico di Federico List, Alfredo Cressati, Bari, 1942,XX*
- XXIV. N. Irti: *Diritto ed economia: problemi e orientamenti teorici, CEDAM, 1999*
- XXV. O. E. Williamson: *Istituzioni e organizzazione economica: imprese, stato, cittadini, in Impresa e Stato, a cura di Piero Bassetti, Il Mulino, 1994*
- XXVI. O. E. Williamson: *L'economia dei costi di transazione e l'uomo contrattuale, in Una introduzione alla storia d'impresa, Egea, 1999*
- XXVII. O. E. Williamson: *Le istituzioni economiche del capitalismo, Franco Angeli, 1987*
- XXVIII. R. Grandinetti A. Moretti: *Evoluzione manageriale delle organizzazioni artistico-culturali : la creazione del valore tra conoscenze globali e locali, Franco Angeli, 2004*
- XXIX. R. H. Coase: *The Firm, the Market and the Law, The University of Chicago Press, 1988*

## **Bibliografia siti internet**

- I. <http://factfinder.census.gov>
- II. <http://organizzazioni.blogspot.com>
- III. <http://w3.uniroma1.it>
- IV. <http://www.cpdm.unina.it>
- V. <http://www.economia.unimore.it>
- VI. <http://www.ildiogene.it>
- VII. <http://www.lkv.it>
- VIII. <https://mail.sssup.it>
- IX. [www.antoniosalvemini.com](http://www.antoniosalvemini.com)
- X. [www.dseagmeg.unifg.it](http://www.dseagmeg.unifg.it)
- XI. [www.encycogov.com](http://www.encycogov.com)
- XII. [www.fondazione-einaudi.it](http://www.fondazione-einaudi.it)
- XIII. [www.fscpo.unict.it](http://www.fscpo.unict.it)
- XIV. [www.giovani.missione.it](http://www.giovani.missione.it)
- XV. [www.juragentium.unifi.it](http://www.juragentium.unifi.it)
- XVI. [www.luiss.it](http://www.luiss.it)
- XVII. [www.managementuniroma1.it](http://www.managementuniroma1.it)
- XVIII. [www.padovanet.it](http://www.padovanet.it)
- XIX. [www.sobborghi.org](http://www.sobborghi.org)
- XX. [www2.dsc.unibo.it](http://www2.dsc.unibo.it)
- XXI. [www-dse.ec.unipi.it](http://www-dse.ec.unipi.it)