

# XIV

---

---

## IL GOVERNO DELL'ECONOMIA: MERCATI, STATI E COMUNITÀ

---

---

*Quale di questi sistemi [pianificazione centralizzata o concorrenza] è probabile che sia più efficiente dipende da quale di essi possiamo aspettarci che assicuri un uso migliore dell'informazione esistente. E questo, a sua volta, dipende da se è più probabile riuscire a mettere a disposizione di una singola autorità centrale tutta l'informazione che deve essere utilizzata e che è inizialmente dispersa fra molti individui, oppure nel mettere a disposizione degli individui l'informazione addizionale di cui hanno bisogno per adeguare i loro piani a quelli degli altri.*

-F.A. Hayek, "L'uso dell'informazione nella società" [1945]

*Il legislatore rende buoni i cittadini inculcandogli comportamenti, e questo è l'obiettivo di ogni legislatore; se non riesce a raggiungerlo, le leggi che promulga sono un fallimento. È in questo che si distingue una buona costituzione da una cattiva.*

-Aristotele, *Etica Nicomachea* (350 a.c.)

*L'uomo dei sistemi...immagina di poter sistemare i diversi membri di una estesa società con la stessa facilità con la quale la mano sistema le differenti pedine su una scacchiera; non considera...che nella grande scacchiera della società ogni singola pedina possiede un proprio principio del movimento.*

-Adam Smith, *Teoria dei Sentimenti Morali* (1759)

In qualche quartiere di Chicago gli adulti consigliano ai ragazzini di non saltare la scuola, non fare rumore o non imbrattare i muri con graffiti. Inoltre, i residenti sono disponibili ad intervenire negli incontri pubblici per il mantenimento delle strutture di quartiere, ad esempio una caserma locale dei vigili del fuoco minacciata da tagli di bilancio. Sono tutti esempi di ciò che Sampson, Raudenbush e Earls (1997) chiamano *efficacia collettiva*. Quando il quartiere manifesta un elevato livello di efficacia collettiva le violenze criminali sono marcatamente minori, anche facendo una verifica su un'ampia gamma di comunità e di caratteristiche individuali, incluso il passato tasso di criminalità. Sampson, Raudenbush e Earls hanno rilevato una variazione

notevole nei livelli di efficacia collettiva di quartiere, portando esempi di quartieri ricchi o poveri, principalmente abitati da persone di colore o da bianchi, che mostrano livelli sia alti sia bassi. E' degno di nota il fatto che l'eterogeneità etnica sia risultata molto meno importante nel prevedere una scarsa efficacia collettiva rispetto a misurazioni dello svantaggio economico, del basso tasso di abitazioni di proprietà e di altri indicatori di instabilità residenziale. I quartieri di Chicago sono un'illustrazione di *enforcement* informale delle norme della comunità.

L'esempio delle cooperative di pescatori della baia di Toyama in Giappone chiarisce un altro aspetto della risoluzione dei problemi di una comunità (Platteau e Seki 2001). Dovendo affrontare l'alta variabilità della pesca, così come l'alto livello e la natura mutevole delle abilità richieste nell'attività, alcuni pescatori hanno scelto di condividere i profitti, le informazioni e la formazione professionale. Una cooperativa, che ha avuto grande successo sin dalla sua costituzione a metà degli anni sessanta, è composta dagli equipaggi e dai capitani di sette battelli per la pesca dei gamberi. La pesca, lo scaricamento e la vendita delle singole imbarcazioni sono sincronizzate in modo da aumentare la trasparenza del processo di divisione e da rendere facile l'individuazione di eventuali aggiramenti dell'accordo dettati dall'opportunismo.

Il successo delle cooperative per la pesca dei gamberi nella baia di Toyama e l'efficacia collettiva dei quartieri di Chicago sono esempi di *governo della comunità*. Le cooperative del legno compensato descritte nel capitolo 10 ne sono un altro esempio. Per comunità intendo un gruppo di persone che interagiscono direttamente, frequentemente e con modalità variegata. In questo senso, le persone che lavorano assieme costituiscono di solito una comunità, così come lo sono alcuni vicini, i gruppi di amici, le reti professionali e d'affari, le gang e le federazioni sportive. La connessione, e non l'affetto, è la caratteristica che definisce una comunità. I modelli evolucionistici nel capitolo 7 hanno mostrato come la natura variegata e ripetuta delle interazioni sociali nelle comunità, il numero relativamente basso di persone coinvolte, e, come risultato, la disponibilità di informazioni sui propri associati possano sostenere un elevato livello di ciò cui talvolta ci si riferisce come capitale sociale: fiducia, attenzione per i propri associati e desiderio di vivere secondo le norme di una comunità e di punire coloro che non lo fanno.

Questi comportamenti etero-interessati furono riconosciuti come ingredienti essenziali del buon governo tra i pensatori classici da Aristotele a Tommaso d'Aquino, da Jean-Jaques Rousseau ad Edmund Burke. *Il Principe* di Niccolò Machiavelli (1513) e il *Leviatano* di Thomas Hobbes (1651) hanno rappresentato una netta frattura con la tradizione aristotelica. Queste opere fondamentali della moderna

filosofia politica presero l'interesse personale come assunzione comportamentale fondamentale e si chiesero come le conseguenze potenzialmente distruttive del perseguimento autonomo dell'utile personale potessero essere vincolate dall'autorità di un governante sovrano.

La nozione più radicale che le motivazioni egoistiche potrebbero essere sfruttate per il bene pubblico fu il contributo chiave della *Favola delle api* di Bernard Mandeville, pubblicata per la prima volta nel 1705 (Mandeville 1924). Il sottotitolo dell'edizione del 1714 della *Favola* proclamava che l'opera conteneva “diversi discorsi finalizzati alla dimostrazione delle fragilità umane... che potrebbero essere ribaltati a vantaggio della società civile, e concepiti per occupare il posto delle virtù morali.” Al posto della visione Aristotelica, secondo la quale le buone leggi producono buoni cittadini, Mandeville propose la più moderna nozione che regole giuste del gioco che governa le interazioni sociali dovrebbero sfruttare le motivazioni egoistiche per promuovere il benessere generale. A questa congettura radicale fu dato contenuto economico per mezzo dell'argomentazione della mano invisibile di Adam Smith. Dunque, sin dal tardo diciottesimo secolo, la maggioranza dei teorici della politica e dei pensatori costituzionali avevano preso l'*homo economicus* come loro assunzione fondamentale riguardante il comportamento. Anche per questa ragione hanno enfatizzato il ruolo dei mercati competitivi, dei diritti di proprietà ben definiti, e degli stati efficienti e ben intenzionati come ingredienti critici del governo. Le buone regole del gioco dunque giunsero per prendere il posto dei buoni cittadini come *sine qua non* del buon governo.

I partiti rivali che emersero nel diciannovesimo secolo e nel primo ventesimo secolo sostenevano l'uno il *laissez faire* e l'altro l'intervento generale dello stato come la forma ideale di governo economico.<sup>1</sup> Il dibattito negli anni venti e trenta sulla realizzabilità della pianificazione centrale fu emblematico del troncamento del menu costituzionale a “stato contro *laissez faire*”. Ludwig von Mises e altri (Hayek 1935) proposero la loro visione secondo cui il calcolo economico-razionale richiesto dalla pianificazione richiedeva la conoscenza dei prezzi che riflettevano la vera scarsità (i.e., la misurazione dei costi e dei benefici sociali marginali) e che questa informazione poteva essere ottenuta solo tramite un uso esteso dell'allocazione decentrata attraverso i mercati. Oskar Lange (Lange e Taylor 1938), Enrico Barone (1935), Abba Lerner (1944) e altri replicarono che i prezzi sono impliciti in qualsiasi problema di ottimizzazione (che i mercati esistano o meno). Questi prezzi impliciti (o “prezzi

---

<sup>1</sup> Fuori dai circoli accademici, il menu di opzioni era considerevolmente più ampio, includendo i modelli economici “misti”, di cui i socialdemocratici dei paesi nordici erano pionieri e i modelli di mercato socialista introdotti da Oskar Lange. Dahl e Lindblom (1953) sono esemplari (ma ciò accade raramente) nell'evitare la polarizzazione del dibattito come “pianificazione contro mercato”.

ombra”), essi sostenevano, potrebbero essere calcolati direttamente o estratti dall’osservazione dei comportamenti competitivi in un’economia che utilizza i mercati per implementare le allocazioni determinate dai pianificatori centrali. Se questo fosse il caso, il pianificatore potrebbe attuare qualsiasi allocazione raggiunta per mezzo di mercati competitivi decentralizzati. Tuttavia, in confronto, il pianificatore potrebbe ottenere risultati migliori in casi in cui ostacoli alla competizione o mercati mancanti hanno provocato un aumento delle inefficienze nelle allocazioni.

Negli anni quaranta il dibattito si era quasi concluso. Anche l’oppositore per eccellenza del socialismo, Joseph Schumpeter, aveva ammesso: “Il socialismo può funzionare? Certo che può... non c’è niente di sbagliato nella teoria pura del socialismo” (Schumpeter 1942:167, 172). Schumpeter riecheggiava un altro oppositore del socialismo, Vilfredo Pareto (1897), che molto prima aveva affermato l’ammissibilità del calcolo economico-razionale in ciò che chiamava “regime collettivista.” In una sezione del suo famoso *Manuel d’Economie Politique* intitolata “Un argomento a favore della produzione collettivista” Pareto (1909:364) aveva concluso che “l’economia pura non ci fornisce un criterio veramente decisivo per scegliere tra l’organizzazione di un società basata sulla proprietà privata ed una organizzazione socialista.”

Cos’era sbagliato allora nel socialismo? E cosa era sbagliato nella teoria economica che in modo così inadeguato catturava i difetti economici delle allocazioni centralizzate e giustificava nel dibattito la pianificazione socialista?

Una caratteristica notevole del dibattito era che entrambe le parti schieravano il modello walrasiano a favore delle loro argomentazioni. Hayek si accorse presto dell’errore. In “*The uses of information in society*” (citato sopra) reimpostò il dibattito in termini di costi e di disponibilità limitata delle informazioni, concetti assenti dal paradigma walrasiano. Il problema del socialismo, secondo Hayek, era che le informazioni necessarie al pianificatore sono possedute privatamente da milioni di attori economici, i quali non hanno né la volontà, ed in molti casi neanche il modo, di trasferirle all’autorità centrale. Al contrario, continua Hayek, i mercati decentralizzati utilizzano efficacemente le informazioni disperse, poiché ogni attore conosce le proprie preferenze e risponde al vettore dei prezzi che, in circostanze ideali, è conosciuto all’attore individuale ed è il riflesso della vera scarsità sociale dei beni in questione. Ora sappiamo (capitolo 6) che non esiste un mercato neanche remotamente realistico nel quale queste condizioni sono valide, perché molti dei prezzi rilevanti semplicemente non esistono, altri non riflettono le scarsità sociali e

altri ancora (i prezzi dei beni futuri, per esempio) non sono conoscibili. Tuttavia, focalizzando l'attenzione su quali istituzioni utilizzano in modo più efficace le informazioni che *sono* disponibili, l'articolo di Hayek, come la *Favola* di Mandeville, viene considerato una pietra miliare nella teoria delle istituzioni economiche.

Nel formalizzare i maggiori difetti della pianificazione centralizzata, Hayek puntualizzò anche le mancanze del paradigma walrasiano, cioè l'assunzione di informazione completa. Per Ronald Coase, il dibattito aveva rivelato un'incoerenza, quella che dovette ispirarlo allo studio della teoria dell'impresa. Al termine della sua carriera, lo richiama domandandosi:

Come si possono riconciliare le visioni espresse dagli economisti sul ruolo del sistema dei prezzi e dell'impossibilità di una pianificazione centrale economica di successo con l'esistenza ... di queste società ed imprese apparentemente pianificate dentro la nostra società [?] (Coase 1992:715).

Poco dopo la caduta del comunismo, Stiglitz (1994:10) osservò ironicamente che “se il modello neoclassico dell'economia fosse corretto, il socialismo di mercato sarebbe stato un successo [e] il socialismo pianificato centralmente si sarebbe imbattuto in un numero molto inferiore di problemi.” Molto prima dell'economia neoclassica o del comunismo, John Stuart Mill (1976) aveva fornito una critica ai problemi di un'ipotetica economia socialista – la motivazione dei lavoratori, la riduzione dell'innovazione, la mancanza di diritti di proprietà appropriati – molto più penetrante di qualsiasi altra prodotta all'interno del paradigma neoclassico. Commentando il ruolo dei consulenti economici degli Stati Uniti nelle economie in transizione degli ex paesi comunisti negli anni novanta, Coase osservò: “Senza le istituzioni appropriate non è possibile nessuna economia di mercato di qualche significato. Se sapessimo di più delle nostre economie, saremmo in una migliore posizione per fornire loro consiglio.” (Coase 1992:714).

Assieme al suo fallimento nel chiarire i problemi del sottosviluppo, l'incapacità dell'economia walrasiana di comprendere gli handicap del Comunismo o le istituzioni idonee per la transizione ad una economia fondata sul mercato costituiscono un chiaro segnale di debolezza di questo approccio.

In questo capitolo adotteremo un approccio post-walrasiano per spiegare le sfide contemporanee della *governance* economica. Utilizzeremo i risultati dei precedenti capitoli per esplorare le modalità con cui congiuntamente mercati, stati e comunità possono fornire una soluzione ai problemi di coordinamento studiati nei precedenti capitoli. (Non forniremo queste soluzioni dal punto di vista della giustizia distributiva ma piuttosto ci focalizzeremo sulle loro implicazioni per l'efficienza allocativa). Scegliamo tre generiche strutture di governo – le comunità, gli stati e i mercati – per i

modi distintivi in cui coordinano le attività congiunte e allocano diritti su beni e servizi.<sup>2</sup> Inevitabilmente, la trattazione sarà stimolante, ma non esaustiva. Tirare i fili della prospettiva post-walrasiana è un primo compito suggerito dall'uso inappropriato delle assunzioni walrasiane nei dibattiti fra pianificazione e *laissez faire*. E' ciò che faremo nel prossimo paragrafo. Di seguito identificheremo le capacità distintive e i difetti di mercati, stati e comunità. Concluderemo con una riconsiderazione della congettura radicale di Mandeville.

## LA SCIENZA ECONOMICA E LE SCIENZE SOCIALI EVOLUTIVE

Il paradigma walrasiano fornisce il solo modello compiutamente elaborato per tutte le economie che spieghi come le azioni di un gran numero di attori autonomi sostengano risultati sociali aggregati. Alcuni dei difetti di questo modello sono stati identificati nelle pagine precedenti, e sono state suggerite alcune formulazioni alternative. Per sintetizzare le caratteristiche principali dell'approccio walrasiano, caratterizzeremo il *paradigma* walrasiano con ciò che viene *insegnato* agli studenti, piuttosto che con l'impossibile eterogenea unione dei distinti contributi degli studiosi rappresentativi di questo paradigma. Questo necessariamente comporterà alcune discrepanze tra la rappresentazione del paradigma e lo stato dell'arte della conoscenza del settore. Per fare un esempio, si consideri l'unicità e la stabilità dell'equilibrio generale: agli studenti si insegna regolarmente che sono verificate – si consideri il grafico standard di domanda e offerta - anche se (come è stato puntualizzato nel capitolo 6) le assunzioni richieste per dimostrare l'unicità e la stabilità sono eccezionalmente restrittive. Utilizzeremo l'espressione *scienze sociali evolutive* per riferirci alle alternative al paradigma caratteristico walrasiano. Non esiste un paradigma unificato con questo nome, ma insieme di approcci abbastanza disgiunti, molti dei quali piuttosto rudimentali. La maggior parte di questi sono stati introdotti nelle precedenti pagine. Resta da vedere se negli anni a venire questi approcci saranno unificati in un sostituto coerente del paradigma walrasiano. L'intuizione sulla quale è fondato questo libro è che si unificheranno. La Tabella 14.1. riassume i due approcci contrastanti.

Sarebbe ridondante commentare ciascuna riga. Tuttavia, l'ultima riga nella tabella, riguardante *riduzionismo* e *individualismo metodologico* merita un commento. Il riduzionismo è un approccio alla scienza che preferisce spiegazioni fondate su entità di livello inferiore (le cellule, ad esempio) rispetto a postulare semplicemente le entità di livello più elevato che esse compongono (organismi multicellulari, ad esempio).

---

<sup>2</sup> La famiglia potrebbe essere considerata una quarta struttura di *governance*. Le famiglie condividono molte delle caratteristiche delle comunità ma differiscono nei ruoli che vengono assegnati per età, sesso, e parentela.

L'individualismo metodologico è un'espressione del riduzionismo nelle scienze sociali che sostiene fermamente che le spiegazioni dei fenomeni a livello di gruppo, quali le istituzioni o i prodotti aggregati, devono essere sviluppate a partire dalle azioni degli individui. L'approccio scelto in questo libro è coerente con l'individualismo metodologico in quanto ci si è focalizzati sui meccanismi causali che connettono ciò che gli individui fanno per aggregare i risultati sociali. Tuttavia, come è stato chiarito dalla discussione delle preferenze endogene e dell'evoluzione culturale, l'effetto dei risultati aggregati sugli individui è non meno importante.

Il concetto convenzionale di equilibrio in economia è espressione dell'individualismo metodologico della disciplina. E' una pratica standard – e frequentemente usata nelle pagine precedenti – quella di definire un equilibrio come uno stato in cui nessuno degli individui coinvolti ha una ragione per alterare il suo comportamento. Le proprietà aggregate dell'equilibrio – un'allocazione di risorse in tutte le economie, per esempio – sono dunque derivate dall'aggregazione dei comportamenti individuali di equilibrio. Le proprietà aggregate sono stazionarie poiché i comportamenti individuali sono stazionari. Tuttavia, come dimostra il modello di equilibrio generale di Foley (1994) descritto nel capitolo 6, la stazionarietà delle proprietà aggregate non richiede la stazionarietà delle entità di livello inferiore. Il modello di Foley mostra che, affinché i prezzi medi non cambino, non è necessario che gli scambi abbiano termine. L'analisi di Brian Arthur (1994a) della frequentazione del suo bar preferito veicola un messaggio simile. Nessuno vuole andarci quando è affollato e le persone stimano quante persone ci saranno sulla base delle esperienze passate. Arthur simula un processo di apprendimento adattivo, il cui risultato è che circa sessanta persone si presentano a El Farol ogni giovedì. Tuttavia, perché ciò accada non occorre che si presentino le stesse identiche persone, o che siano accurate o stazionarie le valutazioni di coloro che arrivano riguardo a quanti altri arriveranno.

**Tabella 14.1.** Il paradigma walrasiano e qualche alternativa.

	<i>Economia Walrasiana</i> (come insegnata)	<i>Scienze Sociali Evoluzionistiche</i> (in prospettiva)
<i>Interazioni Sociali</i>	Diritti completi e applicabili in modo coercitivo scambiati su mercati competitivi	Sono comuni relazioni dirette (non contrattuali) in ambienti non competitivi
<i>Tecnologia</i>	Funzioni di produzione esogene con rendimenti non crescenti	Rendimenti crescenti generalizzati sia nella tecnologia (endogena) sia nelle interazioni sociali (feedback positivi)
<i>Aggiornamento</i>	Individui lungimiranti si aggiornano in modo istantaneo sulla base della	Individui che guardano al passato e sulla base dell'esperienza si aggiornano utilizzando informazioni locali

	conoscenza dell'intero sistema	
<i>Risultati</i>	Un unico equilibrio stabile basato sulla stazionarietà delle azioni degli individui	Molteplici equilibri, i risultati aggregati possono essere medie di lungo periodo di entità di livello più basso non stazionarie
<i>Tempo</i>	Statica comparata	Dinamica esplicita
<i>Caso</i>	Rilevante solo per il rischio e per le assicurazioni	Componente essenziale delle dinamiche evolucionistiche
<i>Dominio</i>	L'economia come entità che si limita e si regola da sola: preferenze ed istituzioni sono esogene	L'economia è inserita in un più ampio sistema ecologico e sociale: coevoluzione di preferenze ed istituzioni
<i>Preferenze</i>	Preferenze auto-interessate definite sui risultati	Preferenze auto-interessate e non auto-interessate definite sui risultati e sui processi
<i>Prezzi e quantità</i>	I prezzi decidono l'allocazione delle risorse; gli attori non sono vincolati dalla quantità	Vincoli di quantità; opportunità contrattuali dipendenti dalla ricchezza
<i>Metodo</i>	Riduzionista (individualismo metodologico)	Non – riduzionista; selezione sugli individui ed altre entità di ordine più elevato

In questa e in molte altre applicazioni, le entità di livello inferiore non sono stazionarie, ma in modo tale da compensarsi nella media, non producendo nessun cambiamento nelle proprietà aggregate. L'analisi evolutiva nei capitoli dall'11 al 13 ha adottato questo metodo. Gli stati stabili in senso stocastico (capitolo 12) non sono risultati stazionari; piuttosto, descrivono comportamenti medi di lungo periodo di un sistema. I modelli nei capitoli 11 e 13 hanno descritto popolazioni costantemente in movimento, spinte da azioni premeditate di risposta non ottimale da parte di collettivi di individui, da altri comportamenti idiosincratici, dalla deriva genetica, e dall'innovazione istituzionale. I risultati delle simulazioni ad agenti erano medie di lungo periodo che riflettevano tutte queste influenze.

L'individualismo metodologico è anche evidente in un comune approccio all'analisi delle istituzioni economiche. Schotter (1981:20) presenta un esempio:

Se la scienza economica ... intende studiare l'origine e l'evoluzione delle istituzioni sociali, si suggerisce un approccio metodologico molto semplice. Dovremmo far partire la nostra analisi da uno stato di natura lockiano nel quale non esistono del tutto istituzioni sociali, solo gli agenti, le loro preferenze e la tecnologia che hanno a loro disposizione ... Il passo successivo sarebbe studiare, nel corso dell'evoluzione di questa economia, quando si svilupperebbero istituzioni quali la moneta, le banche, i diritti di proprietà, i mercati competitivi, i contratti di assicurazione, e lo stato.

Non c'è dubbio che il metodo di Schotter sia interessante, e che si sia dimostrato penetrante. Se invece si prendessero tecnologie e preferenze endogene, violare i principi dell'individualismo metodologico fornirebbe intuizioni altrettanto profonde. Si potrebbe, per esempio, assumere un insieme di istituzioni e quindi chiedersi che tipo di preferenze e di tecnologie si svilupperebbero. L'approccio adottato in questa sede (specialmente nei capitoli dall'11 al 13) rappresenta le preferenze individuali e le istituzioni a livello di gruppo come entità che coevolvono, *quindi senza privilegiare le entità di ordine inferiore rispetto a quelle di ordine superiore.*

Se sia necessario formulare un modello per i processi di gruppo o individuali (o entrambi, o altri oltre a questi) dipende dal problema analitico in questione e da considerazioni pratiche di trattabilità. Se non si formula un modello delle interazioni cellulari all'interno degli individui nella maggioranza delle applicazioni nelle scienze sociali si guadagna molto in semplicità e non si perde niente. Invece, tale strategia sarebbe debole ai fini della comprensione del cancro. Quando le caratteristiche di gruppo possono essere prese come date, formulare un modello a livello individuale è un approccio ragionevole. In modo simile, se possiamo astrarre dalle variazioni all'interno del gruppo, il processo di selezione a livello di gruppo può ben essere il centro della nostra attenzione, come è nei modelli di competizione tra imprese. Richard Dawkins (1989:3), un forte sostenitore del riduzionismo in biologia, osservò giustamente che fornisce più informazioni spiegare le automobili in termini di carburatori che di quark.

Da questa prospettiva, ipotizzare un ambiente originario senza istituzioni è un modo curioso di investigare l'evoluzione storica delle vere istituzioni. La ragione è che sin dall'avvento degli esseri umani biologicamente moderni, ed anche tra gli altri primati, convenzioni sociali e diritti di proprietà di vario tipo hanno quasi certamente fornito un ambiente istituzionale per le nostre interazioni. Locke, Hobbes e altri filosofi hanno usato lo stato di natura come un'ipotetica indagine su ciò che potrebbe *giustificare* la proprietà, l'autorità dello stato, ecc..., non come parte di una spiegazione di come queste istituzioni si sono evolute storicamente. (Si ricordi la metafora di Hobbes, deliberatamente fantasiosa, dello stato di natura nell'epigrafe del capitolo 3: "consideriamo gli uomini come se spuntassero ... come funghi").

Nel prologo ho distinto il metodo evolutivo dall'approccio dell'ingegneria sociale alla politica pubblica. Con il secondo intendo la visione secondo cui i risultati sociali sono determinati da azioni autonome di funzionari con senso civico, più o meno nello stesso modo in cui le pedine degli scacchi nell'epigrafe di Smith potrebbero essere mosse sulla scacchiera. Nessuno crede alla lettera a questo (meno

di tutti i funzionari pubblici), ma molti non riescono a stimare la misura in cui questa visione falsifica il processo con cui sono determinati i risultati. Sebbene non abbiamo prestato attenzione ai problemi della politica pubblica, i modelli sviluppati in questo libro suggeriscono un approccio abbastanza differente, ovvero applicare ai funzionari dello stato le stesse assunzioni comportamentali che abitualmente adottiamo per chi è impegnato in scambi privati: far sì che le azioni dei funzionari siano risposte ottime fondate sulle loro preferenze in condizioni di incompletezza contrattuale. Adottando una prima versione di questo approccio, Jeremy Bentham era a favore di accordi costituzionali tali da strutturare gli incentivi in modo che i “doveri” dei dipendenti pubblici coincidano con i loro “interessi”. Tuttavia, questo obiettivo raramente viene realizzato.

Nella visione evolutiva, gli effetti aggregati sono il risultato delle interazioni tra le azioni dei funzionari pubblici e le risposte ottimali di tutti gli individui coinvolti. Ciò non suggerisce che gli interventi del governo siano inefficaci, ma piuttosto che per essere efficaci nei modi desiderati occorre una comprensione del sistema dinamico in cui si sta intervenendo. Per esempio, le politiche che occorrono per sostituire un equilibrio socialmente non desiderabile in favore di qualche altro risultato possono essere completamente differenti a seconda che il sistema che produce i risultati sia caratterizzato da un singolo equilibrio o da molti equilibri stabili. Il compito della politica pubblica è sostituire un equilibrio ad un altro. L'esempio del lavoro minorile che segue chiarirà questo aspetto.

Infine, proponiamo un commento che non riguarda direttamente i paradigmi contrastanti, ma piuttosto è diretto alle problematiche normative, mai assenti quando si discute di alternative istituzionali. “Utilità” è un termine pesantemente caricato di significati: gli economisti di solito lo usano per riferirsi alle motivazioni, ai comportamenti e al benessere. La convenienza di far collassare questi tre distinti usi in un singolo termine è considerevole. Tuttavia, perché ciò succeda è necessario introdurre l'assunzione implicita di *razionalità sostanziale*, ovvero, che le persone agiscano in modo tale da ottenere ciò che vogliono, la qual cosa a sua volta contribuisce al loro benessere, determinato da una qualche valutazione indipendente dei risultati rilevanti. Al contrario, la *razionalità formale*, assunta dalla maggioranza degli economisti, impone ai comportamenti solo requisiti di coerenza (come la transitività), senza alcun requisito per le ragioni soggettive delle azioni dell'individuo, edonistiche o di altro tipo, per la ragionevolezza dei mezzi adottata per il perseguimento di qualche risultato, o per le conseguenze sul benessere dell'individuo. Un masochista coerente non è irrazionale.

Affinché sia di rilevanza pratica o morale, il ragionamento economico sulle istituzioni e sulle politiche pubbliche richiede la nozione di razionalità sostanziale. Se, per esempio, un individuo crede che terze parti non dovrebbero intervenire in transazioni volontariamente intraprese da attori economici adulti, non è sufficiente sapere che essi hanno preferenze complete e transitive. In aggiunta dobbiamo avere la certezza che le loro scelte non saranno distruttive per il loro benessere in modo grave o irreversibile. Lo stesso vale per la comune interpretazione dell'efficienza paretiana in termini di "benessere" degli individui. La sola razionalità formale non fornisce la motivazione per preferire risultati Pareto-superiori, eccetto che nella mente dei libertari estremi. Un'allocatione preferita da due masochisti potrebbe essere approvata da altri.

Tuttavia, l'assunzione di razionalità sostanziale è basata su affermazioni forti di carattere empirico riguardanti la ragione per cui le persone fanno quello che fanno e le conseguenze delle loro azioni. Queste affermazioni sono in generale false. Numerose prove empiriche suggeriscono che, se valutate sulla base dello standard del benessere, le persone sono pessime nello scegliere. Siamo privi di lungimiranza, falliamo nel prevedere le preferenze che avremo quando le conseguenze rilevanti delle nostre azioni avranno luogo, non accumuliamo informazioni accurate sugli aspetti edonistici delle esperienze passate, agiamo in modo incoerente nelle situazioni di scelta intertemporale e violiamo di frequente le ipotesi dell'utilità attesa (Kahneman 1994, Camerer 2000). I soggetti che mostrano queste caratteristiche negli esperimenti e in situazioni del mondo reale troverebbero strano sentire chiamare i loro comportamenti "irrazionali". Tra questi soggetti ci sono studenti delle università più selettive, professori di Harvard e tassisti di New York.

Se le preferenze devono spiegare i comportamenti, non possono senza altro aiuto svolgere anche il compito della valutazione dei risultati. Questo è vero perché alcune comuni ragioni del comportamento – la debolezza della volontà e le dipendenze, ad esempio – inducono comportamenti che pochi tollererebbero. La disgiunzione tra le motivazioni dei comportamenti e gli standard con cui un politico liberale e democratico dovrebbe valutare i risultati conduce a dispute profonde, tali da contrapporre i valori liberali a quelli utilitaristi e paternalisti. Per esempio, se tra le persone l'avversione alle perdite è una potente reazione soggettiva, dovrebbe essere tenuta in considerazione nel valutare le politiche pubbliche? Procedere in questo senso avrebbe l'effetto di uno spostamento sostanziale in favore dello status quo, in quando i costi sostenuti dai perdenti sarebbero ora contati due volte o più. Ma rispondere a questi problemi ci porterebbe lontano.

## MERCATI E STATI: UN CONFRONTO POST-WALRASIANO

Dato che la retorica del dibattito sulla pianificazione contro il *laissez faire* fu altamente polarizzata, una conclusione da sottolineare è che mercati e stati sono difficili da distinguere da un punto di vista allocativo. Nel 1928 il discorso presidenziale di F. M. Taylor all'*American Economic Association* si aprì con le seguenti parole:

Nel caso di uno stato socialista, il metodo idoneo per determinare quali beni saranno prodotti sarebbe in generale analogo ... a quello adottato nell'attuale ordinamento economico di libera impresa competitiva. (Taylor 1929:1)

Questa inattesa somiglianza nei sistemi di allocazione risulta dalle assunzioni di informazione completa e di contrattazione completa fatte dalla maggioranza dei partecipanti al dibattito. Se ognuno conoscesse le stesse cose (e se ciò che ciascuno conosce fosse proponibile in tribunale), e se non ci fossero altri impedimenti alla contrattazione, le differenze istituzionali conterebbero di meno. Abbiamo già incontrato l'affermazione di Samuelson (nell'epigrafe del capitolo 10) di *equivalenza walrasiana tra imprese dirette dai lavoratori e imprese dirette dai capitalisti*: se la contrattazione è completa, infatti, non conta chi è colui che assume e chi è colui che viene assunto ("*who hires whom*"). Questa equivalenza significa che per comprendere le differenze operazionali tra imprese convenzionali e imprese possedute dai lavoratori, come le cooperative del legno compensato menzionate nel capitolo 10, si dovrebbero analizzare i differenti problemi di incompletezza contrattuale cui vanno incontro e le differenti capacità che dimostrano nel risolverli. La stessa conclusione regge per confronti tra mercati e stati. Come risultato, le comparazioni rilevanti si verificano tra configurazioni istituzionali imperfette. Questa attenzione ai relativi vantaggi ed imperfezioni delle istituzioni difettose è segno distintivo dell'economia delle istituzioni di Ronald Coase e Oliver Williamson (1985) e risale a Pareto, che, immediatamente dopo aver mostrato l'equivalenza di allocazioni competitive e collettiviste in un modello altamente astratto, introdusse l'idea di costi di transazione: "Una seconda approssimazione terrà conto del costo di mettere in pieno funzionamento il meccanismo della libera competizione e confronterà questi costi con quelli necessari a fondare qualche altro meccanismo sociale che si potrebbe desiderare di testare" (Pareto 1896:500).

Quale combinazione di mercato, stato e comunità sia di maggior successo nel rispondere a dati problemi di coordinamento dipende dalle sottostanti realtà tecnologiche e sociali che fanno sorgere l'interdipendenza tra gli attori. Per esempio, rendimenti fortemente crescenti in un processo di produzione rendono sia la

produzione isolata, sia la competizione di mercato non solo inefficiente (poiché non è ammissibile fissare il prezzo pari al costo marginale), ma anche difficile da sostenere (a causa dei *feedback* positivi generati dai rendimenti crescenti e del risultante aspetto del processo competitivo per cui “il vincitore prende tutto” (*winner-take-all*)). Le istituzioni influenzano quattro aspetti delle interazioni economiche. In primo luogo, le istituzioni influenzano la distribuzione delle informazioni, il modo in cui le informazioni vengono acquisite, nascoste, condivise e usate per far rispettare i contratti. In secondo luogo, le istituzioni, in congiunzione con una data distribuzione di ricchezza, differiscono nelle modalità di assegnazione del diritto di controllo e del diritto al residuo tra coloro che partecipano ad un'interazione. In terzo luogo, istituzioni differenti e distribuzioni di ricchezza generano distinti pattern di conflitto di interesse tra i soggetti che partecipano alle transazioni. Infine, le istituzioni che governano una particolare interazione influenzeranno le preferenze e le convinzioni (*belief*) dei partecipanti.

Una sintesi in pillole dell'argomento è la seguente: le differenze istituzionali hanno importanti conseguenze allocative quando esistono conflitti di interesse tra attori la cui interdipendenza non è governata da contratti completi. I fallimenti di coordinamento che sorgono in queste situazioni possono essere attenuati da istituzioni che realizzano uno o più dei seguenti desiderata. In primo luogo, possono allineare più attentamente i diritti di controllo e le rivendicazioni residuali in modo tale che gli individui possiedano i risultati delle loro azioni, riducendo il grado di interdipendenza effettiva. In secondo luogo, possono ridurre il conflitto di interesse riguardo agli aspetti non contrattabili di una transazione tra le parti coinvolte. In terzo luogo, possono ridurre l'entità o l'importanza delle informazioni private, consentendo la formulazione di contratti più completi e una contrattazione più efficiente.

L'utilizzo di queste idee per confrontare le istituzioni (incluse le comunità) occuperà la parte rimanente del capitolo. Quali sono le distinte qualità di mercati, governi e comunità che potrebbero servire questi fini?

L'apprezzamento di Adam Smith per il valore dei mercati competitivi è particolarmente moderno: i mercati rendono la collusione difficile quando la competizione è socialmente benefica. “Le persone che operano nello stesso commercio raramente” ha scritto “si incontrano anche per divertimento e distrazione, senza che la conversazione finisca in una cospirazione contro il pubblico; o in qualche raggio per alzare i prezzi” (Smith 1937: 128). Se tali cospirazioni devono essere efficaci in una situazione di mercato, grandi numeri di partecipanti

potenziali ed effettivi devono cooperare in ciò che è un Gioco dei Beni Pubblici. Come abbiamo visto nel capitolo 13, sostenere la cooperazione in queste situazioni per mezzo della minaccia di una successiva ritorsione e di strategie ad essa assimilabili diventa eccezionalmente difficile al crescere del numero dei partecipanti. Dunque, aumentando il numero dei “cospiratori” necessari ad influenzare i prezzi, i mercati competitivi impediscono la collusione in una situazione in cui la collusione non è socialmente benefica.

La prima caratteristica interessante dei mercati è dunque un risultato delle interazioni non-cooperative che deriva dalle interazioni di grandi numeri. La competizione di mercato è il mezzo per indurre gli agenti a rendere pubbliche le informazioni private economicamente rilevanti che possiedono. Si dice spesso che nei mercati le persone votano con il loro denaro, il che è corretto se ciò che si vuol intendere non è che i mercati sono democratici, ma piuttosto che è costoso esprimere una preferenza in un sistema di mercato competitivo. Infatti, l'unico modo di manifestare una preferenza è effettuare un acquisto di mercato. Il prezzo al quale si è disposti ad acquistare il bene veicola ciò che altrimenti sarebbe un'informazione privata, ovvero che il bene vale almeno quanto il prezzo pagato.

In modo simile, in una interazione di mercato è remunerativo rivelare una capacità produttiva e costoso falsificare i veri costi di produzione. In un equilibrio di mercato competitivo con rendimenti non crescenti, i produttori che massimizzano il profitto renderanno disponibili i beni al loro costo marginale di produzione, rivelando in tal modo un importante pezzo di informazione (che diversamente sarebbe privato). Chi “falsifica” le sue capacità produttive offrendo beni a prezzi non uguali al costo marginale otterrà profitti minori rispetto a chi vende ad un prezzo che veicola i veri costi. In effetti, la competizione di mercato trasforma il problema della determinazione del prezzo in un dilemma del prigioniero con  $n$  giocatori in cui  $nn$  produttori hanno un interesse comune nel ridurre il prodotto e nel “gonfiare il loro costi” fissando  $p > mc$ . Tuttavia, se  $n$  è grande, ciascuna impresa ha un incentivo a defezionare vendendo ad un prezzo migliore di quello dei suoi rivali, e rivela di conseguenza le sue vere condizioni di produzione.

Al contrario dei mercati, nei sistemi centralizzati non di mercato i produttori hanno tipicamente un incentivo a non dichiarare per intero le loro capacità produttive per assicurarsi una minore quota produttiva. I consumatori in modo simile hanno un incentivo a dichiarare necessità maggiori di quelle reali per stabilire un diritto superiore su beni e servizi.

La seconda caratteristica è la seguente. Quando il diritto al residuo e i diritti di

controllo sono rigorosamente allineati, la competizione di mercato fornisce un meccanismo di disciplina che punisce gli inetti e ricompensa chi ha una performance elevata. I mercati sono un modo per accrescere ciò che i biologi chiamano pressione selettiva: hanno l'effetto di ridurre la varianza della performance e dunque (sotto idonee condizioni) aumentare la performance media. La differenza sostanziale osservata tra performance alte e basse (capitolo 2) suggerisce che il processo opera in modo imperfetto, ma anche che quando funziona davvero, gli effetti risultanti sulla produttività possono essere significativi.

Questi handicap dei mercati sono connessi ai loro punti di forza. I mercati, si dice, impongono severi vincoli di bilancio agli attori rilevanti, ma lo fanno solo quando coloro che prendono le decisioni ne possiedono i risultati. Ad ogni modo poiché le opportunità contrattuali dipendono dalla ricchezza e per altre ragioni, diritto al residuo e diritti di controllo sono spesso disallineati; di conseguenza, il processo di disciplina non opera in modo efficace. Un lavoro ben fatto non necessariamente darà dei benefici ad un impiegato al quale è pagato un salario fisso. La chiusura di un impianto, per fare un altro esempio, eliminerà le rendite da lavoro di centinaia di lavoratori; ma non necessariamente punirà quelli responsabili delle perdite che hanno provocato la chiusura. Inoltre, anche quando il controllo sulle azioni non contrattabili e il diritto al residuo del flusso di redditi di un progetto sono unificati, le esternalità ambientali e altri effetti esterni estendono le conseguenze delle azioni prese dal soggetto che prende le decisioni ben oltre la portata dei contratti.

Contrariamente ai mercati, gli stati possono attenuare i fallimenti del coordinamento per mezzo della loro abilità nel permettere agli individui di, e spesso nell'obbligarli a interagire in modo cooperativo in situazioni in cui le interazioni non cooperative sono inefficienti. Il vantaggio comparato dei governi è nella produzione di regole: solo gli stati hanno il potere di imporre l'osservanza universale delle regole che governano l'interazione degli agenti privati. Quando gli individui fronteggiano situazioni del tipo del dilemma del prigioniero o altri problemi di coordinamento in cui il perseguimento autonomo di obiettivi individuali conduce ad un risultato non desiderabile, lo stato può fornire o imporre il coordinamento necessario ad evitare questo risultato. I servizi che possono espletare i soli governi, e non invece le comunità e i mercati, includono la definizione, l'assegnazione e l'applicazione dei diritti di proprietà, la fornitura di beni pubblici, la regolamentazione degli effetti ambientali e di altri effetti esterni o *spillover*, la regolamentazione dei monopoli naturali, la fornitura di alcune forme di assicurazione, e la regolamentazione macroeconomica. Sono meno ovvi i casi che comportano la selezione di un equilibrio: quando esistono equilibri multipli, un singolo intervento dello stato può

essere in grado di implementare l'equilibrio socialmente desiderabile. Basu e Van (1998), per esempio, mostrano che una singola proibizione del lavoro minorile potrebbe spostare un equilibrio che costituisce una specie di trappola della povertà e causare lo spostamento ad un altro equilibrio in cui i bambini e le loro famiglie sarebbero tutti in una condizione migliore.

Lo stato affronta i dilemmi del prigioniero in maniera diametralmente opposta a quella dei mercati. I mercati competitivi ostacolano la formazione di cartelli e di altre forme di collusione fornendo incentivi alla defezione, mentre lo stato può indurre la cooperazione impedendo la defezione. Poiché sia la defezione sia la cooperazione sono desiderabili in circostanze differenti, i mercati e gli stati svolgono ruoli complementari nel risolvere i problemi di coordinamento. Gli stati prevengono la defezione obbligando alla partecipazione in quegli scambi che non sarebbero scelti volontariamente da agenti economici che agiscono separatamente – per esempio, cooperare nella situazione del dilemma del prigioniero. Questa capacità di obbligare all'obbedienza con la forza può contribuire alla soluzione dei problemi di coordinamento anche quando gli individui hanno informazioni che sono private e dunque inaccessibili allo stato.

Un esempio riguardante la disponibilità di alcuni tipi di assicurazione illustra questo principio. Prima di aver appreso le posizioni, lo stato di salute e i rischi specifici che fronteggiano come individui, tutti i membri di una popolazione potrebbero preferire l'acquisto di un'assicurazione. Ma, dopo aver appreso la propria specifica posizione, quelli con una bassa probabilità di incassare dall'assicurazione non desidereranno acquistarla, poiché starebbero sovvenzionando quelli con un'alta probabilità di riscossione. Dunque le persone a basso rischio uscirebbero dal mercato e il prezzo delle assicurazioni sarebbe troppo alto per le persone ad alto rischio. Poiché prima di ottenere una specifica conoscenza della propria posizione di rischio tutti avrebbero voluto stipulare un'assicurazione, e poiché questa non è disponibile sul mercato, si verifica un chiaro fallimento del mercato. Fornendo l'assicurazione e obbligando tutti gli agenti a pagare per essa, lo stato supera questo fallimento del mercato.

Altri esempi sono stati forniti nei capitoli precedenti. Nel capitolo 6 implementare il coprifuoco ottimo da un punto di vista sociale può richiedere che il decisore della città fissi un coprifuoco (e dunque lasciare che gli Zucconi (*Deadhead*) e i Dormiglioni (*Sleepyhead*) usino le loro informazioni private per mezzo di una contrattazione *à la* Coase al fine di attuare miglioramenti paretiani rispetto al coprifuoco imposto). Nel capitolo 9 abbiamo visto che partendo da un'assegnazione

dei diritti di proprietà in un equilibrio competitivo, una redistribuzione di ricchezza imposta dallo stato potrebbe accrescere sia l'efficienza tecnica, sia quella paretiana. Si possono fare altri esempi meno ovvi: conferendo il diritto di contrattazione collettiva agli impiegati, potrebbero essere attenuati la fornitura insufficiente di comfort sul luogo di lavoro e le opportunità di utilizzo arbitrario del *potere del lato corto* illustrato nel capitolo 10.

Lo stato, ad ogni modo, ha diverse debolezze come struttura di *governance*. La prima è la mancanza di accesso dei funzionari statali all'informazione privata posseduta dai produttori e dai consumatori. La seconda è l'immagine speculare della prima: la mancanza di accesso dei votanti e dei cittadini (assumendo una politica democratica) alle informazioni private possedute dai funzionari dello stato. In questo caso, l'agente (lo stato) deve render conto solo in senso debole ai principali (i cittadini). Si possono ugualmente applicare a questo caso le stesse argomentazioni che mostrano che le soluzioni di *first-best* sono generalmente inattuabili in relazioni del tipo principale-agente nello scambio privato. Il terzo difetto dello stato come struttura di governo è che non esiste un sistema ideale per prendere decisioni che siano vincolanti per grandi numeri di persone. Poiché non c'è nessun modo democratico coerente per aggregare le preferenze degli individui in criteri di scelta sociale coerenti, i risultati della regola della maggioranza e di altri meccanismi di voto dipendono criticamente da chi controlla l'ordine del giorno delle votazioni. Inoltre, diversamente dai mercati, gli schemi di voto hanno difficoltà nel rappresentare l'intensità delle preferenze per differenti beni o risultati sociali. Infine, quando l'intervento del governo frena i risultati di mercato, gli attori economici privilegiati dall'intervento ottengono delle rendite – i redditi al di sopra della loro miglior opportunità alternativa. Dunque i gruppi intraprenderanno un comportamento volto alla ricerca di rendite (*rent-seeking*), nel tentativo di indurre lo stato ad intervenire nel loro interesse piuttosto che in quello di un altro gruppo o del pubblico in generale, dunque spreco di risorse e distorcendo gli effetti delle politiche pubbliche.

Come nel caso dei mercati, queste debolezze derivano dalle possibilità peculiari dello stato. Per potere esercitare azioni coercitive e allo stesso tempo prevenire l'opzione di uscita lo stato deve essere universale e indiscutibile in alcune sfere.

Questa universalità dello stato rende difficile far sì che lo stato diventi responsabile costringendolo alla fornitura competitiva dei suoi servizi. Inoltre, l'incapacità degli schemi di voto di aggregare le preferenze in maniera coerente richiede che modalità non elettorali per influenzare il processo decisionale collettivo – incluse le attività dei gruppi di interesse – siano disponibili come correttivi. Tuttavia

è difficile regolare l'attività di *rent-seeking* rivolta a questi processi non elettorali senza alterare le procedure democratiche. Naturalmente, gli stati possono essere resi più responsabili favorendo la competizione tra governi locali, altre agenzie pubbliche ed enti privati, assicurando la competizione tra parti autonome e le libertà civili in modo da promuovere il monitoraggio attento delle azioni dei funzionari statali, sottoponendo le posizioni elettive e amministrative interne allo stato ad incentivi ben strutturati e limitando le azioni dello stato a quelle che non possono essere regolate in maniera maggiormente responsabile da qualche altra struttura di governo.

## IL GOVERNO DELLA COMUNITÀ

Per Marx ed altri modernisti del diciannovesimo secolo, la “comunità” era l'antitesi del mercato che rappresentava un residuo anacronistico dell'era feudale, destinato ad essere spazzato via dai requisiti del progresso economico o, per dirla con Marx ed Engel (1972:475), dall’“acqua fredda del calcolo egotista.” Il carattere inerziale del governo di una comunità fu confermato dagli storici dell'economia che, come Marx, hanno indicato le restrizioni poste all'iniziativa individuale e i diritti di proprietà scarsamente definiti associati al processo decisionale richiesto dal sistema agricolo dei campi aperti che prevalse in Inghilterra e in molte parti dell'Europa dell'epoca moderna. Secondo questa visione, la produttività agricola fu frenata fino a quando le terre comuni furono recintate e assegnate a proprietari privati, come nell'Inghilterra del tardo diciottesimo secolo. Tuttavia, questo principio fondamentale dell'insegnamento economico è stato superato dagli storici dell'economia della scorsa generazione che hanno applicato metodi quantitativi. Uno dei principali appartenenti a questa nuova letteratura, Robert Allen (2000:43, 50) scrive:

I campi aperti furono un'istituzione efficiente nel soddisfare i bisogni dei contadini coltivatori di grano su piccola scala. Questi bisogni includevano la diversificazione...del rischio ...e una crescente produttività agricola... Le recinzioni (*enclosures*) non spiegano né il vantaggio di produttività di cui l'Inghilterra ha goduto rispetto ad altri paesi nel 1800 né l'aumento di efficienza che si è verificato sin dal medio evo.

Le comunità che governavano il sistema dei campi aperti usavano le informazioni locali e la pressione tra consimili per promuovere l'innovazione e risolvere i problemi allocativi che sorgevano attraverso l'inevitabile interdipendenza degli agricoltori. Al contrario degli agricoltori del Palanpur la cui incapacità di coordinare una semina ottimale anticipata del loro raccolto ha ispirato l'introduzione del capitolo 1, a Taston in Inghilterra, nel 1703 “ogni anno il primo giorno tre braccianti venivano scelti per stabilire le date in cui [il raccolto] sarebbe stato seminato, quando gli animali dovessero pascolare e l'imposizione delle scorte di mantenimento” (Allen 2000:58).

Recenti ricerche storiche hanno anche dimostrato l'importanza di un governo basato sulla comunità nel gestire i problemi di incentivo associati a contratti di credito incompleti nel settore delle banche nella Germania del diciannovesimo secolo (Banerjee, Besley, e Guinnase 1994). Il governo basato sulla comunità gioca un ruolo centrale in molti settori dell'economia moderna, dallo sviluppo e distribuzione dei software *open source* al ruolo dei *network* etnici nella raccolta e nell'allocazione di credito tra i proprietari di motel negli Stati Uniti. Dunque, ben lontano dall'essere una traccia residua del passato, il governo della comunità è sopravvissuto per merito della sua capacità di attenuare i problemi di incentivo che sorgono nelle economie contemporanee.

Le comunità talvolta risolvono i problemi che sia gli stati sia i mercati riescono malamente ad affrontare, specialmente quando la natura delle interazioni sociali o i beni ed i servizi scambiati precludono la completezza contrattuale. Una comunità effettiva monitora il comportamento dei suoi membri, dunque rendendoli responsabili delle loro azioni. Grazie ad informazioni private disperse che spesso non sono disponibili a stati, imprenditori, banche e altre grandi organizzazioni formali, il governo della comunità applica ai membri ricompense e punizioni a seconda della loro aderenza o della loro deviazione dalle norme sociali. Al contrario di stati e mercati, le comunità effettivamente favoriscono e utilizzano gli incentivi che le persone hanno tradizionalmente dispiegato per regolare la loro attività comune: fiducia, solidarietà, reciprocità, reputazione, orgoglio personale, rispetto, vendetta e punizione, tra gli altri.

Diversi aspetti delle comunità spiegano le loro capacità peculiari quali strutture di governo. Primo, in una comunità la probabilità che i membri che interagiscono oggi interagiscano anche in futuro è elevata. Dunque c'è un forte incentivo ad agire nel presente in modi socialmente benefici per evitare ritorsioni in futuro. Secondo, la frequenza delle interazioni tra membri di una comunità diminuisce il costo e aumenta i benefici associati con la maggiore scoperta di caratteristiche, comportamenti recenti, e probabili azioni future degli altri membri. Più facilmente vengono acquisite e più ampiamente sono disperse queste informazioni, più i membri della comunità avranno un incentivo ad agire in modi che risultano in effetti collettivamente benefici. Terzo, le comunità superano i problemi di *free-riding*, poiché i membri puniscono direttamente i comportamenti antisociali. Nei lavori di squadra, nelle associazioni di credito, nelle *partnership*, nelle situazioni di beni comuni locali e nel vicinato residenziale il monitoraggio e la punizione da parte dei compagni sono spesso mezzi effettivi per attenuare i problemi di incentivo che sorgono quando le azioni individuali che influenzano il benessere degli altri non sono soggette a contratti che

possono essere fatti rispettare.

Ma come potrebbero le comunità far osservare tali norme in assenza di un apparato giuridico statale? Si ricordi che Alchian e Demsetz (1972) suggeriscono che il diritto al residuo dovrebbe essere assegnato ad un individuo incaricato di monitorare gli input dei membri del team in modo da fornire incentivi per l'attività stessa (non contrattabile) di monitoraggio, eliminando allo stesso tempo l'incentivo dei membri al *free-riding* per mezzo della minaccia di licenziamento da parte del monitorante. (Abbiamo spiegato nel capitolo 10 le assunzioni sottese a questo argomento). Un'altra soluzione ben conosciuta è fornita da Hölmstrom (1982), che propone un modello di relazione tra un principale e una molteplicità di agenti nel quale l'efficienza o la quasi efficienza è raggiunta per mezzo di contratti che conferiscono ai singoli membri di una squadra il diritto al residuo sugli effetti delle loro azioni senza attribuire loro la proprietà dei diritti. La soluzione di Hölmstrom non è, ad ogni modo, attuabile quando ci sono significative influenze stocastiche sul livello della performance della squadra, i membri del team si trovano in una situazione di limitata ricchezza e i mercati del capitale e delle assicurazioni sono imperfetti.

Queste spiegazioni sono accomunate dal fatto che gli individui sono considerati come auto-interessati. Al contrario, molti scienziati comportamentali al di fuori dell'economia hanno cercato di spiegare le comunità come relazioni di altruismo, affetto e altre motivazioni non auto-interessate. Molti di questi approcci, ad ogni modo, hanno trattato la comunità organicamente senza investigare se le abilità nella soluzione dei problemi attribuite alle comunità sono coerenti con il fatto che i singoli membri stanno perseguendo il proprio interesse (sia esso auto-interessato o no). Come risultato, alcune trattazioni – come quella di Marx – rappresentano il governo basato sulla comunità come un anacronismo fondato su abitudini comportamentali collettiviste che avrebbero subito l'erosione del tempo e sarebbero state sostituite dalla scelta individuale. Ad ogni modo abbiamo visto nei capitoli 3 e 4 che le motivazioni di reciprocità, la vergogna, la generosità e altre preferenze sociali possono fornire le fondamenta comportamentali per un modello di monitoraggio reciproco che sia esente da questi difetti. L'esperimento dei beni pubblici con punizione e il corrispondente modello indicano che sotto circostanze istituzionali favorevoli e con un numero sufficiente di membri motivati dalle preferenze sociali, possono essere sostenibili elevati livelli di fornitura di beni pubblici.

Come i mercati e i governi, anche le comunità falliscono. I contatti personali e durevoli che caratterizzano le comunità richiedono che queste ultime siano di dimensione relativamente piccola. Quindi, una preferenza per trattare con i membri della propria comunità spesso limita la loro capacità di sfruttare i guadagni derivanti dal commercio su base più ampia. Inoltre, la tendenza delle comunità ad essere relativamente omogenee può rendere impossibile raccogliere i benefici della diversità economica associata con forti complementarità tra differenti abilità e altri input. Nessuna di queste limitazioni è insormontabile. Scegliendo le informazioni, l'equipaggio e le abilità, per esempio, i pescatori giapponesi (menzionati sopra) hanno sfruttato economie di scala non attuabili da gruppi meno cooperativi, e hanno raccolto benefici sostanziali dalla diversità dei talenti presente tra i membri. In modo simile, la cooperazione nel *network* degli affari sociali in ciò che viene definita "la terza Italia" assieme ai governi locali associati a tali *network* permette, in modo diversamente inattuabile, alle piccole imprese di beneficiare di economie di scala nel marketing, nella ricerca e nella formazione, permettendo la loro sopravvivenza nella competizione con imprese giganti. Tuttavia, confrontato con la burocrazia e il mercato, che si specializzano nel trattare con gli sconosciuti, il limitato raggio delle comunità spesso impone costi inevitabili.

Un secondo fallimento delle comunità è meno ovvio. Quando l'appartenenza al gruppo è il risultato delle scelte degli individui anziché delle decisioni del gruppo, è probabile che la composizione del gruppo sia più omogenea culturalmente e demograficamente rispetto a quanto qualsiasi membro vorrebbe, dunque privando le persone di forme di diversità alle quali queste attribuiscono un valore. Il modello della segregazione residenziale presentato nel capitolo 2 mostrava che se gli individui si raggruppano in comunità, ci sarà una forte tendenza per le comunità alla segregazione razziale, anche se questo è un risultato che nessun individuo preferisce. In casi analoghi, le comunità integrate costituirebbero una realtà migliore per tutti, ma si dimostrerebbero insostenibili se gli individui fossero liberi di muoversi.

Quando le distinzioni tra membri e non membri sono effettuate su fondamenti che creano divisioni o che sono moralmente ripugnanti quali la razza, la nazionalità, o il genere, il governo della comunità, può contribuire più a favorire una ristretta mentalità provinciale e l'ostilità etnica che a risolvere i fallimenti di stato e mercati. Il problema è endemico. Le comunità funzionano perché riescono bene ad imporre l'osservanza delle norme; se ciò sia cosa buona dipende da quali siano le norme. La recente resistenza all'integrazione razziale dei residenti bianchi di Ruyterwacht (vicino a Cape Town) è un esempio estremamente interessante di azione del capitale sociale (Jung 2001). E' ancora più straordinario lo studio di Dov Cohen (1998) delle

differenze regionali negli Stati Uniti riguardante la relazione tra violenza e stabilità della comunità. Nisbett e Cohen (1996) hanno descritto una “cultura dell’onore” che spesso trasforma gli insulti e le discussioni pubbliche in combattimenti mortali tra uomini bianchi nell’ovest e nel sud degli Stati Uniti, ma non nel Nord. La ricerca di Cohen conferma che nel nord gli omicidi derivanti da discussioni sono meno frequenti in aree con elevata stabilità residenziale, misurata dalla frazione di persone che vivono nella stessa casa e nella stessa contea per un periodo di più di cinque anni. Tuttavia questa relazione risulta *invertita* nel sud e nell’ovest, essendo la stabilità residenziale positivamente e significativamente collegata alla frequenza di questi omicidi dove la cultura dell’onore è forte.

Dunque, per una qualche serie di problemi di governo, le comunità contribuiscono ai *desiderata* delineati sopra: allineare il controllo e il diritto al residuo per mezzo della punizione di coloro che infliggono costi ad altri membri del gruppo; rendere l’informazione meno privata per mezzo di incentivi alla formazione di una reputazione tramite un comportamento coerente; ridurre il grado di conflitto di interesse rispetto agli aspetti non contrattabili dello scambio fornendo regole di divisione e altre norme in grado di funzionare anche quando i diritti di proprietà non sono ben definiti. Queste ragioni possono spiegare perché le comunità, a lungo ignorate dagli scienziati sociali in quanto residui anacronistici di un’era passata, non sono state offuscate dai mercati e dallo stato.

L’abilità delle comunità nel risolvere i problemi di coordinamento dipende dalle tipologie di diritti di proprietà in vigore e dalla loro distribuzione tra la popolazione. Quando i membri di una comunità non sono titolari del diritto al residuo dei risultati delle loro azioni, ci può essere uno scarso incentivo ad impegnarsi nelle forme di sanzione e di costruzione di una reputazione che abbiamo sottolineato. Nei quartieri di Chicago che abbiamo menzionato all’inizio, per esempio, dove la maggioranza dei residenti erano locatari piuttosto che proprietari di un appartamento, l’efficacia collettiva era significativamente inferiore. Questo può essere dovuto al fatto che, se alcuni membri di un gruppo sono molto più benestanti rispetto ad altri, le norme condivise possono essere difficili da rispettare, e la punizione di azioni non cooperative può mancare di efficacia o credibilità. Per ragioni simili, le capacità distintive delle comunità dipendono dall’assegnazione dei diritti di proprietà e dalle opzioni esterne.

Le comunità non sono in questo diverse dai mercati. Il vantaggio in termini di efficienza allocativa della decentralizzazione dei diritti di controllo (l’uso estensivo dei mercati o di altri sistemi di governo fondati sulla comunità) risiede nel mettere il

processo decisionale nelle mani di coloro che hanno informazioni rilevanti che altri non possiedono. Perché ciò offra dei benefici, i detentori delle informazioni private devono essere titolari del diritto al residuo dei risultati delle loro azioni. Dal punto di vista dell'efficienza, la decentralizzazione agli individui per mezzo dell'utilizzo del mercato è favorita rispetto alla decentralizzazione alle comunità nei casi in cui i contratti sono relativamente completi e possono essere fatti rispettare ad un basso costo, e dunque nei casi nei quali gli interessi possono essere in conflitto senza generare fallimenti del coordinamento. La decentralizzazione alle comunità è preferita quando la redazione di contratti completi è preclusa, ma bassi livelli di conflitto di interesse all'interno della comunità e altri aspetti della struttura della comunità facilitano la trasmissione di informazioni private e monitoraggio reciproco tra membri della comunità. William Ouchi (1980) suggerisce che, quando non sono possibili né contratti completi né un'informale osservanza delle norme fondata sulla comunità, e quando i conflitti di interesse sono significativi, si ottiene come risultato un'organizzazione burocratica, di cui le moderne imprese convenzionali sono un esempio. Thomas Schelling (1960:20) espresse la stessa idea in modo più colorito:

Quando la fiducia e la buona fede mancano e non c'è nessun ricorso legale per la violazione di un contratto . . . possiamo desiderare di chiedere consiglio all'oltretomba, o all'antico dispotismo, su come funzioni il prendere accordi.

La maggioranza delle interazioni economiche sono governate da un insieme eterogeneo di regole formali ed informali che riflettono gli aspetti dei mercati, degli stati e delle comunità. Alcune combinazioni funzionano meglio di altre.

## COMPLEMENTARIETÀ ISTITUZIONALI ED EFFETTO DI SPIAZZAMENTO

Per concretezza inizieremo presentando due esempi. I pescatori di aragoste sulla costa del Maine hanno regolamentato per decenni la loro pesca limitando l'accesso ad un definito territorio di pesca. Solo a coloro che appartengono ad una particolare cosiddetta "gang del porto" – il gruppo di persone che sono state nominate "membri" e che pescano da un particolare porto – è concesso per costume locale di gettare le reti ad imbuto nel territorio di pesca (Acheson 1988). Chi viola i confini è facile che ritrovi le proprie boe tagliate dalle loro reti che sono dunque impossibili da localizzare. Gli invasori sono stati attaccati. La violazione dei regolamenti ambientali o la violazione delle regole della gang vengono anche sanzionate da altri membri della gang. In anni recenti, lo stato del Maine ha formalizzato il sistema delle gang riconoscendo i territori delle "gang del porto" e istituendo consigli democraticamente eletti con il potere di regolamentare il numero

di trappole e il numero di giorni di pesca. I funzionari statali intervengono occasionalmente quando i conflitti eccedono le capacità di *enforcement* delle comunità locali, come fecero nel 1920 di fronte ad un semi-collasso dell'industria della pesca, o quando c'è un'escalation di violenza tra gruppi. Tuttavia, lo stato impiega solo sei funzionari per far rispettare la legislazione ambientale lungo tutte le 4342 miglia di costa e per controllare la pesca di 6800 pescatori di aragoste. In anni recenti, i rendimenti della pesca sono cresciuti e i pescatori di aragoste hanno prosperato.

La relazione tra le “gang del porto” e lo stato del Maine costituisce un esempio di *complementarietà istituzionale*. L'efficacia dei regolamenti dello stato è enormemente incrementata dalla sorveglianza informale da parte delle gang, mentre l'efficacia delle gang è rafforzata dalla disponibilità dello stato come autorità coercitiva di ultima istanza. Un altro esempio di complementarietà istituzionale è dato dagli effetti simbiotici fra sindacati (controllo dell'impegno sul luogo di lavoro) e regolamentazione macroeconomica (che riduce la volatilità della domanda di lavoro) nel rafforzare le contrattazioni di salario ed impegno che provocano un miglioramento paretiano delle quali è stato presentato un modello nel capitolo 8.

La cattiva gestione delle foreste dell'Himalaya dei distretti di Kumaun e Garhwal in Uttar Pradesh, in India, fornisce un esempio in netto contrasto con il successo delle “gang del porto”. Prima del ventesimo secolo, ampi e ben definiti tratti di foresta venivano considerati proprietà esclusiva di ciascun villaggio. L'accesso era regolamentato dai *panchayats* del villaggio; se stranieri non autorizzati avessero rimosso i prodotti della foresta, poteva aversi un combattimento o l'imposizione di multe. Fino a quel periodo la gestione del patrimonio boschivo è stata simile alla regolamentazione decentralizzata delle “gang del porto” del Maine. Durante la prima guerra mondiale l'amministrazione coloniale britannica prese il controllo della gestione del patrimonio boschivo, cercando di soddisfare la domanda di traversine per i binari del treno e altri prodotti del legno. L'intervento coloniale sovvertì il regolamento delle comunità locali e provocò proteste incendiarie che distrussero grandi boschi di conifere. Il governo, come ripiego, consentì l'accesso alle foreste di minor valore a “tutti i residenti in *bona fide* di Kumaun”, dunque cancellando i confini tradizionali delle foreste dei villaggi e rendendo la regolamentazione locale virtualmente impossibile. Per esempio, nel 1932 un gruppo di abitanti del villaggio di Papdev proibì al villaggio loro vicino, Jeet Lal, di mietere l'erba della foresta, perché non aveva contribuito alla costruzione delle recinzioni di protezione dell'erba. Jeet Lal portò in tribunale i suoi vicini e *loro* vennero multati. La decisione fu confermata in appello perché, secondo i nuovi regolamenti, Jeet Lal aveva un diritto incondizionato di accesso.

La distruzione da parte del governo della capacità della comunità di regolamentare l'accesso è un'illustrazione dell'opposto della complementarità istituzionale, ovvero, *l'effetto di spiazzamento istituzionale (institutional crowding out)*. Questo si verifica quando la presenza di un'istituzione compromette il funzionamento dell'altra. Un altro esempio di spiazzamento viene dal vicino Palanpur (sempre in Uttar Pradesh) dove l'estensione del mercato del lavoro (e l'aumentata mobilità geografica) sembra aver ridotto i costi di uscita e di conseguenza il valore della reputazione individuale, con l'effetto che l'azione informale di applicazione coercitiva dei contratti di prestito è stata indebolita (Lanjouw e Stern 1998:570). L'imposizione di multe per scoraggiare i ritardi nelle scuole materne di Haifa (capitolo 3) è un altro esempio di effetto di spiazzamento: utilizzare un meccanismo di mercato (la multa) sembra aver attenuato il senso di obbligazione personale dei genitori che suggeriva di non arrecare disturbo agli insegnanti.

Gli esperimenti confermano che lo spiazzamento può essere un problema comune. Per esplorare gli effetti degli incentivi espliciti, Fehr e Gaechter (2000a) hanno progettato un gioco di scambio di doni in cui il principale (il datore di lavoro) propone un'offerta salariale con un livello di impegno stipulato dalla parte dell'agente (il lavoratore). L'agente può quindi scegliere un livello di impegno, con costi crescenti nell'impegno. Nel trattamento con "fiducia", l'interazione termina, mentre nel trattamento con "incentivo", dopo che l'agente ha selezionato un livello di impegno, il datore di lavoro può multare il lavoratore se pensa che il livello di impegno del lavoratore sia inadeguato. Al contrario del trattamento con fiducia, il trattamento incentivante collega il pagamento alla performance e quindi rappresenta un contratto più completo. In questo esperimento, il surplus totale derivante dall'interazione è dato dai profitti del principale, più il salario dell'agente, meno il costo dell'impegno (e della multa, quando è applicabile).

Nel trattamento con fiducia un individuo auto-interessato sceglierebbe il livello minimo ammissibile di impegno indipendentemente dall'offerta salariale del principale e, anticipando questo, un principale auto-interessato offrirebbe il salario minimo. I soggetti sperimentali non si sono conformati a questa aspettativa: i datori di lavoro hanno fatto offerte davvero generose e il livello di impegno dei lavoratori è stato fortemente condizionato da queste offerte, essendo gli elevati livelli salariali ricambiati con un alto livello di impegno. L'introduzione di incentivi espliciti aveva invece effetti drammatici: il livello di impegno medio degli agenti era sostanzialmente più basso. Solo per offerte salariali veramente basse gli incentivi espliciti riuscivano a ottenere livelli (marginali) più alti di impegno. Per offerte salariali relativamente generose, l'impegno profuso con incentivi espliciti era circa un terzo del livello

presente in loro assenza.

L'esperimento è stato costruito in modo tale che se i soggetti avessero risposto in modo ottimale sulla base di preferenze auto-interessate, il surplus nel trattamento incentivante sarebbe stato più di due volte superiore rispetto al trattamento con fiducia. Tuttavia, il surplus totale era del 20 per cento più elevato nel trattamento con fiducia in quei casi in cui il principale offriva un contratto tale che la multa attesa nel caso in cui il lavoratore fosse sorpreso con le mani in mano eccedeva il costo del lavoro (in modo tale che la condizione di impegno del lavoratore fosse soddisfatta) e del 53 per cento quando il contratto del principale non rispettava la condizione per cui il lavoratore si impegna sul lavoro.

Un risultato sorprendente di questo esperimento emerge se confrontiamo la distribuzione del surplus nel trattamento con fiducia e nel trattamento incentivante. Nel trattamento incentivante (confinando la nostra attenzione ai casi in cui il contratto del principale soddisfaceva la condizione di impegno), i profitti sono più di due volte più elevati rispetto ai profitti nel trattamento fiduciario, mentre i payoff netti dell'agente sono meno della metà. Il trattamento incentivante ha permesso ai datori di lavoro di risparmiare in termini di costi salariali abbastanza da compensare le riduzioni nell'impegno sul lavoro. Riassumendo il risultato, Fehr e Gaechter (2000a: 17) scrivono, "le opportunità di incentivo nel trattamento incentivante permettono ai principali di aumentare i loro profitti relativamente al trattamento con fiducia, ma ... ciò è associato ad una perdita di efficacia."

Risultati simili sono stati ottenuti in un esperimento sul campo in Colombia condotto da Juan Camino Cardenas (Cardenas, Stranlund, e Willis 2000). L'esperimento, i cui soggetti sperimentali erano dei contadini, era una variante del gioco dei beni pubblici, e catturava la logica di un problema di estrazione di risorse comuni – il degrado di una vicina foresta. In assenza di incentivi espliciti i soggetti hanno selezionato livelli di estrazione non molto lontani dall'ottimo sociale e di molto inferiori al livello associato all'equilibrio di Nash basato sull'ottimizzazione individuale con preferenze auto-interessate. Ma quando è stato introdotto il monitoraggio dei livelli di estrazione dei soggetti (da parte dello sperimentatore) e la prospettiva di una multa per eccesso di estrazione, i soggetti hanno estratto di più, anziché di meno. Dopo pochi round, i loro livelli di estrazione approssimavano quelli dell'equilibrio di Nash (tenendo conto della multa). Come la multa imposta ai genitori in ritardo di Haifa, l'effetto di un "miglioramento" della struttura degli incentivi apparentemente è stato quello di ridurre la rilevanza delle motivazioni etero-interessate che erano all'opera in assenza degli incentivi.

Un ultimo esperimento può fornire qualche intuizione sul funzionamento dell'effetto di spiazzamento (Frohlich e Oppenheimer 1995). I soggetti sperimentati giocavano dei giochi dei beni pubblici con cinque persone sotto due condizioni: un gruppo ha giocato il gioco standard del contributo e l'altro ha giocato un gioco modificato (per tenere conto del “velo di ignoranza”) nel quale l'assegnazione casuale dei payoff ha reso ottimale il contributo dell'ammontare massimale di bene pubblico.

A metà dei soggetti (in ciascun trattamento) fu concesso di discutere prima di ciascuna giocata (naturalmente, la discussione non avrebbe dovuto avere alcun effetto sul risultato del gioco standard, in quanto la strategia dominante è non contribuire). Dopo otto round di gioco, sono stati effettuati otto round, questa volta con gli stessi gruppi, e ciascuno ha giocato il gioco standard. Tra quelli cui era stato permesso di discutere, quelli che avevano sperimentato un gioco (del velo di ignoranza) compatibile con gli incentivi hanno contribuito in modo significativamente inferiore negli otto round finali, e (in successivi questionari) hanno espresso minori preoccupazioni rispetto a questioni di giustizia.

La spiegazione degli autori è che il meccanismo compatibile con gli incentivi ha ricompensato quelli che contribuivano al bene pubblico, dunque rendendo l'interesse personale una buona guida per l'azione, mentre coloro che hanno sperimentato il gioco standard hanno guadagnato payoff elevati solo nella misura in cui hanno fatto leva su considerazioni di giustizia come motivazioni distinte tra i loro compagni di gruppo. Gli autori concludono:

Il fallimento ... del meccanismo [compatibile con gli incentivi] nel porre i soggetti di fronte ad un dilemma etico sembra portare ad un misero o inesistente apprendimento del comportamento etico nel periodo successivo... E' un'istituzione, come altri meccanismi compatibili di incentivo, che può generare risultati vicini all'ottimo... Comunque, dal punto di vista etico, non è soltanto un insuccesso per quanto riguarda il comportamento che ne consegue; sembra essere effettivamente dannoso. Indebolisce il ragionamento etico e i comportamenti eticamente motivati. (Frohlich e Oppenheimer 1995:44)

Fehr e List (2004) hanno offerto una differente interpretazione degli incentivi controproducenti trovati nei loro esperimenti con gli uomini d'affari in Costa Rica. Hanno trovato che il più alto livello di affidabilità si otteneva quando al principale era *permesso* di multare l'agente per un comportamento non affidabile, ma questi *si rifiutava di usarlo*, evidentemente un segnale di un comportamento fiduciario da parte del principale che era ricambiato dall'agente. Al contrario “minacce esplicite di penalizzare la mancanza di impegno avevano l'effetto opposto, inducendo un comportamento meno affidabile”. Essi concludono che: “il messaggio psicologico veicolato dagli incentivi – siano essi percepiti come benevoli o ostili – ha importanti effetti comportamentali.”

Esperimenti condotti da psicologi hanno dimostrato condizioni sotto le quali le ricompense estrinseche (per utilizzare la loro terminologia), quali il pagamento monetario per l'esecuzione di un compito, possono diminuire le motivazioni intrinseche individuali nel portare a termine quel compito (Deci, Koestner, e Ryan 1999). Questi effetti di spiazzamento si manifestano per compiti interessanti piuttosto che per quelli noiosi e quando la ricompensa è attesa in anticipo e strettamente legata all'esecuzione del compito. Si può concludere che il pagamento basato sulla performance nei luoghi di lavoro diminuisce le motivazioni dell'impiegato nell'esecuzione di compiti che all'inizio considera intrinsecamente interessanti o stimolanti. Tuttavia le prove sono anche coerenti con l'attribuzione di un ruolo importante degli incentivi espliciti (estrinseci) nel motivare gli individui ad eseguire compiti rispetto ai quali hanno un basso interesse intrinseco (ovvero, la maggioranza dei lavori nell'economia moderna).

## CONCLUSIONI: L'ERRORE DI MANDEVILLE

La teoria dell'implementazione è una branca dell'economia che studia i modi in cui contratti che preservano l'autonomia privata e regole di decisione – in breve, le costituzioni - possono portare gli individui con preferenze auto-interessate ad implementare (come equilibrio di Nash) un risultato che non è voluto da nessuno degli individui partecipanti, ma che in qualche misura ha un valore sociale. I metodi della teoria contemporanea dell'implementazione sono nuovi, ma l'idea risale alla congettura radicale di Mandeville (nell'epigrafe del capitolo 2) secondo cui le interazioni potrebbero essere strutturate in modo che “il peggiore di tutta la Moltitudine faccia qualcosa per il Bene Comune.” L'obiettivo di sfruttare motivazioni ordinarie per fini elevati è stato centrale nel pensiero costituzionale sin dall'epoca. Si ricordi che David Hume (nell'epigrafe del capitolo 3) ha proposto la massima “nell'architettare qualsiasi sistema di governo... si dovrebbe presupporre che ogni uomo sia un *delinquente* e che non abbia altro fine, in tutte le sue azioni, diverso dal suo interesse privato”. Tuttavia, gli esempi sopraesposti di complementarità istituzionale e di spiazzamento suggeriscono che l'efficacia delle politiche e delle leggi deve dipendere non solo dalla loro capacità di utilizzare fini egoistici per propositi sociali, ma anche dalle preferenze che inducono o richiamano. Albert Hirschman (1985: 10) ha puntualizzato che gli economisti propongono

di relazionarsi con comportamenti anti-etici o antisociali aumentando il costo di quei comportamenti piuttosto che indicando standard e imponendo proibizioni e sanzioni. La ragione è probabilmente che pensano ai cittadini come consumatori con gusti che non cambiano o cambiano in modo arbitrario negli affari civili così come nel comportamento legato alle merci... Uno dei principali propositi di leggi e regolamenti pubblicamente

proclamati è stigmatizzare i comportamenti antisociali e dunque influenzare i valori dei cittadini e i codici comportamentali.

Come abbiamo appena visto, aumentare il costo di un comportamento antisociale e altri sistemi espliciti basati sugli incentivi possono effettivamente provocare dei danni. Esiste dunque un analogo del secondo teorema dell'economia del benessere riferito alle norme: *quando i contratti sono incompleti (e dunque le norme possono essere importanti nell'attenuare i fallimenti del mercato), i mercati che approssimano in maniera migliore una contrattazione completa idealizzata possono esacerbare il sottostante fallimento del mercato (indebolendo le norme di valore sociale quali la fiducia e la reciprocità) e possono risultare in una allocazione di equilibrio meno efficiente.* Una costituzione per delinquenti può produrre delinquenti.

Il fatto che le istituzioni e le preferenze coevolvono suggerisce un'importante (anche se difficile) estensione della teoria dell'implementazione e una modificazione della massima di Hume. Nel cercare di attuare un risultato socialmente desiderato, si dovrebbe verificare che le preferenze necessarie ad implementare tale risultato siano sostenibili in presenza delle politiche, contratti, o regole usate nell'implementazione. Il problema è più difficile di quello che Hume ha suggerito, non solo perché le preferenze sono endogene, ma anche perché, come abbiamo visto nel capitolo 3, le popolazioni sono eterogenee e gli individui versatili. Il problema, allora, non è trovare una via per indurre una popolazione omogenea con individui auto-interessati ad implementare un risultato socialmente desiderabile. Piuttosto, è ideare delle regole tali che in casi in cui la cooperazione sia socialmente desiderabile, gli individui con preferenze etero-interessate abbiano l'opportunità di esprimere la loro prosocialità con modalità che inducano tutti o la maggioranza a cooperare, come negli esperimenti sui beni pubblici con punizione discussi nel capitolo 3. E il compito è esattamente opposto in situazioni in cui la competizione piuttosto che la cooperazione è essenziale per ottenere risultati che abbiano valore sociale.

Fornire una consulenza pratica sul modo in cui ciò potrebbe essere fatto è una delle sfide maggiori degli studi contemporanei sulle istituzioni e i comportamenti economici. La moderna microeconomia ha dimostrato l'importante contributo che diritti di proprietà ben definiti possono apportare nell'accogliere questa sfida. Nella sua *Nobel Prize lecture* Ronald Coase ha espresso questa posizione succintamente:

E' ovviamente desiderabile che questi diritti siano assegnati a coloro che li possono usare nel modo più produttivo e con incentivi che li portino a fare in questo modo e che, per scoprire (e mantenere) una tale distribuzione di diritti, i costi del loro trasferimento siano mantenuti bassi dalla trasparenza della legge e dal fatto di rendere i requisiti legali di tali trasferimenti meno onerosi. (Coase 1992:718)

Tuttavia, la moderna microeconomia mostra anche che diritti di proprietà ben

definiti e facilmente trasferibili non sono concretamente attuabili in importanti situazioni dell'interazione economica – nei mercati del credito e del lavoro, nelle relazioni di vicinato, nell'aderenza a norme che hanno un valore sociale, incluse le prescrizioni di legge, e nella produzione e distribuzione delle informazioni, per esempio. In questi casi, il governo può contribuire alla performance economica per mezzo di un'assegnazione diretta dei diritti di proprietà, piuttosto che semplicemente facilitando lo scambio privato. La frase di Robert Frost “buone recinzioni fanno buoni vicini” è l'epigrafe del capitolo intitolato “Capitalismo Utopico”. Tuttavia la posizione del poeta del *New England* era abbastanza opposta, poiché egli sosteneva che l'accettazione da parte del suo vicino bisbetico di ben definiti diritti di proprietà non potesse essere garantita. Di seguito alcuni versi della poesia:

*Dice solamente “buone recinzioni fanno buoni vicini.”  
 ...Perché fanno buoni vicini? Non era lì  
 Che stavano le mucche?...  
 Prima di costruire un muro m'informerei per sapere  
 Cosa muro dentro e cosa muro fuori,  
 e chi probabilmente offenderei.  
 C'è qualcosa che non ama un muro, che lo vuole abbattere.  
 Si muove nell'oscurità così come sembra a me,  
 non del solo bosco e dell'ombra degli alberi.  
 E gli piace il suo pensiero così bene  
 Dice ancora, “Buone recinzioni fanno buoni vicini.”*

(Frost 1915:11 – 13)

Il buon vicinato può essere necessario quando le buone recinzioni falliscono. Da Mandeville ad Arrow e Debreu, i pensatori dell'economia hanno cercato di ideare diritti di proprietà e altre regole che inducano individui auto-interessati ad implementare risultati aggregati socialmente desiderabili. Di particolare interesse è stato interrogarsi sotto quali condizioni lo scambio competitivo di diritti di proprietà ben definiti tra individui auto-interessati si risolve in un risultato che è in qualche senso ottimale. Alla luce dell'importanza dell'interesse personale nelle motivazioni umane, le intuizioni prodotte da questa tradizione di tre secoli sono un importante contributo alla scienza e alla politica pubblica. Tuttavia, come ora sappiamo grazie al teorema fondamentale, la mano invisibile richiede una contrattazione completa e rendimenti non crescenti, e questi non descrivono, neanche approssimativamente, alcuna economia conosciuta.

Il progetto che era iniziato con la “Favola delle Api” può essere anche di minor rilevanza pratica nel futuro. La ragione è che le tecnologie e le interazioni sociali della moderna economia si allontanano in modo crescente da queste assunzioni canoniche. Le interazioni non contrattuali dirette con *feedback* positivi sorgono in modo

crescente nelle moderne economie, così come lavori di squadra in produzioni ad alta intensità di informazione sostituiscono le catene di montaggio e altre tecnologie più facilmente gestite dai contratti, così come servizi difficili da misurare usurpano il ruolo preminente – sia per i fattori produttivi sia per i prodotti – giocato dalle quantità misurabili quali kilowatt di energia o tonnellate di acciaio. Danny Quah (1996) chiama il moderno sistema di produzione “l'economia senza peso”. Le caratteristiche chiave di una economia ad alta intensità di informazioni sono rendimenti crescenti generalizzati, in molti casi costi marginali vicini allo zero, assieme al fatto che la maggioranza delle informazioni non è soggetta a contratti completi o che è possibile far osservare in modo coercitivo, e se anche lo è, la sua allocazione è inefficiente. Kenneth Arrow (1999:162, 156) scrive che

le informazioni sono una risorsa sfuggente... stiamo solo iniziando a fronteggiare le contraddizioni tra sistemi di proprietà privata e di acquisizione e diffusione delle informazioni... [dobbiamo notare] una crescente tensione tra le relazioni legali e le determinati economiche fondamentali.

L'economia ad alta intensità di informazioni del futuro può più fedelmente assomigliare all'economia delle bande nomadi che cercavano cibo nella preistoria umana, piuttosto che all'economia del grano e dell'acciaio che l'ha sostituita. Inseguire delle buone idee con applicazioni pratiche è un progetto costoso ed incerto, molto simile alla caccia di grosse prede. Il successo è raro, ma i suoi frutti hanno valore immenso. L'appropriazione privata del premio è difficile da realizzare e genera sprechi sociali, poiché i benefici previsti per coloro che sono esclusi dall'accesso al premio superano di molto i guadagni che può ottenere colui che se ne appropria individualmente escludendo gli altri. Dunque non è sorprendente che il sistema di prestigio e di norme di condivisione in alcune parti della moderna economia ad alta intensità di informazione – chi è coinvolto in un progetto *open source*, ad esempio – in molti modi siano paralleli alla cultura delle bande nomadi.

E' improbabile che le sfide poste da Arrow siano risolte semplicemente per mezzo di una maggiore precisione nella definizione dei diritti di proprietà privati. Sembra ugualmente utopico pensare che i governi nazionali vogliano (o addirittura possano) ideare per questi problemi soluzioni centralizzate. Una configurazione complementare del governo del mercato, degli stati e della comunità può essere la miglior speranza per movimentare le capacità eterogenee e versatili delle persone nell'affrontare questi dilemmi, per meglio sfruttare il potenziale di espansione della conoscenza con l'obiettivo del miglioramento dell'essere umano, e dunque portare adeguatamente a termine quella che Alfred Marshall un secolo fa identificò come la promessa degli studi economici.

---

---

**Riferimenti bibliografici**

- Acheson, J. (1988). *The Lobster Gangs of Maine*. Hanover, N.H., New England Universities Press.
- Alchian, A. A. and H. Demsetz (1972). "Production, Information Costs, and Economic Organization." *American Economic Review* **62**(5): 777-795.
- Allen, R. (2000). Community and market in England: Open fields and enclosures revisited. *Communities and Markets in Economic Development*. M. Aoki and Y. Hayami. Oxford, Oxford University Press: 42-68.
- Arrow, K. (1999). Technical information and industrial structure. *Firms, Markets and Hierarchies*. G. Carroll and D. Teece. Oxford, Oxford University Press: 156-163.
- Arthur, W. B. (1994). *Inductive Reasoning, Bounded Rationality and the Bar Problem*, Sante Fe Institute Economics Research Program.
- Banerjee, A. V., T. Besley, et al. (1994). "Thy Neighbor's Keeper: The Design of a Credit Cooperative with Theory and a Test." *Quarterly Journal of Economics* **109**(2): 491-515.
- Barone, E. (1935). *The Ministry of Production in the Collectivist State*. *Collectivist Economic Planning*. F. A. v. Hayek. London, Routledge: 245-290.
- Basu, K. and P. H. Van (1988). "The economics of child labor." *American Economic Review* **88**(3): 412-427.
- Camerer, C. (2000). Prospect theory in the wild: Evidence from the field. *Choices, Values, and Frames*. D. Kahneman and A. Tversky. Cambridge, Cambridge University Press: 17-43.
- Cardenas, J. C., J. K. Stranlund, et al. (2000). "Local Environmental Control and Institutional Crowding-out." *World Development* **28**(10): 1719-1733.
- Coase, R. H. (1992). "The Institutional Structure of Production." *American Economic Review* **82**(4): 713-719.
- Cohen, D. (1998). "Culture, Social Organization, and Patterns of Violence." *Journal of Personality and Social Psychology* **75**(2): 408-419.
- Dahl, R. and C. Lindblom (1953). *Politics, Economics and Welfare*. New York, Harper & Row.
- Dawkins, R. (1989). *The Blind Watchmaker*. New York, Norton.
- Deci, E. L., R. Koestner, et al. (1999). "A Meta-Analytic Review of Experiments Examining the Effects of Extrinsic Rewards on Intrinsic Motivation." *Psychological Bulletin* **125**(6): 627-668.
- Fehr, E. and J. List (2004). "The hidden costs and returns of incentives: Trust and trustworthiness among CEOs." *Journal of The European Economic Association* **2**(5): 743-771.
- Fehr, E. and S. Gächter (2000). "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments." *American Economic Review* **90**(4): 980-994.
- Foley, D. (1994). "A statistical equilibrium theory of markets." *Journal of Economic Theory* **62**(2): 321-345.
- Frohlich, N. and J. A. Oppenheimer (1995). "The Incompatibility of Incentive Compatible Devices and Ethical Behavior: Some Experimental Results and Insights." *Public Choice Studies* **25**: 24-51.
- Frost, R. (1915). *North of Boston*. New York, Henry Holt.
- Hayek, F. A. (1935). *Collectivist Economic Planning: Critical Studies on the Possibilities of Socialism*. London, George Routledge.

- Hirschman, A. O. (1985). "Against parsimony: three ways of complicating some categories of economic discourse." *Economics and Philosophy* **1**(1): 7-21.
- Hobbes, T. (1651/1968). *Leviathan*. New York, Penguin.
- Holmstrom, B. (1982). "Moral Hazard in Teams." *Bell Journal of Economics* **13**(2): 324-340.
- Jung, C. (2001). *Collective Action and Trust Revisited: Evidence from a Small Case*. New School University, Department of Political Science.
- Kahneman, D. (1994). "New Challenges to the Rationality Assumption." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* **150**(1): 18-36.
- Lange, O. and F. M. Taylor (1938). *On the Economic Theory of Socialism*. Minneapolis, University of Minnesota Press.
- Lanjouw, P. and N. Stern, Eds. (1998). *Economic Development in Palanpur Over Five Decades*. Delhi, Oxford University Press.
- Lerner, A. (1944). *The economics of control; principles of welfare economics*. New York, Macmillan.
- Mandeville, B. (1924). *The Fable of the Bees, or Private Vices, Publick Benefits*. Oxford, Clarendon Press.
- Marx, K. and F. Engels (1972). *The Communist Manifesto*. The Marx-Engels Reader, 2nd Edition. R. Tucker. New York, W. W. Norton & Company (first published in 1848).
- Mill, J. S. (1976). *On Socialism*. Buffalo, Prometheus.
- Nisbett, R. E. and D. Cohen (1996). *Culture of Honor: The Psychology of Violence in the South*. Boulder, Westview Press.
- Ouchi, W. (1980). "Markets Bureaucracies and Clans." *Administrative Science Quarterly* **25**: 129-141.
- Pareto, V. (1897). "The New Theories of Economics." *Journal of Political Economy* **5**(4): 485-502.
- Pareto, V. (1909). *Manuel d'Economie Politique*. Paris (First Italian edition published 1905), Giard et Briere.
- Platteau, J.-P. and E. Seki (2001). *Community Arrangements to Overcome Market Failures: Pooling Groups in Japanese Fisheries*. *Communities and Markets in Economic Development*. M. Aoki and Y. Hayami. Oxford, Clarendon: 344-402.
- Quah, D. (1996). *The Invisible Hand and the Weightless Economy*. London, London School of Economics Centre for Economic Performance Occasional Paper.
- Sampson, R. J., S. W. Raudenbush, et al. (1997). "Neighborhoods and Violent Crime: A Multilevel Study of Collective Efficacy." *Science* **277**: 918-924.
- Schelling, T. (1960). *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Schotter, A. (1981). *Economic Theory of Social Institutions*. New York, Cambridge University Press.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York, Harper & Row.
- Smith, A. (1937 [1776]). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. New York, Random House.
- Stiglitz, J. E. (1994). *Wither Socialism?* Cambridge, MA, MIT Press.
- Taylor, F. M. (1929). "The guidance of production in a socialist stae." *American Economic Review* **XIX**(March): 1-8.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, Free Press.