

Prologo

L'ECONOMIA E LA RICCHEZZA DELLE NAZIONI E DEI POPOLI

*[L'economia è lo studio del] comportamento umano come rapporto fra obiettivi
dati e mezzi limitati...*

L. Robbins (1935, p.16)

*Una transazione economica è un problema politico risolto... L'economia ha
guadagnato il titolo di Regina delle Scienze Sociali scegliendo come dominio i
problemi politici risolti.*

Abba Lerner (1972, p. 259).

Per i suoi fondatori, l'oggetto dell'economia politica era la ricchezza delle nazioni e dei popoli. Nel XIV secolo, Ibn Battuta, uno dei principali geografi ed esploratori dell'epoca, viaggiò in lungo e in largo in Asia, Africa, Medio Oriente, Russia e Spagna. Nel 1347, visitò la regione oggi chiamata Bangladesh. “È un ...paese... ricco di riso”, scrisse. Egli descrisse i viaggi lungo i corsi fluviali, che scorrevano “tra villaggi e frutteti, quasi stessimo attraversando un bazar.”¹ Sei secoli dopo, un terzo della popolazione del Bangladesh è sottonutrita, ed il paese è tra i più poveri al mondo.

Al tempo del viaggio di Ibn Battuta in Bangladesh, l'Europa era soggiogata dalla peste bubbonica, che tolse la vita a più di un quarto della popolazione di molte città. A Londra la mano d'opera, probabilmente tra le più ricche nel continente, consumava meno di 2000 calorie al giorno.² La scarsità di forza lavoro dovuta alla

¹ Il suo racconto è pubblicato in Battuta (1929):267, 271. Una seconda fonte, Yule (1886):457 riporta questa annotazione “Non ho mai visto una regione nel mondo dove le provviste siano così abbondanti,” ma si può trattare di un'errata traduzione di Yule o della fonte francese a cui egli attinge.

² Per questi dati si veda Allen (2001). Per le serie sui salari del dopo '900 si veda Bowles, Samuel and Edwards (1993).

peste fece aumentare i salari reali in qualche misura sino alla metà del secolo successivo, tuttavia nei successivi quattro secoli i salari reali dei lavoratori non aumentarono in nessuna città europea per la quale esistano dati, e per la maggior parte i salari diminuirono considerevolmente (nel Nord Italia dimezzarono il loro livello iniziale). Negli ultimi due secoli, tuttavia, i salari reali sono aumentati bruscamente, prima in Inghilterra, dove sono aumentati di venti volte, e successivamente, per un ammontare anche maggiore, nelle altre città europee.

Che cosa può spiegare un così drammatico capovolgimento della sorte? La risposta più plausibile, molto brevemente, è la seguente. L'emergere e il diffondersi di un nuovo assetto istituzionale, che prenderà il nome di capitalismo, causò un'ampia espansione della produttività del lavoro umano. Ciò portò a più alti salari in un momento in cui il potere di contrattazione dei lavoratori era aumentato a causa dell'espansione dei diritti politici dei lavoratori e a causa dell'indisponibilità di nuove assunzioni nell'agricoltura, nella produzione familiare e in altri settori dell'economia non organizzati secondo queste nuove istituzioni. Tutto ciò accadeva in Europa, ma non in Bangladesh.

Ciò che accadde in Bangladesh, così come in gran parte dell'Impero Mughal e in quella che divenne l'India Britannica, fu un crescente radicarsi del potere e dei diritti di proprietà dei potenti proprietari terrieri chiamati *zamindari*. La loro influenza era già notevole prima dell'Impero Britannico, tuttavia durante la Presidenza bengalese fu rafforzata molto dal *Permanent Settlement* del 1793. Questo atto dei sovrani coloniali conferì *de facto* poteri di governo agli *zamindari*, dando loro il diritto di riscuotere le tasse (e di tenerne una parte considerevole per se stessi). Il fatto che il sistema di tassazione britannico e la politica sul possesso delle terre non fosse uniforme ovunque nel Raj, fornisce un esperimento naturale per provare l'importanza delle istituzioni. Banerjee e Iyer (2002) hanno confrontato i risultati economici e gli indicatori sociali relativi al periodo successivo all'Indipendenza (1948) delle regioni dell'India contemporanea nelle quali agli *zamindari* fu dato il controllo dai sistemi coloniali di proprietà terriera e di tassazione, con le regioni nelle quali i *zamindari* furono aggirati a favore delle comunità locali o della tassazione diretta dei singoli coltivatori. Essi hanno riscontrato che le regioni controllate dagli *zamindari* avevano tassi di crescita della produttività agricola significativamente più bassi, derivanti da più bassi tassi di investimento e da un minore uso di risorse moderne. Le regioni controllate dagli *zamindari* stentavano a progredire, anche in modo

significativo, nel campo dell'educazione e della salute.³ Queste conclusioni suggeriscono una notevole persistenza degli effetti di un'innovazione istituzionale avvenuta un secolo, o più, prima.

La persistente importanza delle istituzioni è ugualmente suggerita dal lavoro di Sokoloff ed Engerman (2000), che riguarda un analogo capovolgimento di sorte del Nuovo Mondo. Essi stimano che nel 1700, il reddito pro capite del Messico era circa lo stesso delle colonie britanniche, che sarebbero diventate gli Stati Uniti, mentre Cuba e le Barbados erano più ricche almeno della metà. Alla fine del XVII secolo Cuba aveva un reddito pro capite leggermente più alto di quello degli Stati Uniti, ed Haiti era probabilmente la società più ricca al mondo. All'inizio del XXI secolo, tuttavia, il reddito pro capite del Messico era meno di un terzo del livello di reddito degli U.S., e quello di Haiti era ancora più basso. In una serie di lavori Sokoloff e Engerman forniscono la seguente spiegazione.⁴ Nelle regioni del Nuovo Mondo in cui lo zucchero e gli altri raccolti delle piantagioni poterono crescere (Cuba, Haiti) o in cui i minerali e il lavoro indigeno erano abbondanti (Mexico), le *élites* economiche poterono contare su lavoro forzato o schiavi e consolidarono il loro potere e i privilegi materiali attraverso istituzioni molto esclusive. Ciò limitò l'accesso dei meno abbienti alla scolarizzazione, alle terre pubbliche, alla protezione brevettuale, alle opportunità imprenditoriali e alla partecipazione politica. Uno dei risultati, nei secoli successivi, anche dopo la scomparsa della schiavitù e di altre forme di coercizione del lavoro, fu che le opportunità di risparmio, innovazione e investimento furono monopolizzate dalle categorie abbienti. L'alfabetizzazione rimase bassa e la proprietà delle terre molto concentrata. Durante il passaggio delle risorse della terra da un'estrazione naturale al settore manifatturiero e ai servizi, queste economie, fortemente disuguali ristagnarono, mentre economie molto più inclusive, quali quelle degli Stati Uniti e del Canada, crebbero rapidamente. Il modo in cui le loro istituzioni meno esclusive hanno contribuito al successo delle economie nord americane rimane al quanto oscuro, ma un'ipotesi plausibile è che l'ampio accesso alla terra, le opportunità imprenditoriali ed il capitale umano abbiano stimolato la crescita.

L'origine delle differenze istituzionali tra le colonie del Nuovo Mondo sembra derivare dalle loro dotazioni iniziali di fattori di produzione, piuttosto che dalle

³ I dettagli del legame causale tra il controllo dei latifondisti e i conseguenti risultati resta da esaminare. In quanto le pratiche coloniali cambiarono nel tempo in risposta ad eventi esogeni (come la rivolta dei soldati in India nel 1857) e nello spazio in risposta ad idiosincrasie degli amministratori locali, Banerjee e Iyer sono stati in grado di identificare fonti indipendenti di variazione nel possesso della terra e nelle politiche di tassazione, che non sono dovute a condizioni preesistenti.

⁴ Si veda anche Engerman, Sokoloff e Mariscal (2002) e Acemoglu, Johnson, e Robinson (2002).

differenti culture o dalle politiche coloniali degli Stati Europei che le conquistarono. Le britanniche Belize e Guyana seguirono lo stesso cammino delle spagnole Honduras e Colombia, Barbados e Jamaica seguirono il cammino di Cuba e Haiti. I puritani che costituirono *Providence Island* nei pressi della costa del Nicaragua abbandonarono i loro ideali politici e divennero schiavisti. Sull'isola c'erano più schiavi che puritani quando fu invasa dagli spagnoli nel 1641. Secondo il principale storico dell'isola “[...] la colonia puritana [...] con la sua economia sostenuta dall'iniziativa privata e dalla schiavitù, somigliava molto ad una qualsiasi colonia dell'India occidentale.”(Kupperman, 1993, p.2) Nel periodo della sua caduta, *Providence Island* era un'attrattiva per gli emigranti che provenivano dalle colonie puritane del nord, molto più conosciute, e due navi cariche di sfortunati pellegrini arrivarono dal Massachusetts poco dopo l'occupazione spagnola.

Un ultimo esempio è dato dal precipitoso collasso del Partito Comunista che governava l'Unione Sovietica e dei suoi alleati dell'Est Europa intorno al 1990 e dalla transizione dei nuovi stati ad un'economia basata sul mercato. La figura P.1, che mostra i livelli del prodotto interno lordo pro capite relativi agli anni '90 per quindici di queste nazioni, rivela differenze di andamento drammatiche. Dopo una decade di transizione, il reddito pro capite della Polonia si stabilizzò un 40 per cento sopra il livello iniziale (contrassegnato dalla P nella figura), mentre il reddito della Russia era diminuito di un terzo, e quello della Moldavia era sceso a meno del 40 per cento del livello iniziale. Nello stesso periodo il reddito pro capite della Cina era più che raddoppiato (il dato non è mostrato). Tra queste economie solo la Polonia ha superato la media (non ponderata) delle economie OCSE.

Mentre il successo delle riforme graduali della Cina è stato oggetto di studio approfondito, le differenze tra i paesi che hanno intrapreso una rapida transizione sono scarsamente comprese. Una possibile spiegazione è che, a cominciare da istituzioni molto simili, piccole differenze nel contenuto o nella scelta del momento opportuno per attuare il pacchetto di riforme o le occasioni date dagli eventi hanno avuto come risultato profonde e cumulative differenze nei risultati, dovute al fatto che alcuni paesi (per esempio, Ungheria e Polonia) furono in grado di cogliere gli effetti sinergici delle complementarità istituzionali, mentre altri non ne furono capaci (Hoff e Stiglitz, 2002). Altre spiegazioni sottolineano le sostanziali differenze istituzionali tra i paesi o i loro divergenti livelli di fiducia o altre norme sociali. Ciò che non è controverso è che divergenze nei risultati di tale portata, che emergono in meno di una decade, suggeriscono sia l'importanza rivestita dalle istituzioni economiche sia l'influenza pervasiva degli effetti di *feedback* positivo, per cui sia il

successo che il fallimento sono cumulativi.

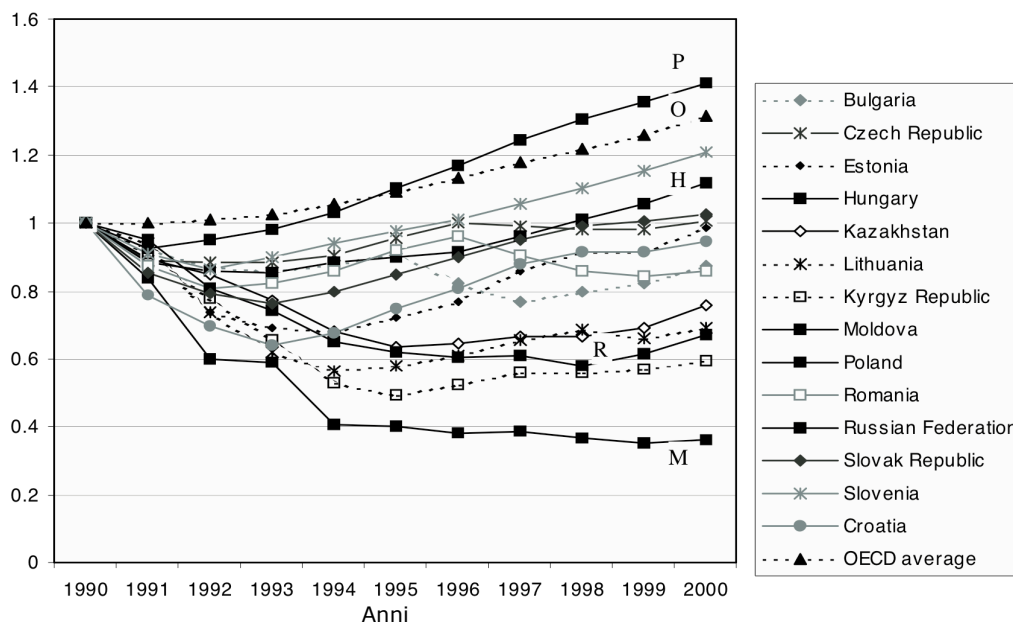


Figura P.1. la divergenza del PIL reale pro-capite nei paesi ex-comunisti (anno base 1990). Fonte: World Bank (Statistical Information Management Analysis data base).

Ho scelto deliberatamente casi che enfatizzano il ruolo centrale delle istituzioni. Altre comparazioni avrebbero potuto suggerire conclusioni diverse o non così evidenti. Nel periodo che va dal 1950 al 1990, per esempio, paesi con regimi democratici e autoritari sembrano differire sorprendentemente poco nell'insieme dei loro risultati economici (controllando anche per altri fattori), mentre differenze maggiori si notano solo nei loro dati anagrafici (una crescita più lenta della popolazione nelle democrazie (Przeworski, Alvarez, Cheibub e Limongi, 2002). Nondimeno, gli esempi sopra riportati – la differenza dei livelli di vita in Europa rispetto a molte altre parti del mondo, il capovolgimento di sorte nel Nuovo Mondo, e le conseguenze eterogenee della liberalizzazione nelle nazioni un tempo comuniste – sono di estrema importanza in quanto tali e, come gli esempi successivi mostrano, difficilmente possono essere considerati atipici.

Che cosa può dirci l'economia moderna circa la ricchezza e la povertà delle nazioni e dei loro popoli? Non meno importante, che cosa si può fare a tal proposito?

Contrariamente alla sua reputazione conservatrice, l'economia politica si è sempre occupata di cambiare il modo in cui il mondo funziona. I primi economisti – i mercantilisti e i fisiocratici – erano i consiglieri dei sovrani assolutisti dell'Europa all'inizio dell'epoca moderna, oggi i macroeconomisti, i consiglieri dello sviluppo economico e gli architetti della transizione dal comunismo alle società basate sul mercato continuano questa tradizione di impegno nel mondo reale. Gli economisti non sono mai stati estranei alla politica attiva e alla creazione delle costituzioni. La speranza che gli economisti possano aiutare ad alleviare la povertà ed assicurare le condizioni sotto le quali popoli liberi possano fiorire, è al tempo stesso la nostra vocazione più ispirante e la più grande sfida.

Come tanti, sono stato attratto dall'economia con questa speranza. Avendo studiato da ragazzo in India ed avendo insegnato in una scuola secondaria in Nigeria prima di dedicarmi all'economia, naturalmente ho approcciato questo campo con l'aspettativa che esso potesse affrontare il persistente problema della povertà globale e dell'ineguaglianza. All'età di undici anni avevo notato come fossi simile rispetto ai miei compagni di classe della Scuola Pubblica di Delhi – nello sport, nei lavori scolastici, in quasi ogni cosa. Da allora una domanda mi ha assillato: com'è possibile che gli Indiani siano tanto più poveri degli Americani, dato che come popolo siamo così simili nelle nostre capacità? Così ho iniziato il Ph.D. sperando che l'economia potesse, per esempio, spiegare perché i lavoratori negli Stati Uniti producono in un mese quello che in India si produce in quasi un anno, e perché la popolazione indiana è corrispondentemente povera (Hall e Jones, 1999). Noi ora sappiamo che le spiegazioni economiche convenzionali hanno fallito: in base a qualsiasi calcolo ragionevole, la differenza nel rapporto capitale-lavoro e nel livello di scolarizzazione della forza lavoro degli Stati Uniti e dell'India spiegano molto meno di quanto faccia la metà della differenza di produttività. Sembra plausibile che il divario derivi da cause più difficili da misurare e, fino a poco tempo fa, meno studiate dagli economisti: ossia differenze nell'esperienza storica, nelle istituzioni e nei comportamenti convenzionali. Questo è l'oggetto principale del presente libro.

I *Principi* di Alfred Marshall (1842-1924) è stato il primo grande testo nell'economia neoclassica. Apre con queste righe:

Adesso, in fine, ci stiamo ponendo seriamente la domanda se e' necessario che esista la cosiddetta "classe bassa": ossia se debba esserci tantissima gente condannata dalla loro nascita a lavorare duro per fornire agli altri i requisiti per una vita raffinata e acculturata, mentre ad essi stessi e' precluso dalla loro povertà e dal loro lavoro, di avere una qualsiasi parte o partecipare a quella vita. ... La risposta dipende in gran parte da fatti ed inferenze, che si trovano nell'ambito dell'economia; e questo è quello che dà agli studi economici il loro principale e più alto interesse.

(Marshall, 1930, pp.3-4)

Marshall scrisse ciò nel 1890. Immagino che egli sarebbe deluso dal progresso che l'economia ha fatto nei confronti di quei nobili obiettivi nel secolo successivo.

§

Il paradigma neoclassico che Marshall aiutò a fondare mal si attagliava al compito che egli pose. Le sue ipotesi definitorie preclusero l'analisi di molti aspetti chiave del progresso e della stagnazione economici, tra cui l'esercizio del potere, l'influenza dell'esperienza e di condizioni economiche sulle preferenze e sulle congetture (*beliefs*) della gente, le dinamiche di disequilibrio e il processo di persistenza e cambiamento istituzionale.

Attingendo ai contributi di molti – tra economisti e non – questo libro presenta una teoria su come i comportamenti individuali e le istituzioni economiche interagiscono nel produrre risultati aggregati, e su come sia gli individui che le istituzioni cambino nel tempo. Esso è basato su ipotesi che sono completamente diverse da quelle che definiscono il paradigma neoclassico. In quel che segue, userò il termine *paradigma walrasiano* (da Leon Walras (1834-1910), un altro dei fondatori dell'economia neoclassica), preferendolo al più ampio termine neoclassico. Con la parola *walrasiano* intendo riferirmi a un approccio economico che ipotizza che gli individui decidano le loro azioni in base a una valutazione di lungo periodo delle loro conseguenze, basata su preferenze che sono autostimate ed esogenamente determinate, che le interazioni sociali prendono esclusivamente la forma di scambi contrattuali, e che gli aumenti nei rendimenti di scala possono essere ignorati nella maggior parte delle applicazioni. Con alcuni raffinamenti, queste ipotesi spiegano i successi analitici caratteristici e l'orientamento normativo dell'approccio walrasiano. Il termine *paradigma* allude agli insegnamenti centrali dell'approccio, insegnati agli studenti.

L'approccio qui sviluppato conserva molti dei principi fondamentali del paradigma walrasiano e della scuola classica, che ha sostituito. Tra questi vi sono tre idee molto conosciute, ovvero: che, quando gli individui agiscono, essi cercano di conseguire qualcosa; che un'azione intenzionale è vincolata dagli effetti della competizione; e che i risultati aggregati di un gran numero di individui che interagiscono in questo modo sono tipicamente involontari. Questi principi hanno fornito le basi per lo sviluppo dell'economia sin dall'inizio e spiegano molte intuizioni analitiche. Altri aspetti del paradigma walrasiano, tuttavia, sono stati sostituiti.

L'approccio walrasiano rappresenta il comportamento economico come la soluzione ad un problema di ottimizzazione vincolata affrontata da un individuo perfettamente informato in un ambiente in pratica libero da istituzioni. La celebre definizione di Robbins del problema riflette questa equazione dell'economia con ottimizzazione vincolata. Il passare del tempo è rappresentato semplicemente da un tasso di sconto; le persone non apprendono o acquisiscono nuove preferenze, le istituzioni non evolvono. Le azioni di tutti gli altri non sono rappresentate da niente di più complicato di un vettore dato di prezzi *market-clearing*, mentre la prossimità è rappresentata da un costo di trasporto. I diritti di proprietà e le altre istituzioni economiche sono rappresentate semplicemente da un vincolo di bilancio. Un agente economico in questo modello è grosso modo Robinson Crusoe con prezzi che si sostituiscono alla natura. I Crusoe dell'economista abitano un mondo in cui i beni sono scarsi, ma tutte le istituzioni necessarie per coordinare le loro attività in maniera ottima sono liberamente disponibili. L'"offerta" di istituzioni ottime può così essere ignorata, per la stessa ragione per cui Adam Smith spiegava che gli economisti non hanno bisogno di formulare delle teorie sul valore dell'acqua: essi sono beni liberi.

Questa descrizione del paradigma walrasiano è naturalmente una caricatura, sebbene riconoscibile, di ciò che gli economisti hanno insegnato nei principali programmi di dottorato fino ai primi anni '80. Da allora una combinazione di nuovi strumenti analitici – in particolar modo la teoria dei giochi e l'economia dell'informazione – e la sempre più evidente inadeguatezza empirica del modello walrasiano si sono combinati ed hanno modificato il modo in cui l'economia viene insegnata ed esercitata. Gli agenti economici non interagiscono più soltanto con la natura o con un qualche altro ambiente parametrico, bensì gli uni con gli altri, in maniera strategica. Le loro interazioni non sono più descritte completamente dai prezzi dei beni che essi scambiano, in quanto alcuni aspetti delle loro transazioni non sono espresse in contratti *enforceable* (il cui rispetto può essere assicurato).

Nondimeno, nella pratica, anche se alcune delle ipotesi tipicamente walrasiane sono venute meno, i principi comuni del vecchio paradigma sono evidenti in molti dei nuovi approcci. Robert Solow li definiva come "equilibrio, avidità e razionalità", volendo intendere che quando gli economisti "spiegano" qualcosa – ad esempio, la disoccupazione – essi vogliono dire che può essere rappresentata come un unico risultato stazionario in un modello di interazioni tra individui autointeressati e con capacità cognitive e predisposizioni avanzate. Altri modi per "spiegare" la

disoccupazione possono essere presi in considerazione, ma questa è l'opzione di base. L'interesse di Solow sull'adeguatezza dei tre principi di base è sempre più supportata da progressi sia empirici che concettuali.

L'approccio che presento in questo libro si basa sui più modesti, ma forse più duraturi, principi classici dell'azione intenzionale e della competizione. Proprio come il paradigma walrasiano suppone che vi sia un particolare tipo di interazioni sociali come caso standard – rappresentato in precedenza da Robinson Crusoe – l'approccio qui riportato è concepito per mettere in luce una situazione generica sulla base di tre caratteristiche, osservate empiricamente, delle strutture di interazione sociale, dei comportamenti individuali e delle tecnologie. Qui abbozzo semplicemente quelli che considero essere i fatti salienti di queste generiche interazioni e dimostro alcune importanti implicazioni. Mi faccio carico del compito di definire un modello di queste interazioni (e di fornire alcune rilevanti prove empiriche) nei seguenti capitoli.

Interazioni sociali non contrattuali. Quando gli individui interagiscono, è l'eccezione, non la regola, che tutto ciò che avviene tra di loro sia regolato da un contratto perfetto e facilmente *enforceable*. Invece, le interazioni sociali non contrattuali sono onnipresenti nei vicinati, nelle imprese, nelle famiglie, negli ambienti comuni, nei progetti politici e nei mercati. Benché molte di queste interazioni sociali non contrattuali si collochino in un ambiente non di mercato, esse sono importanti anche per la determinazione dei risultati economici in mercati fortemente competitivi. Per questo motivo, nelle pagine che seguono, tratterò il mercato dei beni in presenza di contrattazione completa – un elemento basilare per un manuale di economia introduttiva – come un caso speciale. Il caso generico è illustrato dai mercati del lavoro e dai mercati del credito – nei quali non è scontato che la promessa di lavorare sodo o di restituire il prestito sia *enforceable* – o dai problemi della gente comune in un ambiente locale circoscritto – nel quale lo sfruttamento delle risorse individuali impone delle ripercussioni, non contrattabili, sugli altri. Una caratteristica dei mercati con contratti incompleti è che uno o entrambi i partecipanti ad una semplice transazione bilaterale tipicamente ricevono delle rendite, cioè, dei pagamenti superiori al valore della loro prossima miglior alternativa disponibile. Nei mercati del lavoro e del credito alcuni lavoratori e debitori non sono in grado di trattare sulle quantità che essi preferiscono alle condizioni di scambio in vigore, cioè, essi sono limitati quantitativamente, e i mercati che ne risultano non sono in bilancio, manifestando un eccesso di offerta (per esempio, di lavoro) o un eccesso di domanda (di prestiti).

Se molti aspetti delle interazioni economiche non sono regolati attraverso i

contratti, come possono essere regolati? La risposta è: gli aspetti non contrattuali delle interazioni sono regolati attraverso una combinazione di norme e potere. Un contratto di lavoro non richiede alcun particolare livello di sforzo; ma l'etica del lavoratore o il timore del licenziamento o una pari pressione da parte dei compagni di lavoro potrebbero compiere ciò che l'*enforcement* dei contratti non può. L'ipotesi che il potere sia esercitato regolarmente nelle transazioni dei mercati competitivi colpirà alcuni lettori come un luogo comune; ma ad altri apparirà una contraddizione in termini. Per gli economisti neoclassici (come Abba Lerner, nella citazione introduttiva) “una transazione è un problema politico risolto”. Esso è “risolto” attraverso lo strumento dei contratti completi, così che tutto ciò che è d'interesse per tutte le parti, ai fini di una transazione, può essere applicato attraverso i tribunali. Con tutti i termini di una transazione specificati contrattualmente, non rimane nulla da fare per l'esercizio del potere. Per la stessa ragione, le norme sono ridondanti: se il contratto di un lavoratore specificasse un ammontare dato di lavoro per un ammontare dato di paga e se lo sforzo lavorativo fosse verificabile facilmente, allora il datore di lavoro si interesserebbe poco dell'etica lavorativa dei suoi lavoratori. L'alleggerimento dell'ipotesi di contrattazione completa in questo modo non solo spiega perché in molti mercati non si raggiunge l'equilibrio della domanda con l'offerta, ma rivela anche un importante ruolo economico sia per il potere che per le norme, rendendo la teoria più vicina al modo in cui gli osservatori e i partecipanti guardano gli scambi del mondo reale.

Comportamenti adattivi ed etero-interessati. Il recente lavoro sperimentale di alcuni economisti (confermando ed estendendo un primo lavoro di altri studiosi di scienze sociali) così come osservazioni in un ambiente naturale suggeriscono una riconsiderazione sia della “razionalità” che dell’“avidità” nei tre principi di Solow. Gli individui perseguono intenzionalmente i loro obiettivi, ma lo fanno per lo più attingendo ad un repertorio limitato di risposte comportamentali acquisite attraverso l'esperienza passata piuttosto che attraverso l'impegno in processi di ottimizzazione con aspettative razionali, i quali sono considerati nello stesso modo dall'approccio walrasiano e dalla maggior parte della teoria classica dei giochi. In molte situazioni, emozioni come la vergogna, il disgusto o l'invidia si mescolano con la consapevolezza nel generare una risposta comportamentale. Inoltre, benché l'interesse personale sia una motivazione forte, le motivazioni etero-interessate sono altrettanto importanti. Negli esperimenti e nella vita reale, le persone frequentemente sono disposte a ridurre il proprio benessere non solo al fine di aumentare quello degli altri, ma anche al fine di penalizzare coloro il cui comportamento ha danneggiato

loro o altri, o che hanno violato una norma etica. Queste cosiddette “preferenze sociali” aiuteranno a spiegare perché spesso le persone cooperano per raggiungere fini comuni, anche quando la defezione produrrebbe vantaggi materiali maggiori, perché i piani di incentivo basati sull’interesse personale a volte hanno un effetto contrario, e perché le imprese non vendono i posti di lavoro.

Modelli adeguati di gran parte delle interazioni non possono essere popolati da individui identici che si conformano agli assiomi dell’interesse personale dell’*Homo economicus*, ma piuttosto devono tener conto del fatto – confermato negli esperimenti e nell’ambiente naturale – che le persone sono *eterogenee* – alcune più autointeressate, altre più attente civicamente, per esempio – e *versatili* – le nostre azioni si adattano alle situazioni, piuttosto che riflettere una predisposizione comportamentale per un qualsiasi singolo scopo. Come risultato sia della eterogeneità che della versatilità comportamentali, vedremo, piccole differenze nelle istituzioni possono provocare grandi differenze nei risultati, con alcune situazioni che inducono gli individui egoisti ad agire in cooperazione, ed altre che inducono comportamenti egoistici in coloro che sono predisposti a cooperare.

Gli economisti hanno comunemente considerato i comportamenti che violano i canoni rigorosi della razionalità formale comportamenti idiosincratici, instabili o irrazionali, in breve, che non mostrano le regolarità che si accorderebbero con l’analisi scientifica. Ma il fatto che i soggetti sperimentali mostrino delle “irrazionalità” come l’intransitività, l’avversione alle perdite, l’incoerenza nello sconto temporale e la sopravvalutazione di eventi con una bassa probabilità, suggerisce che questi comportamenti sono non solo comuni, ma anche suscettibili di analisi.

Il processo attraverso il quale le persone acquisiscono le loro risposte comportamentali comprende il copiare i comportamenti di coloro che si è osservato che in situazioni simili hanno ottenuto dei risultati giudicati positivi secondo un qualche standard, o l’agire al fine di massimizzare i propri guadagni date determinate congetture circa le azioni degli altri. Ma vi sono anche altri fattori che agiscono, incluso il conformismo e altre forme di apprendimento basate sulla frequenza e non correlate ai risultati associati ai comportamenti. Conseguentemente, le previsioni di comportamento basate su una massimizzazione dei payoff futuri (*forward-looking*) potrebbero essere abbastanza fuorvianti. Inoltre, le risposte comportamentali acquisite dagli individui in un particolare ambiente è improbabile che siano acquisite dagli stessi individui in un ambiente totalmente differente. In questo senso non solo le opinioni individuali (sulle conseguenze delle loro azioni) sono endogene. I “fini dati” invocati da Robbins sono una utile semplificazione in molti lavori analitici, ma

sono una restrizione arbitraria e fuorviante in altri.

Rendimenti crescenti generalizzati. Le interazioni economiche e sociali spesso conducono a percorsi denominati da Gunnar Myrdal (1956) di causazione cumulativa, o di quelli che sono oggi chiamati *feedback* positivi. I *feedback* positivi includono le economie di scala nella produzione; tuttavia il termine si riferisce più in senso lato ad ogni situazione in cui il guadagno (*payoff*) per chi agisce in un modo è crescente nel numero di persone che agiscono nello stesso modo. Il fatto che i benefici derivanti dall'apprendimento di una particolare lingua dipendano dal numero di coloro che la parlano o che il guadagno dall'impegnarsi in un'azione collettiva dipenda dal numero dei partecipanti, sono illustrazioni più generiche. Per distinguere questa ampia classe di casi di *feedback* positivi dal sottoinsieme basato sui rendimenti di scala crescenti nella produzione, userò il termine rendimenti crescenti generalizzati. Le sinergie tra istituzioni possono essere molto simili a questi rendimenti crescenti generalizzati. Per esempio, il possesso privato della proprietà, i mercati competitivi e le norme legislative spesso implementano le soluzioni molto efficienti per i problemi allocativi; ma solo se tutte le tre componenti sono presenti e quasi tutti i membri della società aderiscono a questi principi. Rendimenti crescenti generalizzati dovuti a queste complementarità istituzionali sembrano essere una fonte di divergenza negli andamenti di crescita del Nuovo Mondo e delle economie ex-comuniste, menzionate in precedenza. Possono inoltre aiutare a spiegare l'aumento nella disuguaglianza tra la gente del mondo nell'ultimo secolo e mezzo, nonostante il recupero di Giappone, Cina e altre nazioni dell'Asia dell'Est.⁵

Questi *feedback* positivi creano degli ambienti economici in cui piccoli eventi casuali hanno conseguenze durevoli per un lasso temporale molto lungo, e in cui le condizioni iniziali possono avere effetti persistenti, cosiddetti di *lock-in*. Le “trappole di povertà”, affrontate dai popoli e dalle nazioni così come i “cicli virtuosi” di benessere goduti dagli altri, mostrano queste influenze. La ragione è che, in presenza di rendimenti crescenti generalizzati, tipicamente si ha il caso in cui esiste più di un risultato stazionario con la proprietà che piccole deviazioni da quel risultato si autocorreggono. Questi equilibri stabili multipli possono essere sostituiti da quelli che appaiono nel nostro modello come shock esogeni, mutazioni, o azioni idiosincratice, ma che nel mondo reale prendono la forma di guerre, cambiamenti climatici, o altri eventi non inclusi nel modello in esame.

⁵ Si veda Bourguignon e Morrison (2002) e le opere qui citate.

Un risultato può essere periodi rari ma drammatici di cambiamento nelle istituzioni, i comportamenti, le tecnologie e altro e di conseguenza una popolazione si sposta dall'intorno di un equilibrio a un altro, spesso seguito da lunghi periodi di stabilità. I biologi usano il termine *equilibri punteggiati* per riferirsi a questo modello alternante di stasi e rapido cambiamento (Eldredge e Gould, 1972). Il collasso del comunismo è un esempio; un altro è la scomparsa della fasciatura dei piedi delle giovani donne in Cina. Questa dolorosa e inabilitante consuetudine è durata per un millennio, resistendo ai tentativi di porvi fine nei secoli; tuttavia è scomparsa nel corso di appena una decade e mezzo nella prima parte dell'ultimo secolo (Macie, 1996). L'esistenza di equilibri multipli può spiegare anche perché popolazioni apparentemente simili potrebbero finire per avere norme, gusti e costumi abbastanza differenti, spesso avendo per risultato un modello, largamente osservato, di *omogeneità locale ed eterogeneità globale*, cucine nazionali e gusti sul cibo differenti forniscono un esempio.

Non ci sono ragioni e vi sono poche prove che suggeriscano che le istituzioni e i comportamenti che ne conseguono siano in qualche senso ottimi. Seguendo la caduta del comunismo nell'Unione Sovietica e nell'Europa dell'Est, per esempio, molti economisti predissero con sicurezza che non appena la proprietà di stato fosse stata abolita, una configurazione realizzabile di istituzioni capitaliste sarebbe emersa spontaneamente. Ma in Russia e molte delle altre economie in transizione, una decade di assenza di legge e di cleptocrazia hanno creato una concentrazione enorme della ricchezza sotto istituzioni che forniscono pochi incentivi per la crescita della produttività e degli investimenti. I risultati economici deludenti della fine del dominio comunista in questi paesi sottolinea la fallacia del parere convenzionale per cui in un mondo di scarsità materiale, delle buone istituzioni siano libere.

Nelle pagine che seguono, le istituzioni, come i beni, sono considerate scarse. Le tre assunzioni fondamentali abbozzate in precedenza – la natura non-contrattuale delle interazioni sociali, i comportamenti adattivi ed etero-interessati, e i rendimenti crescenti generalizzati – definiscono il caso generico, la mia situazione di base. I tre sono correlati. L'alleggerimento dell'ipotesi di contrattazione completa senza la modifica delle ipotesi comportamentali dell'economia walrasiana non è convincente, poichè l'importanza delle preferenze etero-interessate come vedremo, aumenta considerevolmente se si prende in considerazione un contesto di contrattazione incompleta. Allo stesso modo, il processo attraverso il quale le preferenze mutano, mostra forti rendimenti crescenti generalizzati. La ragione è che le norme generalmente prendono la forma di convenzioni, alla cui adesione si ha interesse soltanto finché molti altri lo fanno. Così, l'alleggerimento delle ipotesi

comportamentali convenzionali aumenta i dubbi sui rendimenti non-crescenti. Infine, se i rendimenti crescenti generalizzati sono comuni, gli stati che è probabile osservare dipenderanno in modo critico da istituzioni che governano le dinamiche rilevanti, incluse cose come l'esercizio del potere, l'azione collettiva e altre forme di interazione sociale non contrattuale.

§

Benchè molto di ciò che segue sia il risultato di una ricerca recente, praticamente tutti i modelli e le idee presentati sono stati anticipati da scrittori mezzo secolo fa o più, a volte molto di più. L'importanza degli agenti adattivi (con capacità cognitive e predisposizioni realistiche), i cui comportamenti erano basati su un'informazione locale, era una parte centrale del lavoro di Frederich Hayek (1945) e Herbert Simon (1955). Il lavoro pionieristico di Simon sulla natura incompleta del contratto di lavoro (Simon, 1951) e il ruolo dell'autorità nel funzionamento delle imprese formalizza il precedente lavoro di Coase (1937) e molto prima di Coase, Marx (1976). I concetti base della teoria dei giochi, la contrattazione e altre interazioni sociali non di mercato furono introdotte nei primi scritti di John Nash (1950a), von Neumann e Morgenstern (1944), Thomas Schelling (1960) e Luce e Raiffa (1957). Nash propose persino le idee base della teoria dei giochi evolutivi nella sua dissertazione dottorale (1950b). La famosa soluzione di Nash al problema della contrattazione fu proposta per la prima volta assai precedentemente da F.Zeuthen (1930), in un lavoro introdotto in maniera entusiastica da Joseph Schumpeter. Le preferenze endogene erano centrali nel lavoro di James Duesenberry (1949) e Harvey Leibenstein (1950), che hanno entrambi attinto all'assai precedente lavoro di Veblen (1899/1934) ed hanno sviluppando temi inizialmente sollevati da Smith (1776) e Marx. Il famoso paradosso di Maurice Allais (1953) dimostrava problemi con ipotesi di utilità attesa che solo recentemente hanno attratto una seria attenzione. Il modo in cui *feedback* positivi sostengono equilibri multipli era l'idea chiave nelle lezioni al Cairo di Gunnar Myrdal nel 1955, già menzionato. L'applicazione di ragionamenti biologici all'economia ora importante nella teoria dei giochi di evoluzione fu introdotta mezzo secolo fa da Armen Alchian (1950) e Gary Becker (1962).

Il fatto che molte delle idee chiave presentate nelle pagine che seguono siano state anticipate durante gli anni '50 o prima, ma ignorate nelle decadi seguenti pone un'intrigante domanda. Perché il paradigma walrasiano divenne praticamente il sinonimo dell'economia per i tre quarti del secolo precedente, soltanto per essere

sostituito alla fine del secolo da un insieme di idee, molte delle quali erano state articolate da accademici noti appena prima che crescesse l'importanza del paradigma walrasiano? Herbert Gintis ed io, (Bowles e Gintis, 2000) abbiamo provato a dare una risposta alla questione, ma affrontarla qui sarebbe una digressione.

§

L'allentamento delle ipotesi walrasiane, per tenere conto delle interazioni sociali non contrattuali, dei comportamenti adattivi etero-interessati, e dei rendimenti crescenti generalizzati, richiederà un metodo basato più empiricamente e meno deduttivo del tipico approccio walrasiano. Facendo scarso riferimento a specificità di tempo, o spazio, o in effetti a qualsiasi fatto empirico, il paradigma walrasiano ha dedotto alcune predizioni piuttosto forti riguardanti i risultati che verosimilmente si osservano nell'economia. L'espansione del dominio dell'economia sino a includere la famiglia, l'organizzazione della produzione, e l'attività politica come la fornitura volontaria di beni pubblici, la creazione di lobby e le votazioni, ha prodotto preziose intuizioni, che non si sarebbero potute raggiungere usando i metodi convenzionali della sociologia e delle scienze politiche. Ma la ricerca in queste aree così come il ritorno all'importanza dell'interesse degli economisti classici per la crescita e la distribuzione economiche di lungo termine hanno fatto sorgere dei dubbi sulla generalità delle ipotesi standard. Per rispondere al malessere, che ora è provato tra gli economisti, il *Journal of Economic Perspectives* dell'American Economic Association dedica regolarmente una colonna alle "anomalie" che essi definiscono come segue:

L'economia può essere distinta dalle altre scienze sociali per la convinzione che la maggior parte (il totale) dei comportamenti possono essere spiegati assumendo che gli agenti razionali con preferenze ben definite e stabili interagiscono nei mercati in cui (alla fine) la domanda e l'offerta sono uguali. Un risultato empirico si qualifica come una anomalia se è difficile da "razionalizzare" o se ipotesi non plausibili sono necessarie per spiegarlo all'interno del paradigma.

I lettori risposero avidamente all'invito di scrivere con i loro esempi preferiti.

Invece di dedurre da pochi assiomi comportamentali e istituzionali (un tempo) non controversi l'economia si è spostata sempre più (seppure non deliberatamente per la maggior parte) verso un approccio che combina i progressi matematici dell'ultimo secolo con alcuni dei metodi degli economisti classici. Da Adam Smith a John Stuart Mill e Karl Marx (eccetto David Riccardo) gli economisti classici non avevano un approccio disciplinare (le discipline non erano state inventate), si preoccupavano dei dettagli empirici dei problemi sociali dei loro giorni, ed erano modesti circa il grado di generalità a cui le loro teorie potevano aspirare.

Vi sono tre implicazioni. Primo, lo studio dell'economia doveva avvicinarsi a

comprendere tutto delle scienze comportamentali, incluse ecologia e biologia. Le ipotesi walrasiane fornivano un fondamento logico per una divisione rigida del lavoro tra le discipline. Le sue ipotesi definitorie permettevano agli economisti walrasiani di sconfessare un interesse nei confronti dei comportamenti etero-interessati delle norme, dell'esercizio del potere, o della storia, in quanto di interesse di qualche altra disciplina e non pertinente con i lavori dell'economia walrasiana. Benché il movimento attraverso i confini disciplinari nell'ultimo mezzo secolo sia consistito principalmente nell'esportazione di metodi economici verso le altre scienze comportamentali, vi è molto da esportare nell'economia, se si debbono comprendere il ruolo del potere, le norme, le emozioni e i comportamenti adattivi.

Secondo, l'alleggerimento delle ipotesi walrasiane ci mette di fronte all'imbarazzo della scelta. In assenza di certe restrizioni empiriche o di perfezionamenti speculativi, un paradigma rimarrà vuoto. Questa era la conclusione di Hugo Sonnenschein (1973, p. 405) circa la teoria walrasiana della domanda di mercato: "La morale [...] è semplicemente questa: se tu ci metti molto poco, produrrà molto poco." Ma la stessa cosa si applica ad ogni paradigma post walrasiano. Poche previsioni empiriche saranno raggiunte se gli individui si comportano in modo auto-interessato o no a seconda delle persone e delle situazioni, se alcune interazioni sono governate dai contratti, altre da una stretta di mano, ed altre dalla forza bruta, e se esistono equilibri multipli stabili. La necessità di una base empirica per le ipotesi non è in nessun contesto più chiara che nell'analisi del comportamento individuale, in cui il processo di arricchimento delle ipotesi convenzionali sulla conoscenza e le preferenze può facilmente discendere in una spiegazione *ad hoc* a meno che non sia disciplinato da un riferimento a fatti circa ciò che la gente reale fa. Non è sufficiente sapere che l'interesse personale non è la sola motivazione; abbiamo bisogno di sapere quali altre motivazioni sono importanti e sotto quali condizioni. Queste restrizioni derivano molto più probabilmente da una delle fonti che ha minato il paradigma walrasiano, ovvero i grandissimi progressi nelle scienze sociali empiriche derivanti dalle nuove tecniche nell'econometria, il miglioramento nelle capacità di calcolo e la disponibilità di dati, le tecniche sperimentali e i continui progressi nella storia quantitativa.

La teoria, inoltre, può fornire delle restrizioni utili sull'insieme di ipotesi e risultati plausibili. Il modello dell'evoluzione genetica e culturale, per esempio, può aiutare a restringere il campo delle ipotesi comportamentali plausibili attraverso la distinzione tra emozioni, capacità cognitive e altre influenze sui comportamenti, la cui insorgenza e diffusione possono essere spiegate in maniera plausibile nei periodi

rilevanti della storia umana, da quelle che non possono esserlo. Allo stesso modo, sebbene i rendimenti crescenti generalizzati possano supportare un ampio numero di equilibri, alcuni di questi equilibri sono assolutamente irraggiungibili come esito di un qualsiasi processo dinamico plausibile. Invece, altri equilibri possono essere sia accessibili che robusti. In questo caso, una specificazione di un processo dinamico esplicito – per esempio un resoconto di come gli individui adattano i loro comportamenti alla luce delle loro recenti esperienze e delle esperienze di coloro che essi osservano – permetterebbe l'eliminazione di quelli che potrebbero essere denominati equilibri evolutivamente irrilevanti. La realizzazione delle dinamiche che regolano un sistema esplicito ci dà un resoconto del suo comportamento fuori dall'equilibrio e così non solo ci aiuta nel processo di selezione dell'equilibrio, ma anche nello studio della risposta a shock e ad altri problemi per i quali il metodo della statica comparata non è appropriato.

Terzo, la ricerca di teorie sempre più generali continuerà ad impegnare gli studiosi di economia e c'è ancora molto da imparare attraverso lo studio di argomenti come i mercati in generale. Ma, per quanto si possa prevedere in futuro, sembra probabile che le intuizioni provengano, probabilmente, da modelli che tengono conto di specifici aspetti istituzionali e di altri aspetti di particolari tipi di interazioni economiche. Per gli economisti classici era evidente che i mercati del lavoro differivano in maniera fondamentale dai mercati della moneta, i quali a loro volta differiscono dai mercati delle camicie o dai mercati di scambio, e così via. I modelli potrebbero essere più specifici rispetto al tempo e allo spazio, in modo da cogliere l'importanza delle istituzioni che variano nel tempo o delle differenti culture. Se le entusiasmanti novità dell'era walrasiana furono teoremi molto astratti di sorprendente generalità, l'entusiasmo negli anni a venire potrebbe derivare da convincenti risposte a questioni che sono sollevate dai puzzle empirici che riguardano la ricchezza delle nazioni e dei popoli, con cui ho iniziato.

Sarebbe salutare per gli economisti focalizzarsi di più sul dare risposta a tali questioni e meno sul dimostrare l'uso dei nostri strumenti sempre più sofisticati. Ma sembra che un approccio guidato più dal problema e meno dallo strumento avrà bisogno di strumenti comunque più sofisticati. Le domande matematiche della struttura speculativa che sto proponendo saranno più grandi, non meno, di quelle del paradigma walrasiano. La ragione è che i modelli che rappresentano interazioni sociali non contrattuali, tra individui che sono sia eterogenei sia versatili nei loro comportamenti in presenza di rendimenti crescenti generalizzati, non consentono le semplificazioni standard, come gli insiemi di comportamenti con prezzi dati e di produzione convessa, che rendevano i modelli walrasiani facili da usare. Come è stato

riconosciuto a lungo in fisica e biologia, molti importanti problemi non danno soluzioni con una forma chiusa semplice, o in effetti, non danno nessuna soluzione che sia soggetta ad una interpretazione semplice. In questi casi – alcuni dei quali si incontreranno nei capitoli 11 e 13 – le simulazioni computerizzate di interazioni sociali rilevanti si dimostreranno intuitive come un complemento (non un sostituto) per i metodi analitici più tradizionali. Le simulazioni sono state usate ampiamente nello sviluppo di idee a cui questo libro attinge. Le simulazioni non danno teoremi o proposizioni che siano veri in generale, piuttosto, come gli esperimenti, esse danno una ricchezza di dati che potrebbe indicare conclusioni ambigue, oppure spesso no.

§

Benché motivato da un interesse per l'impatto che le istituzioni economiche hanno sul benessere umano, ho adottato un approccio evolucionistico, piuttosto che di ingegneria sociale. Come l'idea di "geni egoisti" che cercano di massimizzare la loro riproduzione o quella di un banditore che presiede ad un processo di scambio di equilibrio generale, così l'ingegnere sociale onnisciente ed onnipotente che cerca di massimizzare il benessere sociale è una invenzione la cui utilità dipende dal tenere a mente la sua caratteristica fittizia. I risultati sociali – anche quelli che riguardano gli stati e altre strutture potenti – sono la conseguenza combinata di azioni compiute da un ampio numero di persone che agiscono individualmente. Espedienti come banditori fittizi, ingegneri sociali o geni antropomorfici, non si possono sostituire alla comprensione di come gli individui reali si comportano e il modo in cui istituzioni distinte generano dinamiche nei livelli di popolazione, che aggregano questi comportamenti per produrre dei risultati sociali.

Il carattere evolutivo dell'analisi diventerà evidente nel modo in cui i comportamenti individuali vengono modellati, nel tipo di dinamiche a livello di popolazione studiate, nei modi in cui i comportamenti e le istituzioni coevolvono, e nell'assenza di un eccezionale programma per il miglioramento umano. L'approccio evolutivo è modesto per quanto riguarda ciò che degli interventi possono conseguire, ma esso non limita l'economista a ricerche puramente contemplative. Tratterò le questioni del buon governo e della buona politica nel capitolo conclusivo.

La prima parte del libro introduce una varietà di modelli applicati a ciò che ho appena chiamato l'interazione sociale generica, vale a dire, interazioni sociali non contrattuali tra agenti adattivi in presenza di rendimenti crescenti generalizzati. Comincio con due capitoli sulle istituzioni e l'evoluzione delle strutture di interazione

sociale, prima di tornare alle preferenze e alle opinioni. L'ordine poco convenzionale di questi argomenti – la maggior parte dei testi di microeconomia inizia con le preferenze – riflette l'importanza delle istituzioni come fattore di influenza sulle norme, i gusti e la comprensione che gli individui conducono alle situazioni in cui essi agiscono. Successivamente, si analizzeranno le inefficienze allocative che avvengono nelle interazioni non contrattuali, e il problema della divisione dei profitti della cooperazione, che emerge quando queste inefficienze possono essere superate. La parte centrale del libro riguarda le istituzioni del capitalismo e, specialmente, i mercati, le istituzioni di prestito, e le imprese. Si presterà particolare attenzione al modo in cui la natura incompleta della maggior parte dei contratti dà origine sia a ben definite strutture politiche dell'economia sia a un importante ruolo delle preferenze sociali. L'ultima parte riguarda il processo di cambiamento culturale ed istituzionale, nella quale sarà attribuito rilievo al ruolo del cambiamento tecnologico, dell'azione collettiva e del conflitto tra i gruppi, come parti costituenti del processo attraverso il quale le regole che governano le interazioni sociali e i comportamenti individuali coevolvono. In quella sede si affronterà l'evoluzione delle istituzioni familiari, come la proprietà privata e le regole consuetudinarie della divisione, così come l'inspiegabile successo evolutivo dei comportamenti individuali etero-interessati. Il capitolo conclusivo compara tre strutture che regolano le interazioni economiche – i mercati, gli stati e le comunità – ed esplora i modi in cui esse potrebbero costituire approcci complementari ai problemi trattati di allocazione e redistribuzione.

Nel 1848, John Stuart Mill (1900) pubblicò i *Principles of Political Economy*, il primo grande manuale di microeconomia. Esso fu l'elemento principale dell'istruzione nel mondo anglofono fino ad essere sostituito dai *Principles* di Marshall mezzo secolo dopo. I lettori di Mill sarebbero stati rassicurati dal leggere: “Fortunatamente, non c'è nulla nelle leggi sul valore che resti da spiegare per il presente o un futuro scrittore, la teoria in oggetto è completa.” (p.420). Quando io ho studiato economia negli anni '60, durante i tempi d'oro del paradigma walrasiano, regnava un simile autocompiacimento. Questo libro non comunica tale sicurezza. La nostra comprensione della microeconomia è fondamentalemente in uno stato di flusso. Poco è stabile. Niente è completo.

Bibliografia

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and J.A. Robinson. 2001. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution."

Alchian, Armen. 1950. "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory." *Journal of Political Economy*, 58, pp. 211-21.

Allais, Maurice. 1953. "Le comportement de l'homme rationnel devant le risque, critique des postulats et axiomes de l'ecole Americaine." *Econometrica*, 21, pp. 503-46.

Allen, Robert. 2001. "The Great Divergence in European Wages and Prices from the Middle Ages to the First World War." *Explorations in Economic History*, 38, pp. 411-47.

Banerjee, Abhijit and Lakshmi Iyer. 2001. "History, Institutions and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India."

Battuta, Ibn. 1929. *Travels in Asia and Africa: 1325-1354*. London: Routledge and Kegan Paul, Ltd.

Becker, Gary S. 1962. "Irrational Behavior and Economic Theory." *Journal of Political Economy*, 70:1, pp. 1-13.

Bowles, S. and H. Gintis. 2000. "Walrasian Economics in Retrospect." *Quarterly Journal of Economics*, 115:4, pp. 1411-39.

Bowles, Samuel and Richard C. Edwards. 1993. *Understanding Capitalism: Competition, Command and Change*. New York: Harper-Collins.

Coase, R. H. 1937. "The Nature of the Firm." *Economica*, 4, pp. 386-405.

Duesenberry, James S. 1949. *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Eldredge, Niles and S.J. Gould. 1972. "Punctuated Equilibria: an Alternative to Phyletic Gradualism," in *Models in Paleobiology*. T.J.M Schopf and J.M. Thomas eds. San Francisco: Freeman, Cooper, pp. 82-115.

Engerman, S., K. Sokoloff, and E. Mariscal. 1998. "Schooling, Suffrage, and the Persistence of Inequality in the Americas, 1800-1945." *University of California, Los Angeles*.

Hall, Robert and Charles Jones. 1999. "Why do some countries produce so much more output per worker than others?" *Quarterly Journal of Economics*, 114:1, pp.

83-116.

Hayek, F.A. 1945. "The Use of Knowledge in Society." *American Economic Review*, 35:4, pp. 519-30.

Hoff, K. and J. E. Stiglitz. 2002. "After the Big Bang: Obstacles to the rule of law in post-Communist societies."

Kupperman, Karen Ordahl. 1993. *Providence Island, 1630-1641: The Other Puritan Colony*. New York: Cambridge University Press.

Leibenstein, H. 1950. "Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand." *Quarterly Journal of Economics*, 64, pp. 183-207.

Lerner, Abba. 1972. "The Economics and Politics of Consumer Sovereignty." *American Economic Review*, 62:2, pp. 258-66.

Luce, R. Duncan and Howard Raiffa. 1957. *Games and Decisions*. New York: John Wiley.

Mackie, Gerry. 1996. "Ending Footbinding and Infibulation: A Convention Account." *American Sociological Review*, 61, pp. 999-1017.

Marshall, Alfred. 1930. *Principles of Economics (Eighth Edition)*. London: MacMillan (original publication 1890).

Marx, Karl. 1976. *Capital I*. Harmondsworth: Penguin (original publication, 1859).

Milanovic, Branko. 1999. "True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Based on Household Surveys Alone." World Bank: Washington DC.

Mill, John Stuart. 1900. *Principles of Political Economy*. New York: The Colonial Press (first published in 1848).

Myrdal, Gunnar. 1956. *Development and Underdevelopment: A note on the mechanism of national and international economic inequality*. Cairo: National Bank of Egypt.

Nash, John F. 1950a. "Equilibrium Points in n-Person Games." *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 36, pp. 48-49.

Nash, John F. 1950b. "Non-cooperative games." (doctoral dissertation) Princeton University.

Neumann, John Von and Oskar Morgenstern. 1944. *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Przeworski, A, Michael E. Alvarez, Jose Antonio Cheibub, and Fernando Limongi. 2000.

Democracy and Development: political institutions and well-being in the world, 1950-1990. Cambridge: Cambridge University Press.

Robbins, Lionel. 1935. *An Essay on the Nature & Significance of Economic Science.* London: Macmillan.

Schelling, Thomas. 1960. *The Strategy of Conflict.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schultz, T.P. 1998. "Inequality in the Distribution of Personal Income in the World: How it is Changing and Why." *Journal of Population Economics*, 11, pp. 307-44.

Simon, Herbert. 1951. "A Formal Theory of the Employment Relation." *Econometrica*, 19:3, pp. 293-305.

Simon, Herbert. 1955. "A Behavioral Model of Rational Choice." *Quarterly Journal of Economics*, 69, pp. 99-118.

Smith, Adam. 1776. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations.* London,: W. Strahan and T. Cadell.

Sokoloff, K. and S. Engerman. 2000. "Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World." *Journal of Economic Perspectives*, 14:3, pp. 217-32.

Sonnenschein, Hugo. 1973. "The Utility Hypothesis and Market Demand Theory." *Western Economic Journal*, 11, pp. 404-10.

Thaler, Richard. 2001. "Anomalies." *Journal of Economic Perspectives*, 15:1, pp. 219.

Veblen, Thorsten. 1899/1934. *The Theory of the Leisure Class.* New York: Modern Library.

Yule, Henry. 1886. *Cathay and the Way Thither: Being a collection of medieval notices of China.* London: The Haklyut Society.

Zimmerman, L.J. 1962. "The Distribution of World Income, 1860-1960," in *Essays in Unbalanced Growth: A Century of Disparity and Convergence.* E. De Vries ed. S'Gravanhage: Mouton, pp. 28-47.