



Economia Aziendale Online

Business and Management Sciences
International Quarterly Review

L'Approccio Istituzionalista

Egidio Rangone

Pavia, May 2013

N. 1/2013

www.ea2000.it

www.economiaaziendale.it



PaviaUniversityPress

L'approccio istituzionalista

Egidio Rangone

Abstract

Ponendo in evidenza le differenze tra scuola istituzionalista e quella neoclassica, questo lavoro, pur non avendo alcuna pretesa di rappresentare una analisi particolareggiata, traccia e sottolinea gli assunti della cosiddetta Vecchia Scuola Istituzionalista e la New Institutional Economics. Con un filo conduttore che accomuna tutte le particolarità dello studio della economia, viene qui sottolineato il debito di riconoscenza che l'istituzionalismo americano, dagli anni '20 in poi, deve nei confronti della scuola storica tedesca, così come l'istituzionalismo abbia profuso una propria influenza sulla Economia Aziendale italiana ai primi albori, nei quali lo stesso Padre della disciplina, Prof. Gino Zappa, abbia attinto dalle maturate esperienze di Veblen, Common oltre che dal precedente insegnamento dello Schmoller.

Il lavoro rimarca con forza la necessità dello studio dell'economia in chiave interdisciplinare ed il sensibile contributo degli istituzionalisti, Vecchi e Nuovi, allo studio della disciplina per la comprensione e la rappresentazione dei fenomeni economico-sociali, di drammatica attualità.

Keywords: scuola istituzionale Vecchia e Nuova; path dependence; processo di internazionalizzazione delle transazioni; istituzioni economiche; capitalismo; Stato; mercato; impresa

1 – L'istituzionalismo nella teoria neoclassica

L'istituzionalismo ha sempre avuto un ruolo marginale nell'analisi economica tradizionale. I paradigmi che hanno informato le assunzioni neoclassiche e tutti gli economisti *main stream* sono infatti molto lontani dall'argomentare:

- quale definizione può essere data e quale ruolo possono giocare le istituzioni nello sviluppo economico e soprattutto nello studio del cambiamento economico stesso,
- perché esistono istituzioni diverse, quali sono i punti di forza e di debolezza delle istituzioni in termini di produttività economica o di rilevante inefficienza delle stesse che si riverbera e impatta inevitabilmente sul terreno economico-produttivo.

L'esposizione di tale approccio non ha qui alcuna pretesa di rappresentare un'analisi particolareggiata. Al contrario, a tal proposito, si è inteso definirne i principali contenuti, rinviando a una bibliografia specialistica ogni approfondimento che il lettore riterrà opportuno portare a compimento. Più sopra abbiamo osservato che la teoria neoclassica più tradizionale

non fa riferimento ad alcuno strumento istituzionale e in particolar modo non esistono meccanismi differenti dall'allocatione del mercato.

Possiamo, anzi, argomentare che l'unica istituzione così definita dalla teoria neoclassica sia proprio il mercato. Tale visione, prevedendo una teorizzazione e formulazione d'informazioni e concorrenza perfetta, non considera affatto le istituzioni. Sia il sistema di allocatione delle risorse che dei beni sono indirizzate dai prezzi stessi ed i cosiddetti costi di transazione sono nulli o considerati tali. Con il solo intento e piacere di creare comunque riferimenti e collegamenti – seppur di semplice e facile lettura – ricordo che l'economia dei costi di transazione, elaborata da Coase, fa riferimento ai costi che vengono sostenuti per realizzare uno scambio, il trasferimento di proprietà, la protezione dell'esercizio della propria attività, la raccolta di informazioni e più in generale la struttura istituzionale della società.

2 – L'approccio di Coase

Nel 1937 Coase scrive un fortunatissimo saggio *The nature of the Firm* destinato a far nascere un nuovo approccio all'interno dell'economia istituzionalista tradizionale, mirato allo studio e alla teoria dell'impresa. Coase sostiene che se la realizzazione di

transazioni di mercato non comportasse alcun costo, ognuno potrebbe lavorare per conto suo, scambiando beni e servizi che egli stesso produce.

Ma se, d'altra parte, esistono imprese anche di sensibili dimensioni, ciò può significare che il promuovere le relazioni fra gli individui all'interno delle imprese deve ovviamente rappresentare dei vantaggi rispetto al loro esclusivo coordinamento sul mercato.

Coase a tal punto sostiene che mentre all'esterno dell'impresa i movimenti dei prezzi dirigono la produzione che viene coordinata da una serie di scambi sul mercato, all'interno dell'impresa queste transazioni di mercato vengono eliminate e in luogo di quella struttura del mercato che poggia la propria ragion d'essere sulle transazioni di scambio, viene posta la figura imprenditoriale con compiti di coordinamento dei fattori produttivi e di direzione della produzione.

Viene quindi proposta dal Coase una teoria dell'impresa che poggia il proprio fondamento sul confronto tra costo d'uso del mercato e costo d'uso dell'impresa per il realizzo ed il conseguente governo di una determinata transazione. Le imprese esistono dunque in quanto sono in grado di porre in essere alcune transazioni ad un costo minore se comparato a quello della contrattazione di mercato. Impresa, quindi, viene riguardata quale momento importantissimo per il risparmio di costi – e attribuisce all'imprenditore la funzione di direzione e di coordinamento delle risorse a propria disposizione.

In ultima analisi, l'organizzazione d'impresa viene giustificata quale elemento di risparmio di risorse ed elemento che si contraddistingue per una maggiore efficienza rispetto al mercato. Per Coase, in ultima analisi, coesistono imprese e mercato e non si va verso una linea di tendenza che sia caratterizzata da un'impresa unica di gigantesche dimensioni in quanto, anche all'interno di una data impresa verrà raggiunto un punto in cui i costi per organizzare una transazione in più eguagliano i costi sostenuti dalla potenziale effettuazione della transazione nel mercato aperto. Questa soglia ci indica quale sia il limite del cosiddetto *processo d'internalizzazione delle transazioni*, nonché la *dimensione ottima* dell'impresa e i rapporti intercorrenti tra dimensione dell'impresa e dimensione del mercato rispetto a ogni e qualsivoglia data transazione. La dimensione ritenuta ottimale dell'impresa per Coase è dunque quella che consente di ottenere anche la dimensione ottima del mercato.

Ci troviamo di fronte, quindi, a una teoria cosiddetta dell'equilibrio mobile tra i confini dell'impresa e quelli del mercato. In ultima analisi, volendo poi sintetizzare il pensiero di tale autore a livello macroeconomico – che darà inizio a una nuova versione dell'istituzionalismo – possiamo sostenere che l'approccio di Coase si caratterizza per sottolineare quanto la produttività di un sistema economico dipenda dal grado di specializzazione. Poiché

quest'ultima non è possibile la specializzazione senza lo scambio, ne consegue che più bassi potranno essere i costi dello scambio, tanto maggiore sarà la specializzazione, con la conseguente maggiore produttività del sistema economico stesso.

3 – L'importanza del quadro istituzionale

Superiamo, a questo punto, le posizioni del Coase – seppur suggestive – per procedere ad una ulteriore identificazione delle posizioni istituzionaliste.

Le istituzioni, per la teoria neoclassica tradizionale, non vengono considerate né utili né tanto meno efficienti; al contrario possono costituire quei lacci e vincoli che finiscono per ostacolare il raggiungimento di migliori performance produttive e più in generale rappresentano quegli ostacoli che le teorizzazioni delle politiche del *laissez faire* predicano da tempo memorabile. Vediamo al contrario l'approccio istituzionalista come si pone sul fronte economico. Nella messa a fuoco del concetto di definizione d'istituzione economica si osservano diverse interpretazioni che rispecchiano le diverse scuole di pensiero.

Senza pretese di approfondimenti specialistici, possiamo affermare che le Istituzioni Economiche nel senso più ampio del termine, ineriscono a due realtà istituzionali diverse. Quelle *informali*, rappresentate da dalle regole comportamentali, dagli usi, costumi e consuetudini, dalle norme cosiddette sociali e dai rapporti di fiducia esistenti tra gli operatori economici stessi. Quelle *formali*, che ineriscono a organizzazioni, regolamentazioni e struttura giuridiche generali. Rientrano pertanto in tale catalogazione le Amministrazioni Pubbliche attraverso le proprie Agenzie Governative, gli Enti Locali ai quali si affiancano collateralmente altre organizzazioni quali le Camere di Commercio, le Organizzazioni Sindacali ed altre Organizzazioni di Categoria.

Appare evidente che vi sia una stretta interdipendenza tra le istituzioni formali e l'assetto economico - sociale - politico della società nelle quali queste ultime dispiegano i loro effetti. È alla luce delle istituzioni formali che, secondo copiosa letteratura, si sono radicati il sistema giudiziario, la distribuzione dei diritti di proprietà e così via.

Le tesi centrali dell'istituzionalismo, variamente e poliedricamente articolate tra i diversi autori che le hanno formulate, consistono nel fatto di ritenere che nessuna economia può funzionare in assenza di un quadro istituzionale adeguato. Per favorire un buon andamento dell'economia di un Paese vi è la necessità contestuale della esistenza di un sistema istituzionale generale, definito in modo chiaro ed inequivocabile, che interagisce sulla dinamica d'insieme della società civile. Per l'approccio istituzionalista quindi le istituzioni hanno un'importanza fondamentale ed esse devono garantire di essere al servizio della società nelle proprie articolazioni siano queste civili o economiche.

4 – L’approccio istituzionalista della economia politica

L’approccio istituzionalista dell’economia politica non procede per approssimazioni successive separando l’analisi del mercato dalla riflessione sul background politico ed etico dell’economia riguardata perché ritiene che non sia possibile un’analisi prioritaria del mercato e/o dell’economia in generale e solo poi, in un successivo momento, le istituzioni necessarie al loro migliore funzionamento possibile. Al contrario, l’approccio istituzionalista sostiene che le istituzioni economiche sono intimamente correlate con le norme politiche, giuridiche, sociali ed etiche, le quali debbono essere tutte riguardate e studiate contemporaneamente. Per tali ragioni, gli assunti teorici generali dell’economia politica istituzionalista, come le proprie conclusioni pratiche alle quali approda non sono di natura eminentemente speculativa.

Tali assunti postulano la necessità che gli stessi non possano essere applicati indifferentemente in ogni luogo, in qualsivoglia circostanza ed in ogni tempo, prescindendo dal contesto storico-sociale nel quale l’economia posta in esame viene a posizionarsi. Ogni scuola istituzionalista pur nelle differenziazioni che contraddistingue ciascuna di esse, è estremamente critica verso gli assunti relativi all’Homo Oeconomicus che hanno come corollario la perfetta informazione, la razionalità nel raggiungimento della massimizzazione dei ricavi, dei profitti e del raggiungimento egoistico particolare. Ed è altresì critica sia verso la teoria classica, che quella dell’equilibrio generale walrasiano che tenta una rappresentazione della realtà economica, quale risultante della libera coordinazione tra i fattori produttivi che approderebbe in modo spontaneo e automatico verso l’optimum economico.

L’economia politica istituzionalista ha come presupposto che nessuna cooperazione possibile e durevole nel tempo può ottenersi attraverso la sola razionalità strumentale. Ogni coordinazione, per essere efficace, implica più o meno la condivisione di certi valori e l’esistenza di una regolazione politica. E quest’approccio, a nostro modesto avviso, è tanto più verosimile quanto più si tenta di spiegare i processi del cambiamento economico.

Gioverà riportare integralmente quanto viene ben rappresentato da Vera Zamagni nella presentazione della edizione italiana del libro *Understanding the Process of Economic change* scritto da uno dei più significativi esponenti contemporanei della scuola istituzionalista, Douglass C. North (2006):

La storia economica è una sconcertante sequenza di errori di comprensione che hanno portato a carestie, fame, sconfitte militari, morte, stagnazione economica e declino fino alla scomparsa d’interesse civiltà.

Per capire come ciò possa succedere e per sottrarsi a tale destino North apre nuove frontiere nella ricerca economica, esplorando territori poco familiari agli economisti, come la psicologia sociale e le scienze cognitive. L’intento è quello di risalire all’indietro nella catena delle determinanti dei processi di decisione economica, a partire da quelle più indagate dalla teoria economica standard (la minimizzazione dei costi di transazione), per passare infine a domandarsi cosa muova il disegno istituzionale, arrivando a quella scatola nera di teorie, credenze ed ideologie che formano nella storia l’ambiente sociale da cui le istituzioni derivano.

L’approccio istituzionalista pur nelle differenti formulazioni dello stesso, mette l’accento sull’incompletezza e sulla assoluta inaffidabilità della regolazione affidata al solo mercato. Nessun economista istituzionalista ha una visione che veda la regolazione mercantile pura, sostituita eventualmente da un’economia statale di stampo marxista; tuttavia, ognuno di questi approcci riconosce che lo Stato deve giocare un proprio ed importante ruolo. Ciò che risulta apparire da tali approcci poi, non è tanto il tentativo di superare la dicotomia del dualismo Stato/Mercato quanto nel cercare di rimarcare con forza che, forse ancora più che le forme mercantili o statali di regolazione e di coordinazione, ciò che risulta di fondamentale importanza è la coordinazione sociale in generale.

Come ci è stato mostrato da Karl Polanyi e altri economisti istituzionalisti, i beni e i servizi non circolano solo attraverso il sistema del mercato, ma anche con la redistribuzione, realizzata attraverso una forma o l’altra di vertice che oggi identifichiamo ancora con lo Stato ma che lo stesso, in futuro, potrebbe non più essere il solo interlocutore o l’interlocutore privilegiato.

L’economia politica istituzionalista appare andare oltre allo Stato e al Mercato, questo approccio si preoccupa della società in quanto tale, indipendentemente che con essa possa intendersi la società civile o associativa o, più in generale, ogni forma di insieme di relazioni sociali siano esse locali, nazionali ovvero oggi transnazionali dovendo occuparsi di un contesto globalizzato. In altri termini, una delle conclusioni principali dell’economia politica istituzionalista è che non esiste alcuna via migliore delle altre in campo economico, né tanto meno esiste un insieme unico di ricette economiche che poggiano il loro fondamento su approcci tecnici applicabili meccanicamente in ogni tempo e in ogni luogo. È fuor di dubbio necessario, studiare in maniera approfondita il contesto storico, sociale e geografico, o la dipendenza in rapporto a quella che oggi viene definita path dependence di un determinato e specifico sistema economico.

In tale filone di studi economici, ci par comunque di ritrovare alcune delle posizioni da noi esposte in via prioritaria nella prefazione del presente lavoro. L’economia politica istituzionalista sostenendo tali

posizioni si trova apertamente ed in forte opposizione con quello che in più ambienti ed in nostri altri precedenti lavori, viene identificato con il Washington Consensus, secondo il quale il mercato può e deve essere impiantato sempre ed ovunque e la formulazione e la articolazione dello stesso deve essere omogeneizzata sulla base delle esperienze anglosassoni indipendentemente dal contesto politico, istituzionale e sociale esistente.

Ne consegue che gli stessi approcci istituzionali, si danno una valenza temporanea, non durevolmente e stabilmente applicabile nel tempo. Con tali assunti ne deriva altresì che l'equilibrio tra scambio di mercato, redistribuzione e reciprocità devono necessariamente evolvere, in quanto l'equilibrio tra i diversi gruppi o classi sociali, tra le sfere del privato e del pubblico, così come i rapporti tra realtà locale, nazionale o sovranazionale, non può restare perennemente stabile.

5 – Le Scuole di rilievo. La Old Institutional Economics

L'economia politica con approccio istituzionalista, dalle proprie considerazioni seppur differenziate a seconda della scuola che si va a riguardare, non utilizza e non si accontenta della *fictio* classica e neoclassica dell'Homo Oeconomicus né dei concetti legati ad una più generale razionalità strategica. L'economia istituzionalista al contrario cerca di sviluppare una specifica analisi teorica dell'azione sociale ed economica. È forse per tale motivazioni che esistono differenze – anche marcate – tra le differenti scuole istituzionaliste.

Difendendo però, tutte, una forma o l'altra di analisi multilivello, questi approcci evidenziano che l'economia politica istituzionalista non può e non vuole fare affidamento su alcun individualismo od olismo metodologico semplice e standard. Senza ricorrere ad analisi approfondite come quelle svolte ad esempio dal Fadda o da più giovani esponenti della sua scuola quali P. Tridico, analisi particolareggiate queste che seppur interessantissime ci porterebbero comunque lontano dagli obiettivi assegnati a questo lavoro, vediamo ora di fare alcuni semplici riferimenti ai capi scuola ed agli economisti più importanti che hanno caratterizzato l'approccio istituzionalista allo studio della economia politica.

Pur conoscendo i limiti e le controindicazioni che marcate semplificazioni possono comportare, suddividiamo – seguendo gli specialisti del settore – gli autori che hanno dato priorità a tale approccio tra appartenenti alla Vecchia Economia Istituzionale (Old Institutional Economics) distinguendoli da coloro che hanno rappresentato una nuova corrente di pensiero definita appunto la Nuova Economia Istituzionale (New Institutional Economics), mentre rite-

niamo di abbandonare, per ragioni di sintesi, ogni esposizione sulle analisi intermedie portate a compimento da alcuni autori che pur introducendo elementi di novità utilizzando alcuni degli strumenti istituzionalisti, rimangono comunque nell'alveo del filone neoclassico.

La Old Institutional Economics vede in T. Veblen (1919) uno degli esponenti di spicco al quale possono essere associati W. Hamilton (1932) J. Commons (1934) W. Mitchell (1950) ed altri ancora. All'onore del vero come ben sottolinea il Tridico (2006), J.A. Schumpeter già nel 1926 considera Schmoller, capo della Scuola Storica Tedesca, il padre della economia istituzionalista americana.

Gli attacchi più sensibili alla teoria economica tradizionale vennero infatti prima dalla scuola storica tedesca. Gli appartenenti a detta scuola nutrendo un sensibile interesse per la storia economica, non accettavano di buon grado l'esistenza di leggi economiche universalmente valide e rimarcavano la necessità di riguardare gli eventi alla luce dei singoli contesti nazionali. A tale corrente di pensiero pare quindi abbia fatto eco successivamente la scuola istituzionalista americana.

Se la scuola americana può avere dei debiti di riconoscenza verso la scuola storica tedesca, anche la nostra scuola di Economia Aziendale, ai propri albori, pare abbia tratto ispirazioni non indifferenti dagli istituzionalisti americani. Il padre dell'Economia Aziendale italiana, Gino Zappa, ha infatti attinto sensibilmente alle maturate esperienze scientifiche istituzionaliste americane sia di Veblen che di Commons oltre ovviamente che dalle propedeutiche osservazioni dello Schmoller. Il tutto non esclude poi che il percorso del pensiero del Prof. Zappa sia stato sicuramente segnato dagli insegnamenti degli economisti italiani di fine ottocento ed inizi novecento – quali il suo Maestro Fabio Besta, Pantaleoni e lo stesso Pareto, per poi articolare in modo autonomo le proprie teorie fondando e diffondendo quella Scuola Milanese di Economia Aziendale e di Ragioneria che ben conosciamo e che il mondo tutto, ancor oggi ci invidia. Sul pensiero dello Zappa e sui rapporti dello stesso con la scuola istituzionalista rinviamo comunque ad altri lavori specialistici quale, tra altri, quello di Y. Biondi (2004).

Per tornare alla Vecchia Scuola Istituzionalista e i suoi rapporti con la Scuola Storica Tedesca, riteniamo di non poter dimenticare il ruolo giocato sia Max Weber che da Werner Sombart. Entrambi hanno condiviso infatti le stesse tematiche: l'analisi del capitalismo e, in particolare, il ruolo svolto dalle religioni agli albori della sua formazione.

Weber come tutti sappiamo ha dato maggiore rilievo alla centralità dello spirito del protestantesimo, al contrario Sombart ha riguardato approfonditamente e con tutte le attenzioni di cui è caso il cattolicesimo e l'ebraismo quali matrici dello spirito del capitalismo identificandole in differenti componenti quali la men-

talità, la propensioni al rischio ed i valori ad esse connessi. Su questi due autori si sono scritti fiumi d'inchiostro identificandoli ora tra gli economisti ora tra i sociologi, non dimentichiamo che entrambi erano docenti di economia in università tedesche, tuttavia l'opinione di chi scrive, per quel poco che possa servire, individua sia Weber che Sombart all'incrocio fra la storia economica, l'economia politica, in particolar modo di quella istituzionalista, nonché della sociologia. Ovviamente tali studiosi appartenevano comunque entrambi alla seconda generazione della Scuola Storica Tedesca. E questo a onor del vero, ci piace sottolinearlo, non fa che continuare a rimarcare le nostre tesi sulla necessità di riguardare lo studio della economia in chiave interdisciplinare.

Come dimenticare poi la posizione di A.O. Hirschman, grande pensatore e scavalcatore coraggioso di confini e steccati tra le scienze sociali, teorizzatore sicuramente antesignano di intese scientifiche ed approcci interdisciplinari, già riguardato più approfonditamente in un altro nostro precedente lavoro (Rangone, 2005) e che in una analisi dell'approccio istituzionalista, ritrova fuori di ogni dubbio alcuno, una propria ragione d'essere menzionato. Quest'autore infatti in uno dei suoi lavori, qui sensibilmente apprezzato, (Hirschman, 1988) si rivela un teorizzatore della necessità di avere capitalismi diversi per Paesi diversi, a seconda del proprio stato di sviluppo economico, della propria cultura, teorizzando altresì la necessità di assetti istituzionali differenti, a seconda delle diverse realtà economiche che si vanno a riguardare, lavoro questo, corroborato da evidenze statistiche di tutto rispetto.

Le posizioni dell'approccio istituzionalista alle tesi di quest'autore sono infatti tutt'altro che lontane, mentre appaiono, ambedue distanti anni luce da quelle ricette macroeconomiche stereotipate di stampo neoclassico-marginalista, che sono state proposte da istituzioni internazionali per favorire lo sviluppo di Paesi in via di Sviluppo e che al contrario hanno spesso causato disastri economici senza precedenti. Così come ci sentiamo di esporre che le tesi del Polanyi siano abbastanza in sintonia con quelle della Vecchia Economia Istituzionalista. Quest'Autore infatti sottolinea l'impossibilità di attribuire una naturalità alla società di mercato, ritenuta piuttosto un'anomalia nella storia della società umana. L'economia non è avulsa dalla società umana, al contrario è integrata e radicata proprio all'interno della società stessa.

Ed infine ci piace fare riferimento a G. Myrdal, lo studioso che ha sensibilmente individuato le difficoltà della scienza economica – quale scienza sociale – a inglobare scelte e comportamenti tipici di una scienza naturale, è comunemente considerato uno dei principali studiosi dell'approccio basato sulla causazione cumulativa. Tale approccio tuttavia, che non è certo recente nella storia del pensiero economico oc-

cidentale, rimane ancora relativamente poco studiato sia nelle sue componenti metodologiche che analitiche. Quest'autore comunque merita di essere qui riportato e annoverato nell'approccio istituzionalista in quanto nel 1978 lo stesso Myrdal dichiara di appartenere al filone istituzionalista. (S. Cutrona 2005).

Con tale termine, Myrdal individua un metodo di analisi economica nel quale vengono posti in basilare rilievo sia il concetto di causazione circolare e cumulativa che il problema delle valutazioni. Nel corso degli anni Myrdal rimase piuttosto critico, nei confronti degli istituzionalisti, in particolar modo per quanto concerne l'epistemologia.

Vi è comunque da sottolineare, come bene viene riguardato da S. Cutrona (2003) che tale Autore pur non avendo mai ammesso formalmente un suo debito scientifico con Veblen, nella esposizione del concetto della Causazione Circolare e Cumulativa vengono accolti i cardini fondamentali della economia istituzionalista con l'individuazione di uno stretto legame con lo stesso Veblen.

Volendo riprendere un minimo di generalizzazioni su tale tematica, possiamo sottolineare che il pensiero fondamentale che contraddistingue l'approccio allo studio dell'economia dei vecchi istituzionalisti è rappresentato dalla abolizione del meccanismo della massimizzazione che viene sostituito da quello cosiddetto istituzionale, all'interno del quale gli agenti economici, persone fisiche, famiglie, imprese, Stato, associazioni varie, vengono ad interagire. Le scelte di questi soggetti o agenti economici, vengono poste in essere in modo completamente distaccato dal criterio della massimizzazione, all'interno di un quadro istituzionale, in presenza di consolidate regole, rapporti di fiducia e vincoli istituzionali stessi, tanto da individuare una ricerca nel raggiungimento di posizioni di soddisfazione degli obiettivi più che una massimizzazione degli stessi. Per quanto sopra riportato ne consegue che l'approccio dei cosiddetti Vecchi Istituzionalisti considera le istituzioni economiche come foriere di fondamentali impatti sulle politiche economiche di un Paese.

Ovviamente tali politiche, potranno e/o dovranno essere diverse a seconda dell'applicazione ad un Paese piuttosto che ad un altro ed altresì diverse, nello stesso Paese, in momenti temporali diversi od in contesti politico-economico - sociali del tutto differenti. L'istituzionalismo vecchio stampo quindi giunge direttamente a delle conclusioni che vanno verso l'impossibilità di formulare ricette macroeconomiche standard, applicabili ad ogni Paese, al contrario di quanto fa l'approccio neoclassico che puntando su strumenti concettuali come quelli della razionalità degli agenti economici ovvero della loro tendenza al raggiungimento della massimizzazione, tendono a costruire modelli e suggerire politiche economiche tendenti ad essere universalmente applicabili sia nello spazio che nel tempo.

6 – Il contributo di Williamson e North. La New Institutional Economics

Abbiamo visto in precedenza che con l'articolo comparso nel 1937, Coase dà formalmente il via ad una nuova scuola del pensiero economico istituzionalista, ma è solo con Williamson, discepolo dello stesso Coase, che viene introdotto il termine di Nuova Economia Istituzionale (New Institutional Economics) (Williamson 1992).

Oggi Williamson è considerato una delle figure più rappresentative della nuova economia istituzionale. La sua influenza è dovuta in particolare alla ripresa dell'analisi dei costi di transazione, già identificati dal suo maestro Coase. Secondo alcuni specialisti, la sua posizione rappresenta un'applicazione dell'istituzionalismo all'economia neoclassica e secondo altri un vero superamento della stessa.

Nel suo approccio, l'unità di analisi è rappresentata dalla transazione. Williamson però approfondisce i propri studi su quelle variabili che determinano la scelta individuale nelle transazioni. Queste variabili sono rappresentate per lo più dalla razionalità limitata dei singoli, il loro opportunismo, con l'aggiunta di una natura specifica di molte variabili economiche. La razionalità degli attori economici viene considerata dall'autore limitata, in quanto questi – gli attori – cercando di ottenere il massimo risultato nei singoli contesti nei quali si trovano ad operare, sono in questo limitati dalla loro capacità di conoscenza, di calcolo e di valutazione dei rischi insiti nei contratti. Ciò li induce a specializzarsi.

Di conseguenza, è l'obiettivo di ridurre i costi, che essi debbono affrontare nelle transazioni, a guidare le loro scelte. Questi costi di transazione diventano importanti alla luce dell'opportunismo degli agenti economici. Gli attori economici per Williamson, perseguendo il proprio interesse nelle transazioni, fanno sistematico ricorso ad astuzie ed inganni, ciò d'altronde è quanto accade nella realtà dei fatti, finendo per distorcere o dissimulare le informazioni a proprio vantaggio, pur non utilizzando alcuna costrizione sugli altri. Ciò finisce per approdare ad un risultato certamente incerto ed irto di rischi, suggerendo pertanto la piena necessità di assicurare il governo delle transazioni. Su questa strada, Williamson fornisce una ragion d'essere dell'impresa, quale struttura di governo delle transazioni, ben differente dall'approccio neoclassico tradizionale che la vede invece quale una funzione di produzione.

Altra versione della Nuova Economia Istituzionalista è rappresentata dal North. Quest' autore – che più sopra è stato ampiamente citato per una magistrale interpretazione della comprensione del cambiamento economico – identifica le istituzioni quali strumenti attraverso i quali viene ridotta l'incertezza nelle relazioni economiche. Da alcuni specialisti del settore,

North comunque pur essendo considerato un neo-istituzionalista, rappresenta una certa qual sorta di trait d'union tra la vecchia e la nuova scuola istituzionalista. E tale comunanza con la vecchia scuola, viene estrinsecata soprattutto dal North quando sostiene che non necessariamente le istituzioni debbono essere efficienti mentre se ne allontana quando sostiene che le stesse divengono inefficienti allorquando perdono l'attitudine minimizzare i costi di transazione.

North in generale sostiene che essendo il mondo economico caratterizzato da sistematica imperfezione proprio le istituzioni conferiscono maggiore stabilità nelle relazioni economiche, riducendo incertezza e favorendo lo sviluppo della realtà economica riguardata. Per meglio dare un significato al pensiero di tale autore, vediamo quanto lo stesso afferma a proposito della propria teoria istituzionale:

La mia teoria delle istituzioni ha poggiato il proprio fondamento su una teoria del comportamento umano in combinato disposto con una teoria dei costi di transazione. Quando vengono combinate queste due teorie, possiamo ben comprendere perché esistono le istituzioni, nonché quale ruolo queste ultime abbiano nella società. Se noi aggiungiamo al tutto una teoria della produzione, noi possiamo analizzare, quantificarne l'importanza e stabilire quale ruolo giochino le istituzioni nelle performance delle economie riguardate. (North 1990)

Come acutamente osserva Fadda però, le istituzioni economiche non sono soltanto l'espressione dei costi di transazione, tout court, bensì vengono ad essere rappresentate soprattutto da regole formali ed informali che disciplinano gli scambi, da modelli di comportamento, dall'accesso e dalla distribuzione delle risorse, dai rapporti di fiducia e quant'altro si possa in pratica identificare nelle stesse (Fadda 1999).

7 – Conclusioni

Non potendo che rinviare alla Letteratura specialistica ogni riferimento all'interpretazione del cambiamento istituzionale, che ci porterebbe lontano dai limiti imposti a questo lavoro, ci avviamo ora alla conclusione della esposizione dell'approccio istituzionalista.

Se vi è un elemento che contraddistingue l'approccio istituzionale allo studio dell'economia politica e sul quale ci troviamo perfettamente in sintonia questa è la necessità di interdisciplinarietà. Lo studio dell'economia in chiave interdisciplinare rappresenta infatti – come riportato nel capitolo introduttivo – una nostra vecchia ossessione. Nonostante vengano ovviamente utilizzati linguaggio, modelli teorici e strumenti tipici della teoria economica, all'interno di tale approccio ritroviamo una sistematica utilizzazione di strumenti e concetti provenienti dalle altre

scienze sociali quali: il diritto, la scienza politica, la sociologia, la storia e la psicologia.

In tutti gli studi e contributi – seppur appartenenti a filoni istituzionali differenti, che ineriscono comunque a tale approccio – ritroviamo il tentativo di fornire spiegazioni sulla natura delle istituzioni, economiche politiche e sociali, nonché delle organizzazioni, la loro nascita e evoluzione nel corso del tempo, le modalità con cui la loro esistenza concorda o contrasta con il perseguimento delle finalità individuali, nonché le possibilità di indirizzo razionale degli sforzi di riforma degli assetti in essere in un determinato periodo preso in esame. Il contributo dei differenti filoni di ricerca che s’inseriscono in quest’approccio si è fatto con il passar del tempo sempre più complesso e con risvolti poliedrici, comprendendo contributi della teoria economica in quanto tale piuttosto che della teoria dei costi di transazioni; dell’analisi economica del diritto – quella che nella terminologia anglosassone vien chiamata *law and economics* – della storia economica; della teoria delle scelte pubbliche e della teoria dei giochi.

In sintesi, per quanto ci concerne, riteniamo che il neo-istituzionalismo economico si distingua dall’approccio della vecchia economia istituzionalista almeno per i seguenti aspetti:

a) per un approccio di natura microanalitica, ovvero su una ricerca delle cosiddette regole del gioco caratterizzanti l’interazione politica e sociale fondata sull’individualismo metodologico, in opposizione ad una visione olistica delle istituzioni come fattore in grado di plasmare preferenze e identità individuali;

b) per una metodologia di indagine di natura deduttiva, pur se corroborata con integrazioni di analisi empiriche, che si distingue da un approccio basato su una raccolta estensiva di dati con vocazione alla generalizzazione.

Al contrario, l’importanza del fattore temporale nei processi evolutivi che interessano il sistema economico-sociale e le modalità organizzative dei propri attori, pare essere un punto di assonanza e di convergenza tra le due scuole. Lo scambio infine viene collocato al centro dell’analisi; mentre la transazione e il proprio costo finiscono per divenire un modulo paradigmatico al fine di interpretare le forme più significative di interazione sociale. Possiamo concludere la presente esposizione con le seguenti riflessioni. Il sistema dei prezzi è un determinato meccanismo di allocazione di diritti di proprietà e di governo di transazioni che può essere confrontato con determinati altri meccanismi allocativi, come l’impresa o lo Stato.

Ognuno di essi reca seco costi e benefici e nessuno, nella stragrande maggioranza dei casi, riesce a dominare gli altri in ogni e possibile contesto di interazione sociale.

L’intervento pubblico o dello Stato non è che una tra le diverse ipotesi di risposta istituzionale alla

esistenza di esternalità e di costi di transazione. La libera negoziazione tra le parti interessate dei diritti che entrano in gioco, o come abbiamo più sopra evidenziato, l’*internalizzazione* dell’esternalità entro una struttura gerarchica privata, leggi impresa, ovvero ancora entro delle associazioni di mutualità, spontanee, rappresentano altre soluzioni alternative. Queste ovviamente hanno a loro volta dei costi diversi che tendono a corrispondere alle caratteristiche delle transazioni rilevanti nei relativi contesti.

Come ben rappresentato da Williamson (1994) contrariamente ad insistere su studi inerenti al dualismo ed ai contrasti tra Stato e mercato, possiamo seriamente incominciare a pensare in modo sistemico che all’interno di ogni forma istituzionale coesistono, insieme a quelli tradizionali, degli elementi organizzativi di carattere spontaneo ed altri frutto di disegno intenzionale e che tutti insieme possono contribuire alla formazione di un ordine più corretto, più civile e più consono ad una società ed a un mercato divenuti ambedue mondiali.

References

- Biondi, Y., Zappa G., Veblen T. and Commons J.R. (2004), *Azienda e Istituzione nella nascita Economia Aziendale: Gli Economisti e le Istituzioni*. Contributi dalla storia del Pensiero Economico, Comunicazione al VIII Convegno Nazionale AISPE, Palermo.
- Coase R. (1937), *The nature of the Firm*, in *Economica*.
- Coase R. (1988), *The New Institutional of Economics*, *The America Economic Review*, Vol. 88, No. 2.
- Commons J.R. (1934), *Institutional Economics*, Macmillan, New York, USA.
- Cutrona S. (2003), *Cumulative Causation in Veblen and Young*, *Storia del Pensiero Economico*, Vol. 1, No. 45 [53-88].
- Cutrona S. (2005), *La Causazione circolare e cumulativa in Gunnar Myrdal*, *Riv. Istituzionie Sviluppo economico*, Vol. 1.
- Fadda S. (1999), *Istituzioni e Sviluppo Economico*. Un quadro metodologico con particolare riferimento al caso del mezzogiorno, *La questione Agraria*, No. 73.
- Fadda S. (2001), *Istituzioni Economiche e Economia delle Istituzioni nei sistemi produttivi locali*, *Argomenti Fasc. 1*.
- Galbraith J.K. (1974), *L’economia e l’interesse pubblico*, Mondadori, Milano, Italy.
- Galbraith J.K. (1995), *Cose viste*, Rizzoli, Milano, Italy.
- Hamilton W. (1932), *Institution*, in *Encyclopaedia of social Sciences*, Seligman and Johnson, Vol. 8, New York, USA.
- Hirschman A.O. (1988), *Come complicare l’Economia*, Il Mulino, Bologna, Italy.

- Mitchell W. (1950), *The prospect of Economics*, repr. Edition, *The Backward Art of Spending Money and Other Essay*, New York, USA.
- Myrdal G. (1973), *Controcorrente – Realtà di oggi e Teorie di ieri*, Laterza, Bari, Italy.
- North D.C. (2006), *Capire il Processo di Cambiamento Economico*, Il Mulino, Bologna, Italy.
- North D.C. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, U.P, Cambridge, UK.
- Polanyi K. (1974), *La grande trasformazione*, Einaudi, Torino, Italy.
- Rangone E.C. (2005), *La ricchezza e la sua Valutazione*, Univ. di Oradea, Oradea, Romania.
- Sombart W. (1978), *Il capitalismo moderno*, UTET, Torino, Italy
- Tridico P. (2006), *Istituzioni Economiche e Cambiamento Istituzionale tra Vecchi e Nuovi Istituzionalisti*, Working Paper: Università degli Studi Roma Tre, No. 58.
- Veblen T. (1919), *The Place of Science in Modern Civilization*, New York, USA.
- Veblen T. (1969), *La teoria della Classe Agiata*, UTET, Torino, Italy.
- Weber M. (1974), *Economia e Società, Comunità*, Milano, Italy.
- Weber M. (1965), *L'Etica protestante e lo Spirito del Capitalismo*, Sansoni, Firenze, Italy.
- Williamson O.E. (1992), *Le Istituzioni del Capitalismo*, in *Imprese, mercati, rapporti contrattuali*, Franco Angeli, Milano, Italy.
- Williamson O.E. (1994), *Visible and Invisible Governance*, *American Economic Review, Papers and Proceeding*, Vol. 84.
- Williamson J. (1992), *Ineguaglianza, Povertà e Storia*, in *Lezioni in memoria di Kuznets*, Giuffrè, Università di Yale, USA.