9 - LEZIONE

La *New Institutional Economics (NIE)*

La città come istituzione economica

Le ipotesi del modello neoclassico originario

1. Razionalità assoluta.

- le informazioni rilevanti sono tutte disponibili;
- il soggetto ha risorse sufficienti per cercarle, raccoglierle, organizzarle e, quindi, di darsi una corretta ed esauriente rappresentazione della realtà;
- il costo di ricerca, raccolta e trattamento dell'informazione è nullo;
- sulla base delle informazioni possedute, il soggetto decide secondo una funzione-obiettivo vincolata: max utilità, max profitto (i vincoli sono dati dalla limitata disponibilità di risorse materiali e dalle funzioni di trasformazione);
- ne consegue che il soggetto è in grado di conseguire il massimo condizionato.

2. Incertezza parametrica

Il futuro non è conoscibile a priori. Ciò significa che non è possibile conoscere con precisione quali saranno i valori futuri delle grandezze sulla base delle quali vengono assunte le decisioni. Nel modello neoclassico originario, l'incertezza è connessa esclusivamente alla casualità degli eventi, nel senso che non deriva da alcun comportamento di parte che sia volutamente diretto a nascondere o a distorcere le informazioni alle altre parti.

L'uomo neoclassico è egoista, ma leale:

> « Il fatto che l'uomo neoclassico si confronti con altri individui egoisti nei mercati presuppone soltanto che gli accordi siano conclusi a condizioni che riflettono le posizioni iniziali. Ma le posizioni iniziali saranno rivelate completamente e lealmente a chi indaga, le dichiarazioni concernenti lo stato del mondo saranno esatte e l'esecuzione sarà vincolata dalla parola data o dalle regole nel modo che si è detto. [...] nella misura in cui in seguito non vi saranno sorprese, si può dire che esiste una condizione di perseguimento semplice di finalità egoistiche» (Williamson, 1987, pp. 131-132).

3. Reversibilità delle scelte di investimento

L'operatore ha la possibilità di disinvestire il capitale da un determinato impiego senza subire perdite rilevanti.

Le ipotesi della New Institutional Economics

1. Razionalità limitata

La razionalità limitata può essere definita come una forma di realizzazione, approssimata per difetto, della razionalità assoluta. In effetti, si osserva, l'uomo non è in grado di darsi una raffigurazione completa della realtà, né di raffigurarsi tutti gli obiettivi possibili delle sue azioni, né infine di darsi una rappresentazione di tutti i mezzi possibili per raggiungerli o delle conseguenze di ciascuna azione (Simon, 1982). Tale limitazione è dovuta, secondo Simon, (a) all'oggettiva complessità dell'ambiente (a motivo della presenza di non-linearità o di fenomeni di biforcazione), (b) all'incapacità del soggetto di raccogliere, trattare e memorizzare tutti i dettagli del mondo reale e (c) alla sua incapacità di rappresentarsi in anticipo le strategie altrui (quest'ultimo motivo si collega al tema dell'opportunismo, trattato immediatamente di seguito).[1]

> «Si tratta si una forma semiforte di razionalità, nella quale si assume che gli agenti economici siano «razionali nelle intenzioni, ma di fatto limitatamente tali» (Simon, 1982)» (Williamson, 1987, p. 127).

La carenza e gli alti costi di reperimento delle informazioni sulla qualità dei beni, sulle caratteristiche delle controparti, sull'effettiva eseguibilità del contratto comportano la riduzione delle quantità trattate in un determinato mercato e il corrispondente aumento dei prezzi, quando non impediscono, addirittura, la comparsa stessa del mercato (Akerlof, 1970; Hirsleifer, 1973).

La produzione e la circolazione dell'informazione richiedono un appropriato sistema di norme e di convenzioni (vale a dire «istituzioni») che ne tuteli i diritti di proprietà:

> «Come Shackle e Arrow hanno dimostrato, l'informazione non viene immessa nel mercato in carenza di un sistema di garanzie che ne assicuri l'appropriabilità e il contenuto. Comprare un'informazione significa infatti comprare un qualcosa di cui non si conosce il contenuto: se lo si conoscesse a priori, non la si comprerebbe e, in ogni caso, l'acquirente è in grado di misurarne l'attendibilità solo dopo averla comperata. D'altro canto, e per il motivo simmetrico, il venditore non è disposto a rivelarne il contenuto prima di averla venduta. Quindi, come osserva Arrow, solo «*with suitable legal measures*, information may become an appropriable commodity [...]. The chief point to be made here is the difficulty of creating a market for information if one should be desired for any reason» (Arrow, 1985, pp. 110-111, sottolineatura nostra)» (Cusinato, 1996a, p. 71).

«Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence, they structure incentives in human exchange, whether political, social […]. Institutions reduce uncertainty by providing a structure to everyday life» (North, 1990, pp. 3-4).

[1]Per alcune osservazioni critiche alla concezione della razionalità limitata, Cusinato, 1996b.

2. Incertezza strategica

L'incertezza strategica si riferisce alla situazione di carenza di informazioni in cui un soggetto si trova circa la reazione delle controparti ad una sua mossa. Le ragioni dell'incertezza strategica possono essere:

a) carenza di comunicazione. Può dar luogo a una situazione del tipo «dilemma del prigioniero (vedi p. 128);

b) distorsione volontaria dell'informazione (opportunismo);

> «Per opportunismo intendo il perseguire con astuzia finalità egoistiche. L'opportunismo non si limita alle sue forme più appariscenti, quali mentire, rubare, imbrogliare; esso comporta spesso forme più sottili di inganno». [...] Più in generale, l'opportunismo si riferisce alla rivelazione incompleta o distorta delle informazioni, e specialmente ai tentativi premeditati di sviare, distorcere, travisare offuscare o confondere in altri modi. Esso ha la responsabilità di quelle condizioni reali o fittizie di asimmetria delle informazioni che complicano abbondantemente i problemi dell'organizzazione economica. [...] Se non fosse per l'opportunismo, ogni comportamento potrebbe essere governato da regole, senza neppure richiedere una pianificazione complessiva preliminare» (Williamson, 1987, pp. 129-130).

c) evoluzione del comportamento degli operatori, a seguito dell'interazione. Le funzioni di preferenza delle parti non sono date una volta per tutte, come sarebbe in un contesto di razionalità assoluta, ma si modificano a seguito dell'acquisizione di nuove informazioni e, dunque, anche a seguito dell'interazione interpersonale (March, 1986).

3. Irreversibilità delle scelte di investimento

> «Gli investimenti [... specifici] consentono spesso di realizzare risparmi di costi, ma sono anche rischiosi poiché in caso di interruzione o di conclusione prematura dei contratti non si possono recuperare le risorse specializzate senza sacrificarne parte del valore produttivo» (Williamson, 1987, pp. 138-139)

Razionalità limitata, incertezza strategica e specificità degli investimento sono fonte di costo. I costi sostenuti per ridurne l'impatto, sono noti come «costi di transazione» e riguardano:

- la raccolta delle informazioni,
- la stipula dei contratti,
- l'esecuzione dei contratti,
- il mantenimento di istituzioni specifiche.

Cause di fallimento del mercato e corrispondenti rimedi istituzionali

Ipotesi dell'economia neoclassica	**Ipotesi della *New Institutional Economics***	**Effetti**	**Rimedi istituzionali**
Razionalità assoluta: - costo nullo di raccolta, trattamento e manutenzione dell'informazione; - capacità di calcolo illimitata; - ambiente parametrico.	Razionalità limitata: - esistenza di costi di raccolta, trattamento e manutenzione dell'informazione - capacità di calcolo limitata; - ambiente complesso - (ad es., evoluzione delle preferenze degli operatori).	Aumento dei prezzi e riduzione delle quantità scambiate. Sprechi di risorse.	Istituzione, manutenzione e trasmissione di schemi di interpretazione e di risposta «opportuni» (*leadership*, tradizione). Produzione di informazione pubblica. Flessibilità.
Pubblicità e simultaneità dei comportamenti degli operatori	- azioni nascoste; - distorsione volontaria delle informazioni. - comportamento strategico.	Distorsione delle funzioni di produzione. Equilibrio del tipo «dilemma del prigioniero».	Trasparenza del mercato (borsa). Controllo. Contratto. Gioco ripetuto (reciprocità).
Informazione simmetrica	Informazione asimmetrica	*Markets «for lemons»*	Certificazione
Reversibilità dell'investimento	Irreversibilità dell'investimento	Riduzione degli investimenti	Sicurezza ambientale
	Presenza di esternalità	Fallimento del principio dell'ottimo collettivo	Internalizzazione dei costi e dei benefici
	Presenza di beni pubblici	Opportunismo *(free riding)*	Norme, sanzioni, incentivi. Istituzione e tutela di *property rights*
Incertezza stocastica	Incertezza radicale	Inapplicabilità del criterio di massimizzazione dell'utilità attesa	Mutualità
Propensione al rischio	Avversione al rischio	Inapplicabilità del criterio di massimizzazione dell'utilità attesa	*Safe minimum standards* Mutualità-reciprocità Criterio del maximin

Fonti: Bates (1995), Elster (1986).

Soluzioni istituzionali in presenza di razionalità limitata, incertezza strategica, specificità delle risorse[2]

Assunzione di comportamento			Soluzione istituzionale implicata
Razionalità limitata	**Opportunismo**	**Specificità degli investimenti**	
no	si	si	pianificazione
si	no	si	promessa
si	si	no	mercato
si	si	si	nesso di solidarietà (interdipendenza; organizzazione gerarchica)

[2]Fonte: Wiliamson (1987), p. 107.

Istituzioni e organizzazioni

Le istituzioni si compongono di due parti:

a) di una componente ideale, costituita da un sistema di valori, consuetudini e norme generali e astratte;

b) di una componente di natura materiale, identificabile in un apparato organizzativo, cui è affidato il compito di applicare il sistema normativo.

Cfr.: Sumner (1906), Cusinato (1996a).

«Institutions are the rules of the game of a society, or, more formally, are the humanly devised constraints that structure human interaction. They are composed of formal rules (statute law, common law, regulations), informal constraints (conventions, norms of behaviour and self-imposed codes of conduct), and the enforcement characteristics of both.

Organisations are the players: groups of individuals bound by a common purpose to achieve objectives. They include political bodies (political parties, the senate, a city council, a regulatory agency); economic bodies (firms, trade unions, family farms, cooperatives); social bodies (churches, clubs, athletic associations); and educational bodies (schools, colleges, vocational training centres)» (North (1990), p.23).

Istituzioni formali e informali

Un'istituzione è formale quando la sua attività (di produzione e di applicazione delle norme) è soggetta al rispetto della legge.

Ciò significa che:

a) la legge fissa le competenze dei diversi organi istituzionali e le sanzioni in caso di abuso;

b) l'attività di detti organi è soggetta al controllo e alla giurisdizione di organi «terzi»;

c) le attività di controllo e di giurisdizione devono svolgersi, pure esse, nell'osservanza della legge, per cui esiste un sistema di controllo incrociato;

d) le regole devono essere stabilite e rese pubbliche a priori;

e) la modificazione delle regole è soggetta a procedure prestabilite.

Istituzioni informali

Per contro, un'istituzione è informale quando il sistema delle competenze, dei controlli e delle tutele giurisdizionali che ne regola l'attività non è ben definito a priori.[3]

All'estremo dell'informalità, non esiste una terza parte che garantisca l'esecuzione dei contratti: in questo caso le controprestazioni rimangono indefinite, quanto a natura, quantità e tempo di esecuzione.

In una posizione di «moderata informalità» delle istituzioni, esiste una terza parte, ma il suo ruolo non è codificato e soggetto al controllo di un'ulteriore terza parte.

[3] «Solidarity mechanisms exist in many rural communities of the Third World. Yet, in most cases, there is no formal authority to enforce them» (M. Fafchamps, «Solidarity Networks in Preindustrial Societies: Rational Peasants with a Moral Economy», *Economic Development and Cultural Change*, 1992, vol. 41, n. 1, p. 149).

Istituzioni efficaci

Un'istituzione è efficace quando consente di raggiungere la finalità (o le finalità) per le quali è stata costituita.

Tali finalità possono essere:

a) riduzione dei costi di transazione,

b) realizzazione di una determinata ripartizione delle risorse e del reddito,

c) sviluppo/trasformazione della società.

Le finalità non sono alternative tra loro, ma possono essere conflittuali.

Nota: le istituzioni formali costituiscono il presupposto par la formazione del mercato dei capitali.

Istituzioni efficienti

Un'istituzione è efficiente quando consente di raggiungere la(e) finalità per la(e) quale(i) è stata costituita al minimo costo, ossia mediante il minimo consumo di risorse.

Si distingue tra:

a) efficienza allocativa, quando le finalità sono prefissate, le risorse sono date e le relazioni di causa-effetto sono conosciute a priori (contesto parametrico);

b) b) efficienza adattativa (flessibilità), quando si ritiene che il comportamento *(performance)* dell'istituzione possa produrre effetti inattesi nel comportamento degli altri soggetti e, di conseguenza, possa indurre dei mutamenti nel sistema delle finalità, delle risorse e delle relazioni di causa-effetto (contesto complesso, o evolutivo).

c) Nota: le istituzioni informali sono più flessibili delle istituzioni formali.

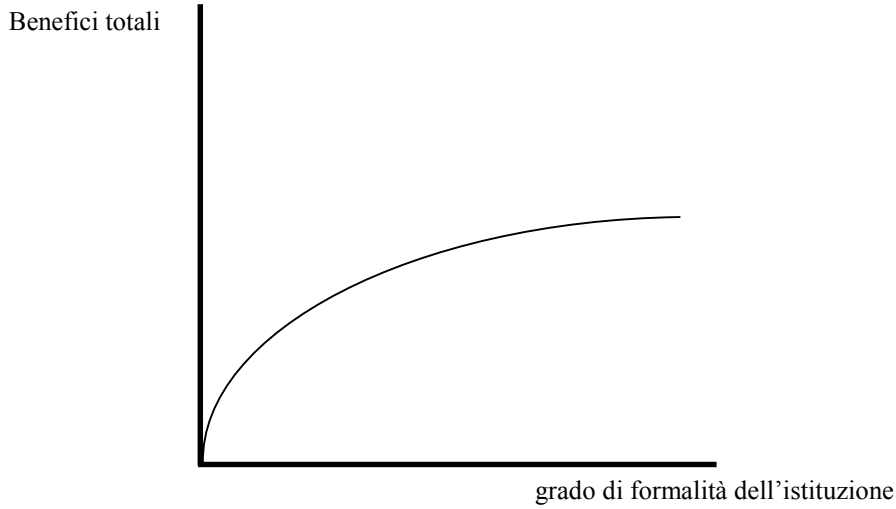


Fig. 1. Benefici istituzionali totali in funzione del grado di formalità dell'istituzione

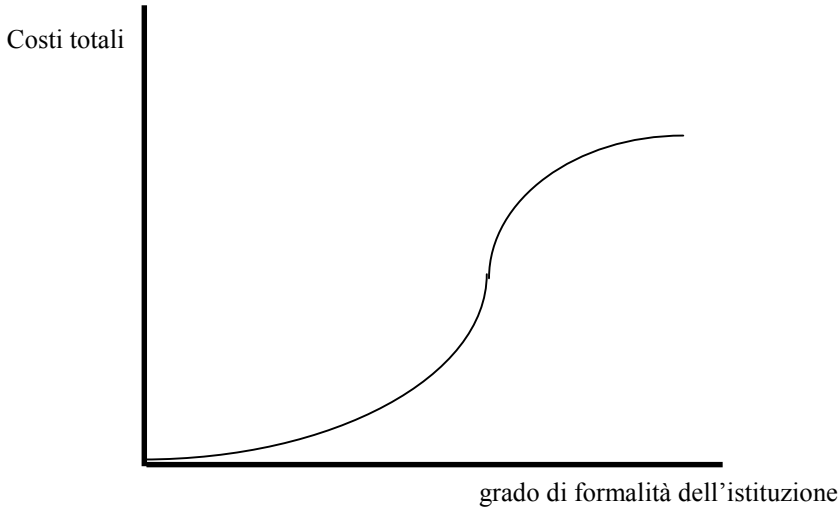


Fig. 2. Costi istituzionali totali in funzione del grado di formalità dell'istituzione

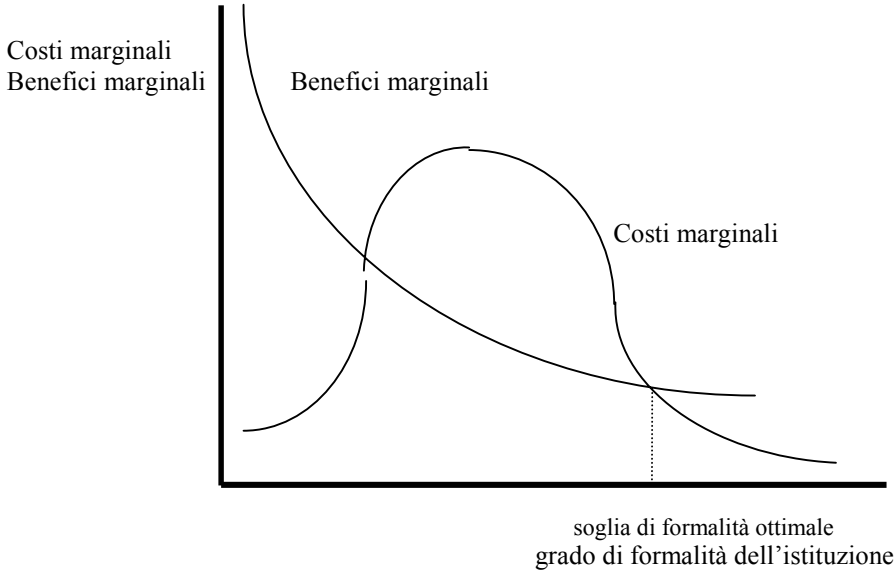


Fig. 3. Costi e benefici marginali, in funzione
del grado di formalità dell'istituzione e relativa configurazione ottimale

Istituzioni sostenibili

Definiamo «costi istituzionali» i costi fissi e variabili necessari al mantenimento di un apparato amministrativo ed effettivamente posti a carico della collettività di riferimento.[4] In generale, un'istituzione formale comporta elevati costi fissi, poiché il mantenimento di un quadro di certezza giuridica richiede l'esistenza di un apparato amministrativo operante in permanenza, indipendentemente dalla numerosità e dalla frequenza delle transazioni compiute. Un'istituzione informale comporta invece, di regola, un livello minore di costi fissi, poiché la tutela dei diritti è affidata ad alcune persone o gruppi che si attivano soltanto in caso di necessità, o a scadenze rituali. Ma il sostenimento di un livello, anche minimo, di costi fissi è richiesto anche nel caso di istituzioni estremamente elementari, come le convenzioni, non fosse altro perché la comunità interessata deve ritrovarsi di tanto in tanto per rinsaldare i vincoli che sono alla base del sistema di valori e di regole non scritte. Il semplice fatto di appartenere a una collettività organizzata comporta dunque il pagamento di un tributo, sia esso nella forma del dono, del testatico, della prestazione gratuita di lavoro o in quella più elaborata dell'imposta sul reddito o sul patrimonio [o sugli affari].

I costi istituzionali variabili derivano dal fatto che il compimento di un atto da parte dell'apparato istituzionale, come nel caso di una certificazione, della risoluzione di un conflitto o di un'esecuzione forzata, richiede il sostenimento di costi specifici. Considerando che, in un contesto formale, gli atti amministrativi devono essere compiuti seguendo procedure definite ed essere sottoposti al controllo di organi diversi da quelli che li hanno posti in essere, si può presumere che pure i costi variabili siano crescenti rispetto al grado di formalità dell'istituzione. Se poi, tra questi costi si comprendono anche gli oneri sociali connessi all'utilizzo del fattore lavoro, si può affermare che i soggetti operanti nel settore formale sono sicuramente soggetti a oneri istituzionali variabili maggiori di quelli gravanti sugli operatori del settore informale.

A fronte di costi istituzionali più elevati, l'appartenenza al settore formale comporta, a parità di capacità di governo e di credibilità dell'apparato politico-istituzionale, una riduzione dei costi di transazione, vale a dire di quei costi che gli operatori devono sostenere per la raccolta delle informazioni, la prevenzione dei comportamenti opportunistici e l'esecuzione dei contratti. La riduzione di questo tipo di costi consente loro di ampliare le dimensioni del mercato, di realizzare investimenti di maggiori dimensioni, di adottare tecniche di produzione a più elevata intensità di capitale e, in definitiva, di beneficiare di economie di scala e di ridurre, per questa via, i costi medi per unità di prodotto, comprensivi dei costi tecnici di produzione e dei costi di transazione. Per contro, i soggetti operanti in un contesto informale sono soggetti a un carico minore di costi istituzionali, ma devono sopportare maggiori costi di produzione e di transazione (ivi compresi i costi dell'illegalità[5]): la carenza di informazioni certificate dalla pubblica autorità, l'incertezza sul comportamento degli operatori esterni alla comunità di appartenenza e la mancanza di procedure certe sull'esecuzione dei contratti, li costringono infatti a contenere la dimensione del mercato entro la cerchia delle relazioni personali, a limitare la dimensione degli investimenti, facendo ricorso a tecniche di produzione a più elevata intensità di lavoro e, in definitiva, a sopportare diseconomie di dimensione.

La presenza di un'istituzione formale comporta dunque, a parità di altre condizioni, maggiori costi istituzionali (fissi e variabili) a carico della collettività, minori costi di transazione e economie di dimensione per il sistema delle imprese. Si può a questo punto affermare che, con riferimento a una determinata formazione socio-economica, caratterizzata da un determinato livello tecnologico e da un tasso di investimento minimo (i_{min}), necessario a mantenere nel tempo il livello acquisito del prodotto interno lordo pro-capite, una soluzione istituzionale è *sostenibile* quando siano rispettate le due condizioni seguenti, che esprimono rispettivamente il vincolo economico e quello di cassa:

a) il costo netto incrementale derivante dalla sua adozione non comporta una riduzione del tasso di investimento al di sotto di i_{min};

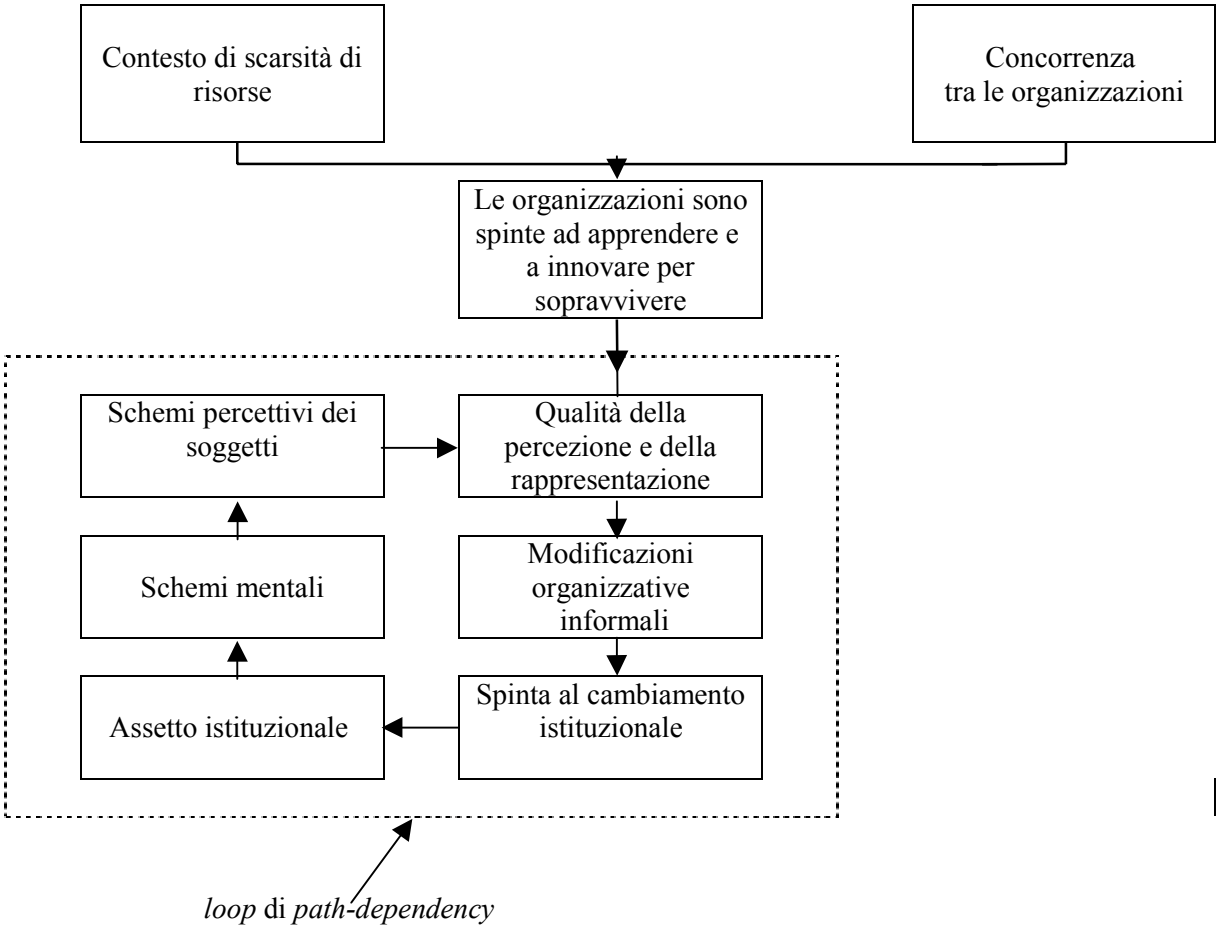
b) nel caso di comunità aventi livelli di reddito prossimi a quello di sussistenza, il flusso di risorse necessario a mantenere l'apparato istituzionale non riduce in alcun periodo considerato i consumi delle famiglie al di sotto del livello di sussistenza. (da Cusinato (1996a)., pp. 15-16).

[4] Richiamiamo esplicitamente questa seconda condizione poiché non è infrequente, specie tra i Pvs, il caso in cui una parte dei costi di funzionamento delle istituzioni sia sistematicamente presa in carico da un altro paese, in cambio di una qualche forma di protezione e di influenza sul paese beneficiario.

[5] De Soto rileva, ad esempio, che buona parte di ciò che un operatore informale riesce a risparmiare mediante l'evasione fiscale, è poi costretto a pagarlo in tangenti per ottenere la protezione dei funzionari pubblici, o a contabilizzarlo come rischio di essere perseguito dalla legge: *«It could be argued, in strictly economic terms and with the necessary dose of cynicism, that bribes replace the taxes which the informals do not pay, for they achieve the similar results»* (H. De Soto, *The Other Path. The Invisible Revolution in the Third World*, New York, Harper & Row, 1990, p. 154).

C. Il cambiamento istituzionale in un contesto concorrenziale[6]

A. Il motore del cambiamento



B. La direzione del cambiamento dipende dalle condizioni di efficienza e sostenibilità delle istituzioni sopra descritte.

[6] Fonte: North (1995).

Bibliografia

Akerlof G. A. (1970), “The market for ‘lemons’: quality, uncertainty and the market mechanism”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n. 3, pp. 488-500.

Arrow K. J. (1985), *Collected Papers. Volume 5. Production and Capital*, Cambridge (Mass.), The Belknap Press of Harvard University Press.

Bates R.H. (1995), "Social Dilemmas and Rational Individuals. An Assessment of the New Institutionalism", in Harris, Hunter, Lewis, pp. 27-48.

Cusinato A. (1996a) (a cura di), *Economia informale e istituzioni. Processi di reciproco adattamento*, Torino, L’Harmattan Italia.

Elster J. (ed.) (1986), *Rational Choice*, Oxford, Basil Blackwell.

Harris J., Hunter J., Lewis C.M., .*The New Institutional Economics and Third World Development*, London, Routledge, 1995.

Hirshleifer J. (1973), “Exchange Theory: The Missing Chapter”, *Western Economic Journal*, vol. 11, n. 2, pp. 129-146.

March J. G. (1986), “Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice”, in Elster, p. 143-170.

North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.

North D.C. (1995), "The New Institutional Economics and Third World Development", in Harris, Hunter, Lewis, pp. 17-26.

Simon H.A. (1982), *Models of Bounded Rationality*, 2 vol., Cambridge (Mass.), The MIT Press.

Sumner W.G. (1906), *Folkways*, New Haven, Yale University Press.

Williamson O.E. (1987), Le istituzioni economiche del capitalismo. Imprese, mercati, rapporti contrattuali, Milano, Franco Angeli.