



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI ROMA TRE
DIPARTIMENTO DI ECONOMIA

**ISTITUZIONI ECONOMICHE
E CAMBIAMENTO ISTITUZIONALE
TRA VECCHI E NUOVI ISTITUZIONALISTI**

Pasquale Tridico

Working Paper n° 58, 2006



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI ROMA TRE
DIPARTIMENTO DI ECONOMIA

Working Paper n° 58, 2006

Comitato Scientifico

Mariano D'Antonio
Pasquale De Muro
Sebastiano Fadda

- I “Working Papers” del Dipartimento di Economia svolgono la funzione di divulgare tempestivamente, in forma definitiva o provvisoria, i risultati di ricerche scientifiche originali. La loro pubblicazione è soggetta all’approvazione del Comitato Scientifico.
- Per ciascuna pubblicazione vengono soddisfatti gli obblighi previsti dall’art. 1 del D.L.L. 31.8.1945, n. 660 e successive modifiche.
- Copie della presente pubblicazione possono essere richieste alla Redazione.

REDAZIONE:

Dipartimento di Economia
Università degli Studi di Roma Tre
Via Ostiense, 139 - 00154 Roma
Tel. 0039-6-57374003 fax 0039-6-57374093
E-mail: dip_eco@uniroma3.it

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI ROMA TRE
DIPARTIMENTO DI ECONOMIA

**ISTITUZIONI ECONOMICHE
E CAMBIAMENTO ISTITUZIONALE
TRA VECCHI E NUOVI ISTITUZIONALISTI**

Pasquale Tridico*

* Pasquale Tridico è Assegnista di Ricerca presso il Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Roma Tre. L'autore desidera ringraziare il Prof. Sebastiano Fadda per i preziosi suggerimenti e i commenti a precedenti versioni di questo saggio. Ovviamente tutte le responsabilità rimangono dell'autore (tridico@uniroma3.it).

1. Introduzione	5
2. Le Istituzioni Economiche: definizioni generali	6
2.1 Istituzioni Informali	6
2.2 Norme	7
2.3 Istituzioni Formali	7
3. L'economia dei costi di transazione	8
4. Il ruolo delle istituzioni economiche	10
4.1 Sistema normativo e processo di apprendimento	11
4.2 Paesi diversi, istituzioni diverse	14
5. I diversi approcci teorici verso l'economia istituzionalista	18
5.1 La Vecchia Economia Istituzionalista	20
5.2 La Nuova Economia Istituzionale	24
6. Il cambiamento istituzionale	28
6.1 Il cambiamento Istituzionale nel paradigma della Nuova Economia Istituzionale	30
6.2 Il cambiamento Istituzionale nel paradigma della Vecchia Economia Istituzionalista	32
7. Un'interpretazione di cambiamento istituzionale	34
8. Istituzioni, conflitto sociale e crescita economica: una rassegna	37
8.1 Governance e crescita economica	38
8.2 Gestione dei conflitti e crescita economica	39
8.3 Infrastrutture Sociali e crescita della produttività	41
Conclusioni	43
Riferimenti Bibliografici	44

Abstract. Il ruolo delle istituzioni economiche e del loro cambiamento, nell'analisi economica è stato a lungo sottovalutato o ignorato dagli economisti "main stream". In questo saggio, dopo aver illustrato le necessarie definizioni che concernono l'economia istituzionalista e il loro ruolo nell'economia, presenteremo una rassegna della letteratura istituzionalista, concentrandoci in particolare sul confronto tra la vecchia (Veblen, Commons, Mithchell, ecc) e la nuova economia istituzionalista (Coase, Williamson, North, ecc). L'elemento essenziale che distingue i due approcci è l'*individualismo metodologico*, a cui la nuova economia istituzionalista rimane legata al contrario della vecchia che lo rifiuta. Questa differenza è fondamentale al fine di ammettere, o meno, la possibilità di processi di massimizzazione da parte degli agenti economici. In seguito affronteremo il delicato problema del cambiamento istituzionale. Infine, presenteremo tre modelli istituzionalisti (Olson *et al.*, 1998; Rodrik, 1999; Jones e Hall, 1998) che, a nostro avviso, evidenziano bene lo stretto legame che esiste tra sviluppo economico da una parte, e *governance*, istituzioni e gestione del cambiamento istituzionale dall'altra.

Key Words: *istituzioni economiche; cambiamento istituzionale; crescita economica.*

1. Introduzione

Numerosi sono gli autori che hanno cercato di spiegare il perché della differenza di reddito pro-capite tra le nazioni. Adam Smith osservava che esistono "nazioni selvagge" che, nonostante tutti gli individui lavorino, rimangono estremamente povere da patire addirittura la fame. Ne esistono altre "le nazioni civilizzate e prospere" dove non tutti gli individui lavorano ma la produzione è abbondante. Uno studio di Jones e Hall (1998) spiega le differenze di *output* in termini di differenziale di produttività "residuale" la quale dipende dalla "*Social Infrastructure*" ovvero dalle istituzioni e dalle politiche governative. Allo stesso modo Olson *et al.*, (1998) sostengono che il capitale fisico ed umano e la tecnologia non sono i fattori determinanti nella spiegazione della differenza dei redditi fra le nazioni, la quale viene spiegata fundamentalmente dalla qualità delle istituzioni e dalle politiche economiche. Inoltre le politiche economiche sembrano essere contesto-dipendenti e non hanno gli stessi effetti nei diversi paesi in cui vengono applicate (Rodrik, 1999).

Tra gli economisti istituzionalisti è molto acceso il dibattito circa l'impatto che le istituzioni possono avere sulla crescita economica (fra i tanti Matthew, 1986; North, 1990; Perotti, 1996; Hodgson, 1998; Olson, 1999; ecc). Anche i recenti contributi di teoria della crescita (Romer, 1986; Lucas, 1988), prendono in considerazione, nell'analisi, elementi (quali: rendimenti crescenti, capitale umano, esternalità positive) le cui origini non è difficile far risalire alle relazioni economiche che si stabiliscono fra gli agenti, e quindi alle istituzioni (Fadda 1999). L'importanza delle istituzioni nell'economia è quasi unanimemente accettata tra gli economisti (Solow R., 1994). Soprattutto gli economisti dello sviluppo (Lewis, 1966; Myrdal, 1957; Kuznets, 1955; Sen, 1981 e 1999; Hirschman, 1990; ecc.) attribuiscono grande importanza ad esse. Tuttavia la definizione che poi si dà di *istituzione* e gli effetti sulla crescita non sono

automaticamente condivisi. Inoltre l'istituzionalismo rimane troppo spesso fuori dall'analisi del paradigma economico neoclassico e dalla maggior parte dei libri di testo, dove, le proposizioni neoclassiche (perfetta informazione, zero costi di transazione, agente razionale massimizzante) impediscono qualsiasi domanda circa:

- 1) definizione di istituzioni economiche;
- 2) il ruolo delle istituzioni;
- 3) il perché dell'esistenza di istituzioni diverse;
- 4) il contributo delle istituzioni sulla produttività;
- 5) l'esistenza di istituzioni inefficienti;
- 6) i meccanismi del cambiamento istituzionale.

Questo saggio si propone di rispondere, attraverso una rassegna bibliografica, a queste sei domande. Inoltre cercheremo di capire se le istituzioni economiche sono vincoli alle scelte o determinanti delle scelte degli agenti economici, e se l'analisi istituzionale proposta è compatibile o meno con l'apparato analitico neoclassico.

2. Le Istituzioni Economiche: definizioni generali

La definizione di *istituzioni economiche* è alquanto controversa e si presta a diverse interpretazioni secondo le diverse scuole di pensiero economico e dei diversi approcci teorici. Come punto di partenza, si può assumere che le istituzioni economiche, in senso ampio, comprendano istituzioni informali come regole comportamentali, norme sociali, rapporti di fiducia tra gli agenti economici, costumi e *routine*. A fianco a queste ci sono le istituzioni formali: organizzazioni, leggi, ed agenti economici stessi. Un concetto importante che ci proponiamo in questo lavoro è quello di abbandonare la distinzione tra istituzioni economiche formali ed informali, di cui prima però daremo una definizione più dettagliata. La nostra ipotesi infatti è che entrambi sono variabili fondamentali nei processi di decisione degli agenti economici. In modo molto efficace, Nugent e Lin (1995, p.2037) definiscono le istituzioni: “...as a set of humanly devised behavioral rules that govern and shape the interactions of human beings, in part by helping them to form expectations of what other people will do”.

2.1 Istituzioni Informali

Le istituzioni informali sono l'insieme delle norme sociali, convenzioni, valori morali, credenze religiose, tradizioni ed altre norme comportamentali che si tramandano attraverso il tempo e sono sopravvissute durante la storia di una determinata società. Secondo una definizione di Svetozar Pejovich (1999, p.165): “... *Informal institutions are the institutions, norms and rules which have passed the test of the historical time. They can be called Old Ethos or the Carriers of History...*”. Le istituzioni informali determinano il comportamento degli agenti e delle organizzazioni nel perseguimento dei loro obiettivi. Queste regole informali sono parte dell'evoluzione dinamica di una

comunità ed eredità del suo patrimonio culturale. Esse si auto-rinforzano attraverso meccanismi di imitazioni, tradizioni ed insegnamento. Il processo di auto-rinforzamento (*self-reinforcing*) è favorito anche da alcune forme di sanzione sociale quali: l'appartenenza ad una comunità, la paura di espulsione da essa, la reputazione ed il timore di essere il solo a non rispettare le regole. In questo processo di *self-reinforcing* esiste una implicita minaccia molto vicina a quella che Solow (1994, p.27) chiama *Hobbesian Competition* la quale favorisce che le regole siano rispettate da tutti altrimenti si correrebbe il rischio che le relazioni economiche e sociali divengano violente. Inoltre, accogliendo la definizione di Knight (1992), definiamo, innanzitutto, le istituzioni come un insieme di regole che strutturano l'interazione sociale in un determinato modo; secondariamente un insieme di *regole* si diranno istituzioni se la conoscenza di quelle regole è condivisa dai membri di una determinata comunità. In questo modo si escludono dalla definizione di istituzione le regole condivise solo da un determinato gruppo: per esempio una squadra di un determinato sport non condivide istituzioni ma regole di quel determinato gioco.

2.2 Norme

La definizione di norma che più ci sembra idonea ad essere utilizzata in questa analisi è: “*a norm is a standard of appropriate behaviour for actors with given identity.*” (Finnemore *et al.*1998, p.891). Inoltre, secondo una definizione di Fadda (2001, p.50) - “...le norme possono essere considerate istituzioni economiche in senso sostanziale soltanto se:

- a) sono effettivamente seguite in termini tali che la loro violazione venga effettivamente punita;
- b) corrispondono a modelli comportamentali prodotti dalla interazione di regole formali e di regole informali”.

Seguendo lo stesso approccio, la distinzione tra istituzioni intese come “rules” e istituzioni intese come “patterns” deve essere sostituita con l'uso della nozione di “regole applicate” e di “modelli fattuali”, altrimenti – come Fadda (2001, p.50) testualmente afferma : - “ ...si cade in un mondo di equivoci sull'effettivo stato delle istituzioni economiche laddove si ha un cambiamento delle regole formali, ma una perseveranza di modelli comportamentali o viceversa un cambiamento dei modelli comportamentali in presenza di stabilità delle regole formali”.

2.3 Istituzioni Formali

Ferma restando la necessità di superare, a nostro parere, la distinzione tra istituzioni economiche informali e istituzioni economiche formali, nei processi decisionali degli agenti, riportiamo comunque la definizione di queste ultime. Regole o

istituzioni formali sono definite generalmente come la sfera della legge, con costituzioni, regolamenti e organizzazioni. C'è un collegamento diretto tra le istituzioni formali e la struttura politico-economica di una società. Alla base di tale struttura vi sono: distribuzione dei diritti di proprietà, sistema giudiziario, *governance* ecc. Il processo di rinforzamento nella sfera delle istituzioni formali è garantito prevalentemente dal sistema legale. Le istituzioni amministrative ovvero le amministrazioni pubbliche e le agenzie di governo rientrano, fra gli altri, in questa categoria di istituzioni economiche. A fianco abbiamo le organizzazioni quali camere di commercio, *club* di industriali, organizzazioni sindacali, agenzie di lavoro ecc.

3. L'economia dei costi di transazione

In termini generali, i costi di transazione vengono definiti come i costi per effettuare uno scambio, trasferire la proprietà, iniziare un'attività, raccogliere informazioni, proteggere l'esercizio della propria attività, fare pressione per cambiare o conservare determinate regole, o la struttura istituzionale di un'organizzazione o di una società.

L'introduzione all'economia dei costi di transazione si ebbe con R. Coase (1937), il quale mise in luce il fatto che i costi di transazione emergono quando si utilizzano i mercati, e rappresentano il costo del loro uso. Le imprese nascono proprio per ridurre questi costi. Successivamente l'economia dei costi di transazione fu estesa e portata avanti da numerosi economisti cosiddetti *neoinstituzionalisti*, primo fra tutti Williamson (1975). Con Williamson l'economia dei costi di transazione è usata per spiegare numerosi atteggiamenti economici, e non solo l'ovvio caso di comprare e vendere. Nella sua classica accezione, i costi di transazione derivano da tre elementi generali: razionalità limitata, comportamento opportunistico degli agenti, specificità dei beni (Williamson, 1975). Riprendendo una definizione di Arrow, Williamson (1992, p.91) definisce i costi di transazione come "i costi di gestione del sistema economico". Il costo di transazione è il corrispondente dell'attrito nei sistemi fisici. Essi sono presenti in ciascuna transazione dell'economia, considerata, così come in Commons (1934), l'unità di analisi.

Più precisamente si realizza una *transazione* quando "un bene o un servizio viene trasferito attraverso un raccordo separabile sotto il profilo tecnologico" Williamson (1992, p.69). Il sistema economico è una catena di transazioni ciascuna implicanti il passaggio di beni e servizio da un agente ad un altro. Così come la catena di montaggio, anche la catena di transazioni nel sistema economico ha come obiettivo quello di ridurre i tempi e i costi di trasferimento (Williamson 1992). L'utilizzo delle istituzioni di mercato, delle istituzioni che favoriscono l'incontro della domanda e dell'offerta, la ricerca delle informazioni, lo scambio *in se*, la negoziazione, il raggiungimento dei mercati, e tutto quanto concerne il fine ultimo dello scambio e della protezione dei diritti, nella visione della Nuova Economia Istituzionale (NEI), ha un

costo rappresentato dal costo della transazione appunto, che tutti gli agenti cercano di minimizzare o comunque di economicizzare.

Nell'opinione di Nugent e Lin (1995), i costi di transazione si dividono in costi *ex ante* e costi *ex post*. I primi sono i costi diretti e indiretti che derivano dai processi di selezione dei contratti, negoziazione, stipulazione e salvaguardia degli accordi. A ciò si aggiunge anche la selezione avversa, poiché la mancanza di informazioni e le informazioni asimmetriche, aggiungendo rischi, causano un aumento nei prezzi, un aumento nei tassi, una riduzione dei premi, ecc, cioè praticano una selezione a priori aggiungendo così oltre che un surplus, una certa indeterminatezza sui costi. I costi *ex post* invece derivano dall'incompletezza dei contratti, dai costi di monitoraggio e di risoluzione degli stessi, dalle procedure di *governance* e di ri-negoziazione. Ma soprattutto, i costi *ex post*, derivano dalle distorsioni indotte da fenomeni di "moral hazard" che causano una perdita di efficienza e quindi un costo aggiuntivo.

La letteratura dell'economia dei costi di transazioni si compone di numerose definizioni, che rientrano comunque nell'approccio neoistituzionalista: per North e Wallis (1986) i costi di transazioni misurano l'efficienza delle istituzioni; per Alchian e Demsetz (1973) sono i costi di coordinamento degli *input* nella produzione; per Jensen e Meckling (1976) sono essenzialmente i costi derivanti da problemi di intermediazione e di agenzia tra proprietari, manager e debitori; infine per Stigler (1961) sono essenzialmente i costi per ottenere informazioni.

Tuttavia, quella appena fatta, non è una tassonomia stretta della definizione di costi di transazione la cui categoria a nostro avviso è molto più ampia.¹ Pitelis (1996), critica l'impostazione di considerare costi di transazione solo i costi "*to make and buy*". Critica l'impostazione di Coase per cui le imprese nascerebbero dall'esistenza dei costi di transazione, e rappresenterebbero dei sostituti dei mercati e contrappone al contrario il fatto che le imprese hanno diverse funzioni: produrre di più, aumentare la produttività, occupare operai, conquistare fette di mercato più grandi, ecc. La definizione neoistituzionalista dei costi di transazione va pertanto estesa e soprattutto va rivista nei suoi fondamenti teorici: "*TCE² is based on shaky theoretical grounds and offers no evidence to substantiate its core proposition: that preexisting markets fail due to emerging efficient firms, which (thus) exist for, and result in efficiency*" (Pitelis, 1996, p.284). Senza escludere comunque l'importanza dei costi di transazione, Pitelis (p.284) conclude che "*...we need to go beyond TCE*", e la sua meta è *thesmoeconomics*³ (ovvero l'analisi delle istituzioni che comprenda, determini e sia determinata dagli, attori della società, dell'economia e della politica).

¹ Cfr. Pitelis (1996).

² *Transaction Cost Economics* (l'economia dei costi di transazione).

³ Dal Greco Thesmo= istituzioni; Eco= casa; nemo= amministrare.

Su questa linea, possiamo includere nella definizione di costi di transazione, non solo quelli “*to buy, and to exchange*”, ma un’ampia e numerosa categoria di costi, derivanti sia da comportamenti economici formali che da quelli informali quali. Si tratta di condizionamenti emotivi, interazioni tra agenti guidati da particolari situazioni psicologiche, ma soprattutto i costi derivanti dalla negoziazione, *sensu strictu*, di una determinata operazione, cioè i costi per la negoziazione delle transazioni, i quali possono far lievitare e di molto i costi di transazione. Inoltre nel momento in cui non esiste una struttura istituzionale di diritti di proprietà chiara e definita, non si può parlare di costi di transazione nel senso di “buy and exchange”. Essi sono condizionati dall’incertezza nei diritti di proprietà, dalla dissonanza tra istituzioni formali e istituzioni informali e dalla mancanza o la carenza di istituzioni e di infrastrutture che facilitano l’incontro tra domanda e offerta, quali: agenzie di informazione, agenzie di promozione delle esportazione, trasporti e infrastrutture commerciali carenti, catene di negozi e vendite al dettaglio meno sviluppate, dati statistici e informazioni concernenti le imprese poco trasparenti e insufficienti. Dunque, la carenza di queste istituzioni e la presenza di elevata corruzione, *lobbying* e *rent-seeking* aumentano o snaturano i costi di transazione, cioè aumentano risorse e tempo impiegati nella negoziazione delle transazioni e non favoriscono l’incontro e la contrattazione tra agenti come ipotizzato dal teorema di Coase.⁴ Parafrasando una metafora di Williamson (1992) *la catena di montaggio* (cioè lo scambio e il passaggio di beni e servizi tra agenti) necessiterebbe di maggior e diverso *lubrificante* (i costi di transazione) per poter funzionare fluidamente.

4. Il ruolo delle istituzioni economiche

La natura delle istituzioni economiche è duplice: da una parte esse influenzano il livello dello sviluppo economico; dall’altra parte lo sviluppo economico condiziona l’evoluzione e il cambiamento delle istituzioni (Nugent e Lin, 1995). Le istituzioni economiche variano da paese a paese, sono diverse nei diversi contesti sociali e non hanno, generalmente, un modello verso cui esse convergono, nel senso che in alcuni contesti alcune istituzioni possono essere presenti in altri no, ed anche laddove esse sono simili, non è detto che svolgano la stessa funzione o abbiano gli stessi effetti.

A questo proposito gli esempi possono essere diversi. La legge che stabilisce una determinata aliquota fiscale, diciamo superiore al 50%, ha un certo effetto nei paesi del nord Europa nel senso che non incentiva l’evasione fiscale, aumenta l’introito fiscale dello Stato e garantisce la distribuzione, da parte dello Stato, di migliori servizi pubblici. In altri paesi invece, ad esempio nel sud Europa, l’aumento della pressione fiscale, e quindi una stessa legge che stabilisca un’aliquota maggiore, può avere come effetto l’aumento dell’evasione fiscale e quindi del mercato nero.

⁴ Un fenomeno simile è descritto da Nugent e Lin (1995) per quanto riguarda i Paesi in via di Sviluppo. Allo stesso modo, nei paesi ex comunisti la mancanza di una struttura definita e chiara di diritti di proprietà e istituzioni, altera la natura dei costi di transazione (Tridico, 2004).

Allo stesso modo alcuni meccanismi, quali la possibilità da parte degli agenti economici di ottenere una licenza e di iniziare un'attività, in particolari tipi di mercati (il mercato dei taxi, o gli esercizi al dettaglio, ma anche le licenze per attività la cui concentrazione in una regione o in una determinata area geografica è molto alta), possono avere come effetto, in certe situazioni e circostanze, di aumentare la rivalità tra gli operatori e quindi di innescare meccanismi di *hobbesian competition*, senza vantaggi per l'innovazione tecnologica e quindi per la produttività, mentre in altri può incentivare la cooperazione tra gli agenti al fine di creare delle reti di informazioni e dei sistemi di produzione maggiormente competitivi e più produttivi.

In altre situazioni ancora si potrebbero creare pratiche che incentivano la collaborazione "inefficiente" nel senso che gli agenti economici stipulano "accordi di cartello" per controllare i prezzi o costruiscono delle vere e proprie "corporazioni di categoria" per evitare l'entrata di nuove imprese nel mercato al fine di controllare maggiori fette di mercato senza grandi innovazioni. In altri infine la licenza o la concessione può generare fenomeni di *rent-seeking* nel senso che gli operatori già detentori di licenza per una determinata attività fanno *lobbying* sugli organi di governo al fine di evitare, attraverso la distribuzione di nuove licenze, che la loro rendita, o posizione di vantaggio, si riduca. Altri esempi di istituzioni economiche che non hanno gli stessi effetti sono quelli presentati da North (1990) allorché sostiene che le stesse costituzioni e leggi economiche elaborate nei paesi dell'America latina sull'esempio della costituzione e delle leggi americane, non hanno avuto, naturalmente, gli stessi effetti in termini economici e sociali (produzione, disoccupazione, povertà ecc.). Gli esempi potrebbero continuare, man mano che si scende nelle realtà locali e si osservano come diverse istituzioni svolgono diverse funzioni in diverse realtà. Su tutti emerge il fenomeno del *dualismo* italiano, che non è solo un *dualismo* produttivo (sud agricolo e nord industriale) ma anche un *dualismo* nella percezione, accettazione e funzione di determinate istituzioni, nel senso che, a causa di modelli comportamentali diversi, alcune leggi, uffici amministrativi, agenzie di governo ed organizzazioni, sebbene formalmente uguali, a nord e a sud dell'Italia, hanno un diverso effetto nei processi economici.

Tuttavia, anche se è impossibile costruire un modello di convergenza delle istituzioni che sia valido e funzionale per tutte le realtà economiche e sociali, è possibile invece tracciare, in modo sommario, delle categorie di istituzioni, che racchiudano al loro interno specifiche politiche per i diversi contesti. Questa classificazione, non pretende assolutamente di essere esaustiva:

Tabella 1. Categorie di istituzioni

Fiducia	Diritti di proprietà	Intermediari
Informazioni	<i>Rent-seeking</i>	Istituzioni amministrative
Reputazione	Gruppi di pressione e <i>lobbies</i>	Organizzazioni
Valori	Privatizzazioni	Leggi e costituzioni
Relazioni industriali	Concorrenza	Sindacati e club industriali
<i>Free-Riding</i>	Meccanismi di selezione	Imprese

Ogni una di queste categorie racchiude un insieme di politiche istituzionali che di volta in volta possono o meno risultare appropriate per una determinata realtà economica e sociale, producendo così risultati, in termini di *performance* e di contributi sulla produttività, positive, o a volte irrilevanti ed altre volte addirittura negative. Dunque il ruolo delle istituzioni economiche non è univoco ed omogeneo per tutti i sistemi economici, in tutti i contesti storici, in tutti i paesi. Esso dipende fondamentalmente dalla percezione delle istituzioni da parte della comunità di individui, dipende dall'interazione che queste istituzioni permette tra gli agenti, dipende dalla loro comprensione e dalla loro accettazione, dipende dalle regole sociali vigenti nella comunità le quali possono essere favorevoli o contrarie rispetto all'introduzione di nuove istituzioni economiche formali, e da altri numerosi fattori che caratterizzano il tessuto sociale di una determinata comunità dove quelle istituzioni si vogliono introdurre.

4.1 Sistema normativo e processo di apprendimento

L'affermazione di qualsiasi legge, riforma o istituzione di mercato, non si conclude, in genere, con l'introduzione "by design" di leggi e organizzazioni proprie dell'economia di mercato. Piuttosto essa dipende dal processo evolutivo delle istituzioni informali e dal processo cognitivo relativo all'apprendimento che gli agenti compiono verso le nuove regole e le nuove istituzioni. Il problema della *conoscenza* intesa come processo cognitivo è un problema fondamentale, che viene ancor prima della conoscenza delle regole, dell'informazione, del sistema economico e dell'ambiente economico attorno a cui gli agenti operano. Esiste uno strettissimo legame tra *istituzioni* e *conoscenza*: la conoscenza consiste di regole che esistono da collegamenti tra idee e modelli comportamentali (Potts, 2001). "Rule may exist in a number of places. Rules that are internal to the mind are, in effect, heuristics as cognitive mechanisms. When these become behaviours with a measurable frequency in a population of agents, they are institutions." (Potts, 2001, p. 419). In questo modo un sistema economico diventa un coordinato sistema di conoscenze, la cui evoluzione comporta cambiamenti nelle istituzioni economiche.

Le nuove istituzioni richiedono quindi un processo evolutivo di apprendimento, l'osservazione di altri comportamenti in base alle nuove regole, la ripetizione di essi, e soprattutto i risultati di questi comportamenti che, evidentemente, incentiveranno o disincentiveranno la replica di quelle regole e quindi permetteranno o meno l'auto-rinforzamento dei nuovi comportamenti e delle nuove istituzioni. Questo è un lento processo e richiede tempo. Durante questo periodo di tempo interverrà una certa inerzia che probabilmente ostacolerà ulteriormente tale processo. Nel pensiero di Loasby (2001, p. 393), "Times matters because knowledge changes". Con ciò egli intende che dal momento che le conoscenze cambiano durante il tempo, l'apprendimento di nuovi fenomeni, di nuove tecnologie e di nuove regole, avviene attraverso lenti processi cognitivi e imitazioni di modelli comportamentali, in evoluzione continua, durante i

quali l'incertezza e l'ignoranza giocano un ruolo cruciale nei meccanismi decisionali degli agenti, e i risultati finali non possono essere scelte razionali. I modelli contemporanei di organizzazione economica spesso dipendono dai concetti di informazione asimmetrica, che certamente corrisponde ad un aspetto della realtà. Tuttavia ciò che è più importante è l'interpretazione e la percezione delle informazioni, delle regole e più in generale delle situazioni, che guidano le azioni degli agenti in maniera diversa tra loro (Loasby, 2001, p. 410).

Tutto ciò evidenzia la complessità di un sistema normativo che, come evidenzia la tabella successiva, è caratterizzato da una dimensione formale e da una dimensione informale, ognuna con le proprie specifiche caratteristiche:

Tabella 2. Descrizione di un Sistema normativo

	Regole FORMALI	Regole INFORMALI
CONFORMITA'	Obbligo giuridico	Obbligo Sociale
PROCESSI di RINFORZAMENTO	Sanzioni legali, incentivi	Reputazione, Ortodossia di appartenenza
MOTIVAZIONE	Strumentalità	Prevalenza
STRUMENTI	Leggi, Organizzazioni, Statuti	Convenzioni tacite, norme sociali, abitudini, valori.
LEGITTIMITA'	Giuridica-statuale	Culturale-tradizionale

Un sistema normativo complesso può essere definito come un sistema nel quale la dimensione formale e quella informale hanno entrambe un ruolo importante. E' difficile immaginare un sistema economico reale privo della dimensione istituzionale informale; allo stesso tempo è difficile immaginare un sistema economico privo della dimensione istituzionale formale (questo non esclude che sistemi di siffatta maniera possano esistere). Le dimensioni formali ed informali delle istituzioni contribuiscono allo sviluppo del sistema economico, e la loro interazione produce delle regole e dei comportamenti che sono differenti da quelle meramente disegnate (*by design*). La percezione, l'accettazione e l'osservazione di una certa legge può quindi essere diversa da sistema a sistema, proprio perché diverse sono le dimensioni informali. Le istituzioni informali, parte fondamentale del sistema normativo complesso, determinano quindi, insieme alle istituzioni formali, le scelte degli agenti, all'interno di un sistema.

All'interno di un sistema economico, gli attori sono gli agenti economici, cioè gli individui, le famiglie, lo Stato, le imprese, gli altri paesi. Dentro il sistema economico, il sistema normativo complesso, attraverso le istituzioni formali e informali, determina il comportamento degli agenti economici e le loro scelte. Inevitabilmente gli individui, gli enti, le imprese interagiscono ognuno secondo il proprio *set* di regole (formali e informali) prevalenti. L'interazione è rappresentata principalmente dallo scambio di beni, servizi e fattori produttivi, dalla ricerca di informazioni, dall'acquisizione di diritti di proprietà, dalle negoziazioni tra agenti, dalla costruzione di

nuove leggi e organizzazioni, ecc. Nel confronto, gli agenti economici, hanno degli obiettivi che tendono a soddisfare o a raggiungere. In concreto, l'appartenenza, la diversa percezione delle regole, la fiducia, i valori, le leggi, ecc, (cioè le istituzioni formali e informali) rappresentano la struttura di quest'interazione e determinano le scelte degli agenti. Durante l'interazione emergono determinati conflitti o semplicemente contrapposizioni di interessi fra gli agenti, i quali vengono mediati, ancora una volta, dalle istituzioni.

A questo punto emerge la duplice funzione delle istituzioni: determinanti delle scelte e mediatori dei conflitti. Le istituzioni intese come mediatori dei conflitti, sono quelle istituzioni che garantiscono un miglior accesso alle risorse alle informazioni alla ricchezza, all'educazione. Istituzioni di questo tipo sono le istituzioni sociali, le istituzioni di *welfare*, quelle che garantiscono pari opportunità e una distribuzione della ricchezza più diffusa, ecc. Le due definizioni di istituzioni non sono assolutamente in contraddizione. Anzi diremmo che le istituzioni intese come mediazione dei conflitti, sono anch'esse istituzioni che determinano le scelte degli agenti. Un'impresa fa le sue scelte (quanti operai occupare, quanto produrre) anche in funzione del costo sociale degli operai, delle tasse che deve pagare allo Stato ecc. Un individuo decide quanto tempo lavorare anche in funzione di quante tasse dovrà pagare allo Stato per il reddito aggiuntivo che otterrebbe da quel lavoro. Le tasse contribuiscono in maniera fondamentale a costruire un sistema sociale e quindi a costruire delle istituzioni di mediazione dei conflitti: pensioni, sussidi di disoccupazione, agevolazioni per i soggetti più deboli, accesso all'istruzione, ecc. Le istituzioni dunque, mitigano i conflitti fra gli agenti e ne determinano le scelte.

4.2 Paesi diversi, istituzioni diverse

Un concetto che bisogna fin da subito chiarire, è che le istituzioni economiche non vanno intese come vincoli esterni che ostacolano i processi di crescita e si riferiscono alla classica contrapposizione tra Stato e Mercato. Esse sono al contrario - *il meccanismo di funzionamento dei processi economici, le modalità di realizzazione degli scambi* (Fadda, 1999, p.98). Il funzionamento o meno delle istituzioni (nel senso di un contributo positivo ai fini dello sviluppo economico) dipende da numerosi fattori:

- di ordine sociale (la propensione al rischio, la mentalità imprenditoriale, la propensione al consumo di determinati prodotti, l'inclinazione verso le nuove tecnologie);
- di ordine culturale (il tipo di educazione ricevuta, i processi di apprendimento);
- di ordine storico (il periodo e il contesto storico).

Ogni paese sceglie le istituzioni economiche che ritiene più appropriate per il proprio sistema economico, considerando che numerose differenze possono esistere perfino all'interno del sistema economico stesso (Rodrik, 1999). Il fenomeno dei distretti italiani suggerisce per esempio che in quel contesto, alcune istituzioni come ad esempio la

governance locale, l'associazionismo tra imprenditori, un comportamento cooperativista, la creazione di banche commerciali locali, ecc., sono elementi fondamentali per lo sviluppo di quelle regioni. Così come il fenomeno del dualismo italiano tra nord e sud dimostra che quelle stesse istituzioni non hanno lo stesso effetto (Graziani 1998).

O ancora, il fenomeno del capitalismo familiare in alcuni paesi del sud est asiatico si dimostra essere un valido modello di sviluppo nel senso che è stato uno degli elementi che ha permesso, recentemente, la crescita economica di quei paesi (Hirschman, 1990). Così come in Germania o in altri paesi asiatici, quali Corea del Sud e Giappone il connubio tra Banche e Imprese e tutte le istituzioni connesse (credito, rapporti di fiducia, *moral hazard*, “banca universale”, presenza di banchieri nei CDA⁵ delle Aziende e di imprenditori nei CDA delle banche, ecc.), ha permesso la creazione di un modello di sviluppo diverso da quello che invece si è avuto in altri paesi ad economia di mercato nel secondo dopoguerra (Rodrik 1999). O ancora nei Paesi in via di Sviluppo (PVS), le strategie di “Sostituzione delle Importazioni” (S.I.) o alternativamente di “Promozione delle esportazioni” (P.E.), e tutte le istituzioni connesse (sussidi alle esportazioni, dazi doganali, aiuti di Stato, crediti alle esportazioni e agenzie di informazione dei mercati internazionali, ecc.)⁶, si sono dimostrate funzionali in alcuni paesi e meno in altri a secondo del periodo storico, del contesto sociale (Meier 2000), e quindi a secondo delle istituzioni economiche dominanti in quel determinato PVS e della reazione degli agenti economici locali a quelle politiche.

A livello empirico, dunque, diversi risultano essere i modelli di sviluppo scelti dai paesi industrializzati e diverse sono spesso le *performance* economiche di quei paesi. Questa diversità suggerisce l'esistenza di diversi assetti istituzionali e di diversi modelli di crescita alla base dei sistemi economici in tali paesi. Ad esempio, dopo la seconda guerra mondiale, Giappone e Germania hanno scelto diverse vie di sviluppo economico, elaborando un proprio modello di capitalismo, coerente con le istituzioni e la cultura del proprio paese. Tuttavia, entrambi i paesi hanno raggiunto alti livelli di Pil pro capite e grande sviluppo economico. Allo stesso modo, i paesi di nuova industrializzazione quali Taiwan o Corea del sud sperimentano propri modelli di sviluppo, sorretti da diverse istituzioni in combinazione tra loro, per esempio la rete tra banche e associazioni di imprese, gli aiuti di stato su investimenti strategici, i sussidi alle esportazioni ecc. Su questa via, rilevate sembra essere, ancora, il fenomeno dei distretti industriali italiani, il quale altro non è che un particolare modello di sviluppo basato su un sistema istituzionale diverso rispetto a quelle che sono i suggerimenti delle politiche ortodosse, ed essenzialmente caratterizzato da una rete particolarmente stretta di relazioni tra un gruppo di piccole e medie imprese all'interno di una determinata industria.

Dunque, nonostante il fatto che molteplici possano essere le differenze in termini di istituzioni economiche tra, per esempio, Germania e Regno Unito, o tra Taiwan e

⁵ Consiglio di Amministrazione.

⁶ Cfr. Todaro (1993).

Hong Kong, le *performance* economiche sono molto incoraggianti, infatti ognuno di questi paesi ha raggiunto alti livelli di reddito pro-capite e rispettabile sviluppo sociale, ognuno con il proprio modello istituzionale diverso dall'altro. Su questa linea Rodrik (1999, p.11) afferma: "... *The economies that have done well in the postwar period have all succeeded via their own particular brand of heterodox policies*". Questo indica che non esistono istituzioni economiche omogenee, uguali e che hanno gli stessi effetti nei diversi paesi e tra i diversi contesti storici.

Ogni paese cerca il proprio "stile di capitalismo", e le istituzioni economiche sembrano caratterizzarne il modello. Il legame tra istituzioni e *performance* economiche sembra essere alquanto stretto, e sembra essere legittimo considerare, nell'analisi economica, la rilevanza delle istituzioni, le quali quindi hanno un importante ruolo nella crescita economica. Il punto è che in ciascun paese, una volta scelto il proprio modello economico-istituzionale e le proprie regole, secondo quella che è la cultura del paese, la storia, l'eredità dei valori di appartenenza, le istituzioni funzionano se esse vengono seguite con coerenza e con persistenza dagli agenti economici, in modo da rafforzare la loro esistenza, aumentarne la certezza e garantire così la sicurezza delle relazioni economiche.

Inoltre, la capacità, la effettività e l'impatto sullo sviluppo economico delle istituzioni quali leggi, costituzioni, regolamenti, diritti di proprietà dipende dall'interdipendenza con le altre istituzioni nella "*institutional structure*" (Nugent e Lin, 1995, p. 2312), cioè norme sociali, abitudini e valori. Questo è evidente allorquando si confrontano istituzioni simili nei paesi latino-americani che hanno adottato leggi e costituzioni simili ma che hanno avuto, nel secolo scorso, *performance* economiche estremamente diverse (Nugent e Lin, 1995). Persino quando le istituzioni sono le stesse, hanno teoricamente lo stesso ruolo, ed imporrebbero le stesse regole formali, i meccanismi di *reinforcing*, le regole comportamentali e le ideologie degli agenti potrebbero deviare fortemente lo sviluppo delle istituzioni, creando differenze enormi all'interno dello stesso sistema economico (Nugen e Lin, 1995).

Il ruolo delle istituzioni e l'esigenza di domanda di esse, diventa chiaro anche nel più semplice dei modelli economici, quello di Robinson Crusoe, (Nugent e Lin 1995). Infatti, nel momento in cui si contempla nell'analisi, invece che considerarli per dati, gli effetti dei legami con il mondo esterno, le decisioni di Crusoe dipenderebbero dalle istituzioni attorno a lui: informazioni rispetto a quello che producono gli altri, fattori che determinano le decisioni degli altri, regole di comportamento con gli altri, eventuali vincoli degli altri, distanza dagli altri ecc. Le decisioni di Crusoe dipenderebbero cioè dall'interazione con gli altri e dalle istituzioni che governerebbero quest'interazione. Le istituzioni, non necessarie a Robinson Crusoe fin quando egli rimane da solo sull'isola, sono invece indispensabili per governare le complesse relazioni ed interazioni dei sistemi economici reali.

Nei sistemi economici complessi i diritti di proprietà stabiliscono il tipo di organizzazione economica. La definizione, l’allocazione e la protezione dei diritti di proprietà è una delle più complesse e difficili questioni che ogni società deve affrontare. Si può pensare di devolvere maggiori diritti e proprietà allo Stato, riducendo e limitando la proprietà privata, se questo viene considerato più efficace da un punto di vista sociale; si può altresì pensare di ridurre le proprietà e le prerogative dello Stato a beneficio degli individui, se questo viene considerato più efficiente per una migliore allocazione delle risorse. Tuttavia, quello che invece bisogna evitare è l’ambiguità, l’incertezza e la non distribuzione dei diritti di proprietà, in quanto ciò condizionerebbe negativamente il sistema produttivo (Alchian e Demesetz, 1973). Questo perché i diritti di proprietà determinano in modo esclusivo e definitivo come le risorse devono essere usate e da chi devono essere usati (individui, stato, collettività). I diritti di proprietà sono definiti “... as sanctioned behavioural relations among men that arise from the existence of goods and pertain to their use” (Pejovich e Furubotn, 1974, p.3).

La struttura dei diritti di proprietà stabilisce in modo univoco le regole che gli agenti economici devono seguire al fine di effettuare le loro scelte produttive, i loro scambi e le loro transazioni. Il fondamentale obiettivo originario della distribuzione dei diritti di proprietà è quello di eliminare la concorrenza distruttiva che potrebbe sorgere in un ambiente in cui i diritti non sono chiaramente distribuiti. Saremmo in presenza di una concorrenza di tipo *hobbessiana* in cui ognuno cerca di ottenere e di accaparrarsi le risorse in qualsiasi modo. L’ordine sociale sarebbe quindi irrimediabilmente compromesso con gravi danni sul sistema economico. Tuttavia, la struttura dei diritti di proprietà che una comunità si dà è connessa con le regole sociali, con le istituzioni politiche, con i valori e con le Azioni Collettive alla base di quella società, e la sua organizzazione condiziona in modo fondamentale l’economica. Lo schema di seguito cerca di evidenziare queste connessioni e questo fondamentale condizionamento.

Figura 1



Il nostro schema segue l’idea di Aoki (2001), secondo il quale esistono “proto-institutions” (istituzioni basilari) che governano la vita sociale, i principi di scambio,

l'organizzazione dell'economia e della politica. Noi abbiamo individuato queste istituzioni basilari nella prima riga del nostro grafico: valori, norme sociali, istituzioni politiche e azioni collettive. Questi determinano la distribuzione dei diritti di proprietà e successivamente la *governance* e l'organizzazione dell'economia. Le istituzioni del mercato del lavoro, della finanza, del mercato dei beni e delle relazioni industriali sono una diretta conseguenza di questo apparato, il quale a sua volta crea un sistema di incentivi, premi e punizioni che è la base del comportamento economico degli agenti.

Dunque, in conclusione possiamo dire che le istituzioni economiche (formali ed informali) vanno intese come variabili essenziali, delle scelte e delle decisioni degli agenti, nei diversi processi economici e nei diversi contesti sociali. Ed è proprio a questo proposito che, tra gli economisti istituzionalisti, si creano le maggiori divisioni teoriche. La letteratura economica contemporanea che pone al centro dell'economia le istituzioni economiche è ormai vasta (Shotter, 1981; North, 1990; Hodgson, 1991; Nugent e Lin, 1995; Nelson e Winter, 1996; ecc.). Il dibattito ha una posizione comune, cioè il fatto che le istituzioni sono variabili importanti per lo sviluppo e per la crescita economica e nelle scelte degli agenti economici. Variano però i modi come le istituzioni rientrano nei processi economici, la funzione che essi svolgono, la metodologia di misurazione. Inoltre ciò che è considerato diverso tra gli autori è la possibilità per le istituzioni di rientrare o meno, nella funzione di produzione di tipo neoclassico, ovvero nel meccanismo microeconomico di equilibrio economico generale. Questo implica l'estensione oppure la critica radicale dell'apparato teorico neoclassico e la validità o meno dei processi di massimizzazione dell'utilità da parte degli agenti economici. Nel paragrafo seguente confronteremo queste diverse posizioni.

5. I diversi approcci teorici verso l'economia istituzionalista

Nell'economia istituzionale si possono distinguere fondamentalmente, tre approcci diversi. Il *primo* approccio è quello della Vecchia Economia Istituzionale⁷ (in inglese *Old Institutional Economics* - OIE). La OIE rifiuta il concetto di individualismo metodologico ed il concetto di individuo razionale che massimizza la propria utilità. Invece la OIE enfatizza il ruolo delle abitudini, delle regole comportamentali e delle norme sociali come base dell'azione degli agenti. L'OIE sviluppa un concetto alternativo di comportamento economico che trova le sue origini proprio nelle istituzioni. Le istituzioni sono le regole secondo le quali le imprese ed i consumatori rispettivamente "soddisfano" e non "massimizzano" il loro profitto e la loro utilità. Secondo quest'approccio in economia "*institutions matter*". Le istituzioni non sono necessariamente create per essere socialmente ed economicamente efficienti (in senso paretiano); al contrario esse sono create per servire e preservare gli interessi di alcuni

⁷ Ci riferiamo principalmente a Thorstein Veblen, John Commons e Wesley Mitchel, e più recentemente a Geoffrey Hodgson.

gruppi sociali e per creare nuove istituzioni. Pertanto, le istituzioni possono definirsi “efficienti” fin tanto che esse permettano il raggiungimento degli obiettivi per i quali originariamente sono state create.

Il *secondo* approccio appartiene alla Nuova Economia Istituzionale (NEI). Libecap (1998, p.4) ritiene che “...*the new institutional economics retains its general attachment to neoclassical economics with its emphasis on individual maximization and marginal analysis, but with attention to transaction costs, information problems, and bounded rationality.*” Secondo Douglass C. North (1990, p.6), uno dei maggiori rappresentanti di questa scuola, “*the institutions (...) represent the way through which the several economics face the market failures.*” North rigetta l’assunzione di istituzione efficiente in senso paretiano ed accentua il ruolo vitale dei gruppi di potere, delle *lobbies* sugli accordi istituzionali, avvicinandosi in questo alla OIE. Il ruolo più importante delle istituzioni, nella visione di North, è quello di ridurre l’incertezza in modo da determinare una solida struttura di relazioni sociali. Tuttavia, diversamente dalla OIE, per North, le istituzioni si dicono efficienti se esse riducono i costi di transazione.

Inoltre esiste un *terzo* approccio che è quello della teoria neoclassica *pura* (più ortodossa). Nel paradigma più ortodosso della teoria neoclassica non esiste nessun meccanismo istituzionale diverso dall’allocazione del mercato. La sola istituzione ammessa è il mercato dove i prezzi sono determinati. Questa allocazione non coinvolge regole di equità, norme o comportamenti, e le istituzioni sono esogene, o meglio, non sono considerate nell’analisi economica. Nella teoria neoclassica, con ipotesi di informazione e concorrenza perfetta, il sistema allocativo delle risorse e dei beni è guidato dal prezzo (*price-guided*) ed i costi di transazione sono pari a zero. Pertanto, le istituzioni (a parte il mercato) non sono utili né efficienti in alcun senso, al contrario esse possono ostacolare le *performance* economiche. Inoltre, rispetto all’origine delle organizzazioni e delle imprese, esse sono il frutto di un processo di massimizzazione vincolata: nel lungo periodo le organizzazioni emergono spontaneamente in virtù del principio della concorrenza e dell’ottimizzazione vincolata. Nel breve periodo sono un dato, un ulteriore vincolo ai processi di massimizzazione degli agenti.

Al contrario, il punto di vista istituzionalista considera il mercato come un’organizzazione tra le altre, con le sue istituzioni e le sue regole. Il problema centrale nell’analisi del dibattito economico-istituzionalista è stabilire qual’è il paradigma fondamentale delle scelte economiche tra i due:

1.

istituzioni	→	preferenze	→	massimizzazione	→	scelte
-------------	---	------------	---	-----------------	---	--------

oppure

2.

istituzioni	→	scelte
-------------	---	--------

La NEI sembra essere orientata verso il primo dei due paradigmi, al contrario la OIE considera valido il secondo. Nel primo caso l’apparato teorico neoclassico, sebbene

rivisto, può ancora funzionare, attraverso l'introduzione dei costi di transazione e dei costi per l'introduzione delle più appropriate istituzioni che eliminino le esternalità negative (Coase 1937). Al contrario, nel secondo caso, le istituzioni economiche sono strumenti, regole e modelli comportamentali che non solo creano le preferenze ma anche aboliscono il meccanismo di massimizzazione da parte degli agenti, sostituendo ad esso un modello il cui comportamento degli agenti non è guidato dal prezzo ma è determinato dalle istituzioni (Matzner, 1993). Il nodo più importante quindi che bisogna sciogliere, secondo Matzner, è capire se il comportamento economico è *Price-guided* oppure *Institution-supported*. Nel primo caso gli agenti seguirebbero, nelle loro decisioni, un puro calcolo economico, ma allora bisognerebbe giustificare economicamente l'esistenza di *cartelli*, dei *sindacati*, le *concessioni di determinate licenze* per la vendita o anche il *mark-up* sul costo pieno. Un comportamento *Institution-supported*, con i prezzi che vengono considerati delle semplici convenzioni, trova invece la sua essenza nelle scelte determinate politicamente e socialmente, e sembra quello che più, nell'opinione di Matzner, si avvicina alla realtà dei sistemi economici.

Nei seguenti due paragrafi presenteremo una rassegna della letteratura economica attinente alle istituzioni nel paradigma della OIE e della NEI e successivamente al cambiamento istituzionale.

5.1 La Vecchia Economia Istituzionalista

Nel modello dell'economia istituzionalista della *Old Institutional Economics*, le scelte razionali sono sostituite dalle abitudini, prodotte dalle norme e accettate dai comportamenti. In questo caso, le abitudini, le credenze, le scelte ecc., sono il prodotto di un adattamento evolutivo verso le nuove circostanze. Un cambiamento nei valori e nei sistemi di credenze causa una lenta evoluzione delle abitudini degli individui e conseguentemente nelle loro scelte. Nell'approccio della "Old Institutional Economics", il legame tra istituzioni e abitudini è immediato. Hamilton (1932, p.84) evidenzia chiaramente questo legame: "*Institution is a way of thought or action of some prevalence and permanence, which is embedded in the habits of a group or the customs of a people*". Allo stesso modo, per Veblen (1919, p.273) "*Institutions are a settled of thought common to the generality of men*". Ed ancora Wesley Mitchell (1950, p.373) afferma che: "[i]nstitutions is merely a convenient term for more important among the widely prevalent, highly standardised social habits".

Gli economisti appena citati, insieme ad altri, iniziarono un vibrante dibattito in America, negli anni 1920 e 1930, criticando il paradigma neoclassico che non spiegava, a loro avviso, come le decisioni economiche potessero essere prese, nei diversi posti e nel tempo né tanto meno l'evoluzione dell'economia. Tuttavia bisogna dire che le radici di queste posizioni critiche si possono ritrovare nella Scuola Storica Tedesca ("*German*

Historical School”) che proponeva attraverso *l’economia storica* una alternativa sia alla teoria classica che alla teoria neoclassica, sviluppando un approccio eclettico ed interdisciplinare, basato sul materialismo storico e sulla geografia economica (Hutchison, 1984, p. 21). Lo stesso Schumpeter (1926, p. 355), considera Schmoller, il leader della Scuola tedesca, come il padre dell’istituzionalismo americano.

L’elemento importante che caratterizza il pensiero della vecchia economia istituzionalista, e che la distingue dalla NEI, è che le istituzioni non servono solo a spiegare le preferenze sulle cui basi si potrebbe poi applicare lo stesso il processo di massimizzazione della teoria neoclassica. Al contrario, le istituzioni, nell’apparato teorico della vecchia economia istituzionalista, aboliscono il meccanismo di massimizzazione, al quale sostituiscono quello istituzionale, in funzione del quale gli agenti agiscono. Le loro scelte sono determinate da regole ormai standardizzate, vincoli istituzionali, rapporti di fiducia, particolari relazioni, dentro una cornice istituzionale indipendente dai meccanismi di massimizzazione dell’utilità attesa. Ad esempio, quando un agente vende o compra un bene o un servizio da un altro agente, i due agiscono dentro la cornice delle istituzioni, precedentemente predisposte, e rappresentate da regole sociali, contratti di legge, appartenenza ad una determinata organizzazione, rapporti di fiducia, ecc. O ancora, quando un imprenditore impiega un operaio, il suo salario è già stabilito da un contratto nazionale o di categoria sul quale l’imprenditore così come il lavoratore ha potuto esercitare una certa influenza attraverso le organizzazioni di categoria (industriali o sindacali), quindi all’interno di una cornice istituzionale che possiamo definire di “relazioni industriali”. E non è neanche vero che quel contratto potrebbe essere stato stabilito in base a vincoli comunque di *massimizzazione*, in quanto sia le organizzazioni industriali, sia le organizzazioni sindacali agiscono nel quadro dei rispettivi rapporti di forza, in cui le scelte sono determinate dal rispetto di regole e istituzioni formali e informali, e non in virtù di processi di massimizzazione di funzioni in cui rientrano solo capitale e lavoro. Robert Solow, economista neoclassico, definisce tuttavia il mercato del lavoro: “as a social institution” in cui il fattore lavoro non può essere considerato alla stessa stregua di un bene o di un prodotto comprato o venduto al mercato come se si trattasse di “carciofi o di pesce”. (Solow, 1994, p.3).

Anche in assenza di un contratto nazionale o di categoria, il salario del lavoratore viene stabilito dall’imprenditore in un quadro istituzionale che può basarsi sui rapporti umani, sulle abitudini dell’imprenditore e del lavoratore, sulla situazione del mercato locale di produzione, sulla stima che l’imprenditore può nutrire nei confronti di quel lavoratore, sulla reputazione dell’imprenditore che “ci tiene ad essere ben considerato nei confronti della comunità”, o comunque sulla base di una contrattazione anch’essa determinata da istituzioni.

Naturalmente il comportamento dell'imprenditore tenderà, in generale, a ridurre i costi di produzione, ma questo non vuol dire che il suo obiettivo centrale è la minimizzazione dei costi. Gli aumenti salariali verranno stabiliti in base agli aumenti di produttività, ma non solo. Il prezzo dei beni e dei servizi tenderà a coprire il costo di produzione ma non sarà determinato dalla legge della concorrenza, così come inteso nel pensiero neoclassico. La concorrenza, nel pensiero dei vecchi istituzionalisti, così come in quello degli economisti classici (Smith, Ricardo, Marx) è comunque limitata da regole e istituzioni umane. L'agente economico, nel quadro teorico della Vecchia Economia Istituzionalista, tende a raggiungere una posizione di **soddisfazione** dei propri obiettivi piuttosto che di massimizzazione. In questo quadro, quindi le istituzioni **determinano** tutte le relazioni economiche degli individui indipendentemente dai processi di razionalità e di massimizzazione.

Numerosi sono gli economisti contemporanei che si riferiscono al Vecchio Istituzionalismo di Veblen, Commons, Mitchell ed Hamilton. Primo fra tutti, Karl Polany (1944), il quale afferma che il mercato è incastonato in altre istituzioni sociali, e per questo esso viene promosso, creato o perfino disegnato da forze e istituzioni sociali. Su questa linea, Scott (1987, p. 499) definisce le istituzioni come: "...*relatively enduring systems of social beliefs and socially organized practices associated with varying functional arenas within social systems...*" Così come Foster (1981, p.907) che molto semplicemente ma altrettanto efficacemente definisce le istituzioni come - "[p]*rescribed patterns of correlated behaviours*". Friedland e Alford (1987), tra gli altri, sottolineano la centralità delle istituzioni nel definire i valori sociali. Essi ritengono che le sfere istituzionali sono differenziate e sono associate con diversi sistemi di credenze e convinzioni. Queste sfere e sistemi di credenze sono cruciali per definire i valori e quindi il *repertorio* dei comportamenti possibili per gli individui. Nel *repertorio* di comportamenti possibili rientrano anche le scelte economiche degli agenti, che non sono quindi fondati necessariamente su calcoli massimizzanti ma plasmate da istituzioni e valori sociali. La maggioranza della "Old Institutional School" si troverebbe pronta a sottoscrivere l'affermazione di un "vecchio istituzionalista" contemporaneo, Neale (1988, p.230) il quale afferma: "*most of what people do is governed by institutions of their society*". Questa "proposizione istituzionalista" significa, in un'ampia accezione, che la cultura di un paese e le sue istituzioni, definiscono ciò che è permesso e ciò che è vietato fare, definiscono ciò che è giusto e ciò che è sbagliato, ciò che è perseguibile e ciò che deve essere evitato, dando quindi regole certe al comportamento degli agenti, e fornendo loro opportunità e limiti.

Hodgson (1998, p.167) da una definizione alquanto inequivoca di istituzioni: le scelte degli agenti economici dipendono dalle istituzioni, le quali a loro volta sono prodotte dalle abitudini e dalle *routine* indipendentemente dal fatto che queste possano essere o meno razionali. Le istituzioni così formate si trasmettono poi ai membri di una stessa comunità secondo i valori proprio di quella comunità. La ripetizione delle regole

è resa possibile dall'interazione sociale tra gli agenti economici. Ora, le sanzioni o gli incentivi contro la mancata ripetizione di determinate regole può avere natura sociale (reputazione, fiducia, paura dell'esclusione, appartenenza ad un determinato gruppo) oppure natura legale (essenzialmente gli strumenti giuridici dello Stato). Naturalmente queste due forme di sanzione/incentivi possono coesistere. Secondo l'impostazione dell'*Old institutionalism*, l'imitazione e l'emulazione dei comportamenti porta verso la diffusione e l'emergenza o verso un processo di auto-rinforzamento (*self-reinforcing*) delle istituzioni. Le istituzioni standardizzano i comportamenti e aiutano a trasmettere le stesse abitudini ai nuovi membri di un determinato gruppo o comunità. In questo senso le istituzioni sono "catturate" dal concetto di Azioni Collettive, che possono essere sia le istituzioni amministrative che le organizzazioni quali sindacati o associazioni di industriali, fino ad arrivare ai gruppi di pressione e famiglie.

Nel pensiero di Commons (1934, p.69) il concetto di azioni collettive è immediatamente connesso con la definizione di istituzione. Le istituzioni sono il prodotto delle azioni collettive - "...[w]e may define an institution as *Collective Action in control, liberation and expansion of individual action*". Le azioni collettive, secondo Commons - "...ranges all the way from social customs to the many organised *Going Concerns*". Commons si riferisce alle azioni collettive come a delle "Going Concerns" intendendo con quest'espressione, tutte le attività delle organizzazioni quali: sindacati, famiglie, corporazioni, *lobbies*, banche, agenzie di governo, ecc. Essi sono gruppi organizzati, contenenti conflitti di interessi tra loro e in opposizione ad altri gruppi, mentre al loro interno, nei gruppi, si trovano gli stessi valori, interessi in comune, e obiettivi simili. I conflitti emergono dalla scarsità delle risorse e dai diversi e conflittuali valori alla base delle loro decisioni. Inoltre, Commons (1934) si riferisce alle azioni collettive come a delle abitudini sociali, a delle leggi, o a dei modelli di condotta che una società approva o sanziona, creando quindi degli incentivi o dei disincentivi per determinate regole e quindi per l'affermazione di istituzioni.

L'unità base di analisi dell'economia deve contenere tre principi: "conflict, mutuality and order" (Commons, 1932, p.4). L'economia quindi, secondo Commons, deve prendere come unità base di analisi "la transazione" perché contiene questi tre principi e attraverso il controllo e la capacità di governare l'economia (*governance*) bisogna infondere ordine, mitigare i conflitti e realizzare mutui guadagni. Tutte le azioni individuali, che nelle parole di Commons (1934) sono definite *transactions*, sono incastonate in una struttura di azioni collettive che ne regolano la direzione e l'orientamento principale. Le azioni collettive infatti, attraverso le leggi, le abitudini sociali, le organizzazioni e le loro attività, le *lobbies*, ecc. regolano il comportamento individuale nel momento della contrattazione o della negoziazione di una transazione e quindi dell'azione di un agente. Ad esempio, quando un agente negozia un contratto (il salario, o una concessione amministrativa, o lo scambio di una merce) con un altro agente, i due agiscono nella sfera di azioni collettive, quali appartenenza ad una

determinata organizzazione o famiglia, regole sociali, contratti, fiducia, potere contrattuale, posizione sociale, lobbying, ecc. Queste azioni collettive influenzano in modo determinante le scelte e per questa via tutte le relazioni economiche degli individui (Cfr. Chamberlain, 1963, pg 75). Dal punto di vista di Commons, in ultima analisi, le relazioni economiche tra gli agenti e la distribuzione dei beni, dipendono dal modo in cui le azioni collettive condizionano le transazioni economiche (ovvero le azioni individuali tra gli agenti).

Dunque, come potrebbe apparire da quanto fin adesso detto, la definizione e l'importanza che si dà alle *istituzioni economiche* ha un impatto considerevole sulla costruzione dei modelli teorici dell'economia, con importanti implicazioni sulle politiche economiche. Le politiche economiche adottate potrebbero essere molto diverse se fossero prese in base ad un determinato modello teorico piuttosto che ad un altro. La posizione *vecchio istituzionalista* riflette la diversità delle istituzioni da paese a paese, nei diversi contesti storico-sociali. Di conseguenza le decisioni di politica economica dovrebbero essere *coerenti* con quel determinato contesto, *funzionali* alle istituzioni economiche prevalenti, e *adeguate* alle capacità cognitive, di apprendimento e di reazione degli agenti economici di quel sistema. Al contrario, non viene suggerita alcuna ricetta di politica economica generale e uguale per tutti i paesi, proprio perché le istituzioni, da paese a paese, e nelle diverse economie, non sono le stesse, e anche ove le istituzioni formali possano essere simili, i comportamenti degli agenti, e quindi le istituzioni informali, differiscono. Le politiche economiche sono quindi, *contesto-dipendenti*, dipendono dai modelli di decisione degli agenti e dalle regole di fondo e quindi dal sistema di valori alla base di questi modelli, che possono essere di volta in volta differenti, proprio perché determinati, in circolo, dal contesto sociale ed ambientale. Questo stravolge l'approccio neoclassico di scelte razionali dell'agente massimizzante che permetta l'aggregazione di variabili e la costruzione di modelli generali che possano poi suggerire politiche economiche *standard* per tutti i contesti.

5.2 La Nuova Economia Istituzionale

Nella concezione della "New Institutional Economics" (Nuova Economia Istituzionale - NEI), le istituzioni (concepite come norme, comportamenti ed abitudini) non sono sostituti delle scelte razionali, ma semmai, esse creano abitudini in base ai quali poi effettuare le scelte razionali. Quindi il paradigma istituzionale secondo la NEI, permetterebbe ancora il processo di massimizzazione, grazie all'intervento, nell'analisi economica, dei costi di transazione che catturano la dimensione dei costi istituzionali. Secondo l'analisi proposta da Williamson (1981) l'impianto analitico dei costi di transazione, affiancherebbe quello tradizionale neoclassico⁸, verso il quale vige un

⁸ Al contrario, la Turvani, nell'introduzione all'edizione italiana dello stesso libro di Williamson (Le istituzioni economiche del capitalismo, FrancoAngeli 1992), considera i due approcci incompatibili.

rapporto di complementarità. Il concetto dell'*individualismo metodologico* continua a giocare un ruolo cruciale in questo approccio. Di conseguenza, la Nuova Economia Istituzionale (così come l'economia neoclassica) può continuare ad usare l'agente rappresentativo razionale o semi-razionale nella sua struttura teorica (Hodgson 1993). In effetti questo concetto si riferisce a quella posizione metodologica secondo la quale ogni proposizione che riguarda gruppi e aggregati può essere ricondotta a singole proposizioni. In altre parole, i termini collettivi sono esplicitamente definiti attraverso termini individuali, dove il prodotto è trattato come la somma delle singole parti. In questo modo è legittimo nonché possibile ragionare in termini di aggregati economici considerando l'agente rappresentativo. Tuttavia, anche nella visione della NEI, le norme e i comportamenti vincolano, in qualche misura, le scelte razionali. Tra gli economisti neoistituzionalisti, spesso troviamo molteplici definizioni di istituzioni che comprendono norme, comportamenti ed abitudini (istituzioni informali).

L'origine NEI si fa risalire a Ronald H. Coase (1937) che, con il suo articolo, "The Nature of the Firm", segna l'origine di questa nuova scuola di pensiero. Coase spiega che dal momento in cui la produttività dei sistemi economici dipende dalla specializzazione, e la specializzazione non è possibile senza lo scambio, allora più bassi saranno i costi di scambio, maggiore sarà la specializzazione e maggiore sarà la produttività del sistema economico, - "*...but the costs of exchange depend on the institutions of a country: its legal system, its political system its social system, its educational system, its culture, and so on*". (Coase, 1998, p. 73).

Coase introduce nell'analisi economica, per la prima volta, il concetto di costi di transazione. Egli sostiene che l'uso del mercato ha un costo, e definisce l'impresa come un'istituzione centralizzata e retta da principi gerarchici alternativa al mercato, cui si ricorre quando i costi di transazione di mercato diventano troppo alti. In un altro articolo del 1960 Coase riconduce il problema delle esternalità negative a una imperfetta allocazione dei diritti di proprietà. Le conseguenze negative delle esternalità, lungi dal costituire una giustificazione dell'intervento dello Stato, possono essere corrette per mezzo dello stesso meccanismo di mercato, purché le parti coinvolte siano in grado di contrattare liberamente i loro diritti di proprietà (Coase, 1960). Secondo l'omonimo teorema di Coase, solo in assenza di costi di transazioni la teoria economica neoclassica può produrre risultati allocativi ottimali (pareto-efficienti). Coase dimostra che se gli agenti economici sono nelle condizioni di negoziare l'uno con l'altro, e quindi se esiste una distribuzione certa dei diritti di proprietà, le esternalità negative possono essere eliminate e alla fine si raggiungerà un'allocazione ottimale delle risorse⁹.

⁹ L'argomento principale di Coase è il seguente. Si immagini che ci sia perfetta concorrenza e zero costi di transazione. L'impresa *A* produce materiale che inquina, per cui ha bisogno di acquistare una concessione, (*c*), dalla comunità che subisce l'inquinamento. Ogni concessione permette all'impresa di produrre un'unità in più di *output*. La comunità venderà concessioni fin quando riterrà che il beneficio marginale della concessione (cioè il prezzo della concessione, *p*) sarà più grande del costo marginale (*mc*), cioè l'inquinamento sofferto. Alla fine, il prezzo di equilibrio sarà uguale al costo marginale, così la condizione di equilibrio sarà sempre: $p=cm$. Invece la funzione di

L'assunzione di costi di transazione pari a zero permette di raggiungere una soluzione pareto ottimale. La conclusione è che se si abbandona l'assunzione di zero costi di transazione, la teoria microeconomica neoclassica ha bisogno di essere rivista, perché non raggiungerebbe la pareto-ottimalità. Infatti, i costi di transazione in realtà non sono zero. Pertanto, Coase, pur ampliando la struttura microeconomia neoclassica, propone, attraverso il supporto dell'economia dei costi di transazioni, un istituzionalismo le cui basi teoriche sono comunque neoclassiche. In questo approccio le istituzioni vengono "ridotte" ai costi di transazione, tant'è che in assenza di costi di transazione le istituzioni non sarebbero rilevanti (Matthew, 1986).

Il termine "New Institutional Economics" fu coniato da Oliver Williamson, allievo di Coase, per differenziarla dalla "Old Institutional Economics" di Commons, Veblen e Mitchell – "...*what distinguishes the NIE from earlier (and some contemporary) work on institutions is that institutions are susceptible to analysis. Older-style institutional economics was content to critique orthodoxy and collapsed for failure to advance a positive research agenda.*" (Williamson, 1998, p.75).

Williamson inoltre sostiene che il campo di analisi della NIE diventa tanto più vasto quanto più essa si concentra sulle attività delle organizzazioni, sui rapporti contrattuali delle imprese, e conseguentemente sull'estensione della definizione dei costi di transazione. Ma l'opera con la quale Williamson contribuisce maggiormente al pensiero della NIE è *The Institutions of Capitalism* (1985). Il pensiero di Williamson si concentra innanzitutto sulle transazioni come unità di analisi e da qui elabora una teoria dei costi di transazione che emergono essenzialmente da un comportamento umano caratterizzato da:

- limiti informativi e cognitivi;
- opportunismo (intenzione di trarre beneficio a spese altrui e con l'inganno per raggiungere i propri obiettivi);
- presenza di specificità nelle risorse destinate ad attivare le transazioni.

L'economia dei costi di transazione, ha il vantaggio, nell'opinione di Williamson (1992, p.125) di descrivere la realtà umana nel modo in cui veramente la conosciamo, con agenti a razionalità limitata e opportunisti. Al contrario, molti economisti della corrente più ortodossa trattano le assunzioni sul comportamento umano "come una questione di convenienza", il collegamento con la realtà delle cose diventa irrilevante. Tuttavia, sempre rispetto alla teoria neoclassica Williamson (1992, p.127) afferma: " L'economia rimane orientata verso la massimizzazione. Non vi è nulla da obiettare, se si identificano

profitto di A sarà: $\pi = q \cdot x - p \cdot n$. Dove q è il prezzo dell'output, x la quantità prodotta, p il prezzo di una singola concessione, e n il numero di concessioni. Gli altri costi, diversi dalla concessione, sono supposti essere nulli.

tutti i costi rilevanti...”. Implicitamente si afferma che se i costi di transazione riescono a catturare le istituzioni e i relativi *attribiti*, la massimizzazione rimane sempre possibile (come Williamson stesso in nota sembra indicare).

Molti anni dopo che “The Nature of the Firm” fu pubblicata, Douglass North (1990, p.3) fornì una definizione di istituzione leggermente diversa da quelle in uso nella NIE, - esse venivano considerate come “*..the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction*”. Qui, le istituzioni sono mezzi attraverso i quali si riduce l’incertezza nelle relazioni economiche. Questo tipo di definizione, generalmente, non è in contrasto con la definizione della vecchia economia istituzionalista. Infatti, North, viene talvolta considerato una sorta di ponte tra il Vecchio Istituzionalismo e il Nuovo Istituzionalismo.¹⁰ L’approccio istituzionalista di North è infatti vicino a quello della OIE quando egli afferma che le istituzioni non devono essere necessariamente efficienti - “[i]nstitutions are not necessarily or even usually created to be socially efficient; rather they, or at least the formal rules, are created to serve the interests of those with the bargaining power to devise new rules”(North, 1990, p. 16).

Ciò che avvicina North alla OIE è il fatto che egli lega esplicitamente teoria economica e relazioni sociali con l’analisi economica. Questo significa che, sulla scia della OIE, i vari gruppi di potere possono avere un ruolo nella creazione e nel cambiamento delle regole, secondo quelli che sono i loro interessi - “*Rulers devised property rights in their own interests and transactions costs resulted in typically inefficient property rights prevailing*” (North 1990, p.7). Inoltre, l’informazione imperfetta, la razionalità limitata degli agenti, differenti sorti di asimmetrie informative, possono causare un aumento nei costi di transazione. In questo “mondo economico imperfetto” le istituzioni riducono l’incertezza e danno maggiore stabilità alle relazioni economiche. Rispetto alla teoria dei costi di transazione, North afferma che è difficile comprendere la loro dimensione nel paradigma microeconomico neoclassico. “*My theory of institutions is constructed from a theory of human behavior combined with a theory of the costs of transacting. When we combine them we can understand why institutions exist and what role they play in the functioning of societies. If we add a theory of production we can then analyse the role of institutions in the performance of economies.*” (North, 1990, p.27).

North afferma che il costo totale di produzione è costituito dal costo degli input di lavoro, terra e capitale (costi di trasformazione) e dai costi di transazione, costi che derivano dallo scambio, dall’acquisizione delle informazioni, dalla protezione e dal rafforzamento dei diritti di proprietà. La dimensione dei costi di transazione potrebbe essere misurata in termini di costi bancari, costi di assicurazione, garanzie finanziarie,

¹⁰ Cfr. J. Groenewegen *et al* (1995).

commercio al dettaglio, costi di servizio di avvocati e notai¹¹ ecc. Nell'opinione di North le istituzioni possono abbassare i costi di transazione ma possono anche alzarlo. Quindi, in ultima analisi, le istituzioni determinano i costi di transazione che fanno parte dei costi di produzione, e quindi condizionano le *performance* dell'economia. Tuttavia, e qui North si allontana dalla posizione vecchio istituzionalista, le istituzioni si dicono inefficienti, quando non sono più atte a minimizzare i costi di transazione.

Come afferma Fadda (1999) la teoria neoclassica ha tentato un aggiornamento, involgendo nel proprio modello economico anche i costi di transazione insieme ai costi di produzione. Di conseguenza le istituzioni entrerebbero nel modello perché influenzano i costi di transazione. La minimizzazione dei costi di transazione permetterebbe anche una selezione delle istituzioni "più efficienti" oltre a garantire ancora soluzioni pareto-ottimali. Il punto però è che le istituzioni economiche non sono solo rappresentati dai costi di transazione, ma sono norme e regole formali ed informali che regolano scambi, relazioni, rapporti di fiducia, modelli comportamentali, accesso e distribuzione delle risorse, processi di apprendimento, soluzione dei problemi, incentivi e disincentivi, premi e sanzioni, e così via.

Inoltre, così come osserva Hodgson (1993), la teoria economia deve spiegare le scelte economiche fatte dagli individui, da agenti collettivi o organizzazioni. Le azioni sono determinate o influenzate dalle istituzioni (a seconda del grado di causalità che si vuole dare alle istituzioni). Quindi gli *individui* e le *istituzioni* sono elementi fondamentali e strategici delle scelte. Quando uno di questi due elementi non è spiegato per semplificare o per impossibilità o per qualsiasi altra ragione, allora la teoria economica delle scelte non è completa. La NEI nel momento in cui prende l'individuo come un dato esogeno nelle scelte economiche, trascurando il suo ruolo strategico e senza spiegarne le motivazioni diverse e molteplici delle scelte, dei bisogni, delle preferenze, sembra essere incompleta.

6. Il cambiamento istituzionale

Molti economisti istituzionalisti hanno cercato di spiegare quale potrebbe essere l'origine delle istituzioni economiche. Tuttavia, questo campo della ricerca economica rimane molto oscuro e non completamente spiegato. Walton Hamilton (1932, p.84) affermava: "[a]n institution has no origin apart from its development." In altre parole è difficile, o secondo alcuni è impossibile, trovare particolari origini di una specifica istituzione. Si può tracciare il processo storico delle istituzioni tra i popoli e attraverso i secoli. Si possono trovare istituzioni nelle società pastorali di era biblica, o ancora, consolidate istituzioni possono essere osservate nelle comunità Inca, Azteche e Maia.

¹¹ Cfr. J. Wallis and D. North, (1986).

Ma così come Malinowsky (1960, p.117) ha sottolineato: “*there is no way we could know the historical origin of society*”, e ricostruendo la definizione di istituzioni data da Bush (1988): *Società = Sistema di Istituzioni = Istituzioni*, potremmo concludere che è difficile trovare *specifiche* origini delle istituzioni. Tuttavia, una ricostruzione delle istituzioni può essere rintracciata attraverso la storia. Inoltre, in generale, si potrebbe dire con DiMaggio e Powell (1991, p.3) che: “Institutions arise and persist when confer benefits greater than transaction costs (that is the cost of negotiation, execution, and enforcement) incurred in creating and sustaining them”. Matzner (1993) argomenta, che ci sono specifiche ragioni economiche che influenzano la nascita delle istituzioni nelle società industriali moderne:

- L'incertezza prima di tutto. Le istituzioni riducono l'incertezza, rendono stabili i rapporti, creano regole e linguaggi universali in base ai quali i singoli agenti possono operare al riparo di eventuali instabilità legate a singoli individui o eventi: fare prestiti, investire, vendere e comprare, il tutto all'interno della certezza del diritto e delle istituzioni.
- Le istituzioni contribuiscono a rendere accessibile ed a decifrare la grande quantità grezza di informazioni che circolano in un sistema economico.
- La velocità delle transazioni "nell'età microelettronica" ha aumentato la volatilità dei prezzi e ridotto la pianificazione. In questo caso, alcuni vincoli istituzionali potrebbero essere auspicabili per ridurre le speculazioni di breve periodo.
- Infine le istituzioni si dimostrano essere necessarie per offrire *educazione, formazione e ricerca*, elementi cruciali per le *performance* dell'economia.

Tuttavia, l'attenzione degli economisti istituzionalisti si è spostata sul cambiamento istituzionale e sull'evoluzione delle istituzioni piuttosto che sulle origini delle istituzioni economiche che è considerato terreno più ostico e molto interdisciplinare. Lo studio della dinamica, attraverso il tempo, del cambiamento istituzionale, si contestualizza nel concetto di evoluzione dell'economia (Hogdson, 1998), in cui le istituzioni, l'interazione dei comportamenti tra gli agenti economici, e il progresso tecnologico hanno uno specifico significato ed un ruolo cruciale. Ci riferiamo invece al *cambiamento istituzionale* quando osserviamo in un dato momento il ricambio delle istituzioni economiche.

Le teorie istituzionali che cercano di spiegare il cambiamento istituzionale basandosi su concorrenza e mercato, come meccanismi di selezione, sono diretti discendenti della tesi della mano invisibile di Smith. Il mercato selezionerebbe le più efficienti (in senso paretiano) forme di organizzazione economiche attraverso l'adattamento del comportamento massimizzanti degli agenti (Knight 1992). Al contrario, le teorie in cui l'interazione, la natura umana dei comportamenti degli agenti, il rapporto con il mondo esterno e le reazioni ad esso, in modo non meccanico, giocano il principale ruolo nel cambiamento istituzionale, fanno riferimento alla tradizione vecchio istituzionalista.

North (1990) spiega come le differenze nelle *performance* economiche potrebbero essere fortemente influenzate dal modo in cui le istituzioni economiche evolvono, in un determinato periodo storico ed in un dato contesto sociale. L'evoluzione istituzionale dipende da specifici fattori, quali le leggi introdotte ma anche la storia di tale paese, i valori e le tradizioni prevalenti, i quali a loro volta danno uno specifico contesto al cambiamento istituzionale e caratterizzano le istituzioni del paese. Perciò, il percorso evolutivo delle istituzioni economiche può essere molto diverso da paese a paese dal momento in cui esso non viene determinato solo sulla base di regole formali introdotte e costituzioni (che possono essere simili). Detto ciò, e considerando che l'assunzione della Vecchia Economia Istituzionale afferma: le istituzioni economiche (formali ed informali) chiaramente condizionano la crescita economica del Paese, le questioni fondamentali che rimangono e che indagheremo sono due:

- 1) Come le istituzioni evolvono, considerando a sua volta:
 - elementi originari e scatenanti il cambiamento
 - fasi del processo di cambiamento
- 2) Come le istituzioni economiche condizionano la crescita, attraverso:
 - modelli teorici
 - l'evidenza Empirica

Nella parte rimanente di questo paper affronteremo questi problemi, presentando una rassegna sul cambiamento istituzionale prima, e mostrando alcuni modelli di crescita economica legati alle dinamiche istituzionali poi.

6.1 Il cambiamento Istituzionale nel paradigma della Nuova Economia Istituzionale

Rispetto al cambiamento istituzionale, la posizione della NEI è alquanto chiara e semplice.¹² Le più importanti fonti del cambiamento istituzionale sono: il cambiamento nei prezzi relativi e nelle preferenze. In particolare, il cambiamento nel rapporto dei prezzi dei fattori produttivi; il cambiamento nei costi di informazione; il cambiamento nella tecnologia e nelle preferenze. Il comportamento delle scelte individuali seguirà le indicazioni di prezzo, e i cambi relativi di prezzo altereranno gli incentivi individuali di acquisto, di vendita e l'interazione tra gli agenti. Le imprese a loro volta reagiranno al cambiamento dei prezzi relativi modificando i loro metodi produttivi, le combinazioni di *inputs*, le strategie di vendita ecc. Da qui si innescherà un processo di cambiamento delle istituzioni economiche poiché ai nuovi prezzi e con le nuove tecniche, le vecchie istituzioni potrebbero non essere più idonee a minimizzare i costi di transazione (North, 1990), quindi le istituzioni cambieranno. Da questa impostazione emerge chiaramente anche qual'è il concetto di istituzione efficiente: esso si riferisce alle istituzioni atte a minimizzare i costi di transazione. La teoria del cambiamento istituzionale della NEI si basa su un assunto fondamentale: le istituzioni riducono i costi delle transazione

¹² Cfr. North (1990); Libecap (1998); Demsetz (1967).

economiche, pertanto, gli agenti si servirebbero delle istituzioni allo scopo di minimizzare i costi di transazione e quindi di produzione (North, 1990).

Molti economisti neoistituzionalisti (fra gli altri North 1981; Alston, Libecap e Schneider 1995; Demesetz, 1967) hanno sottolineato il fatto che storicamente una delle più grandi fonti dello spostamento nella domanda di istituzioni è stato il cambiamento nella dotazione relativa dei fattori produttivi che ha permesso l'emergere di determinate istituzioni quali i diritti di proprietà.¹³ A fianco a ciò la NEI ammette la possibilità di sentieri di cambiamento non sempre in linea con le direzioni di prezzo e dei costi di transazioni. E' il caso di idiosincrasia e di fenomeni di path-dependency che possono deviare o influenzare il cambiamento¹⁴.

Un altro probabile scenario di evoluzione delle istituzioni è spiegato da Nugent e Lin (1995), secondo i quali non sempre le istituzioni evolvono efficientemente. Nugent e Lin criticano l'approccio "funzionalista" secondo il quale la concorrenza assicurerebbe l'emergenza di istituzioni efficienti e quindi il ricambio delle istituzioni inefficienti. Al contrario, contrappongono un approccio che includerebbe anche la possibilità di evoluzione istituzionale "non efficientista": la rigidità istituzionale e la naturale inerzia nell'adattamento dei comportamenti degli agenti potrebbero impedire o ostacolare, anche per lunghi periodi di tempo, l'adattamento istituzionale ai cambiamenti ambientali già avvenuti, causando per questa via, un'evoluzione istituzionale lenta, non lineare e non funzionale rispetto ai cambiamenti ambientali, tecnologici e formali già avvenuti (Nugent e Lin, 1995, p. 2314).

¹³ Così ad esempio molti paesi africani in via di sviluppo, che hanno visto evolvere la loro struttura produttiva per via di una scoperta nel sottosuolo (petrolio o diamanti), hanno allo stesso modo sperimentato la nascita di alcune istituzioni (*royalties*) o la distribuzione di nuovi diritti di proprietà. O ancora, alcuni paesi che hanno sperimentato una forte crescita della popolazione o l'arrivo di pionieri e di conquistatori (e quindi la riduzione della terra fertile), hanno subito un forte e repentino processo di privatizzazione, o addirittura la nascita dei diritti di proprietà, come nel caso degli Indiani delle Montagne di Labrador (Demesetz, 1967) in America. Ancora prima, "la conquista dell'Est" in America del Nord ha permesso la nascita di alcune convenzioni e di norme tacite tra i pionieri alla scoperta di nuove frontiere e di nuove ricchezze (Libecap, 1978). Allo stesso modo, in Thailandia e in altri paesi del sud est asiatico, la forte crescita del commercio internazionale ha aumentato il prezzo del riso e ha causato anche cambiamenti nel prezzo della terra, di conseguenza la distribuzione della terra è cambiata e sono emersi nuovi diritti di proprietà e le privatizzazioni (Feeny, 1989). In breve, l'aumento del valore della terra, la scoperta di giacimenti, o i cambiamenti indotti da altri fattori (quali il commercio internazionale, lo sviluppo tecnologico, il cambiamento relativo della dotazione dei fattori) causano cambiamenti nella struttura istituzionale.

¹⁴ Fenomeni di idiosincrasia istituzionale sono molto probabili durante periodi di grandi e veloci cambiamenti tecnologici, che affrettano i mutamenti sociali (Murrell, 1992), o durante drammatici cambiamenti sistemici (ad esempio una rivoluzione) che impediscono il lento e naturale adattamento delle regole comportamentali, valori e abitudini, ai cambiamenti sistemici indotti dalla rivoluzione (Lissowska, 2001). Questo tipo di idiosincrasia, sembra caratterizzare il cambiamento istituzionale nei paesi ex comunisti, i quali sono affetti da una parte, da repentini cambiamenti indotti *by design* in seguito alla grande trasformazione del 1989, dall'altra da lente trasformazioni dei valori, delle abitudini e dei costumi sociali prevalenti nella società e tra gli agenti economici. Ciò può essere alla base di conflitti tra gruppi sociali, incoerenza tra istituzioni vecchie e nuove, formali e informali, e contraddizioni nei comportamenti degli agenti economici (Tridic, 2004).

Infine è importante accennare a quelle teorie che ripongono nello “spontaneous order” l’origine del cambiamento istituzionale. L’emersione spontanea di convenzioni e regole nella comunità, produce l’evoluzione e il cambiamento delle istituzioni (Sugden, 1989). Una convenzione può iniziare a cambiare quando sempre più persone credono che altre persone la seguiranno. Questa semplice spiegazione implica che le norme non necessariamente evolvono verso soluzioni che siano Pareto-efficienti (Sugden, 1989, p.94). Alcune pratiche convenzionali possono generare delle “aspettative” che sono fondamentali nel dare stabilità a certe convenzioni, regole e istituzioni diventando “aspettative normative”. In base alle *aspettative normative* emergono delle istituzioni economiche che poi vengono solo codificate dalle leggi e dalle istituzioni formali, piuttosto che create. Il cambiamento nelle aspettative normative crea un successivo cambiamento nelle istituzioni economiche (Sugden 1989, p. 73-74).

6.2 Il cambiamento Istituzionale nel paradigma della Vecchia Economia Istituzionalista

La posizione della Vecchia Economia Istituzionalista è molto diversa da quella della NEI. Essa, invece che i costi di transazione, prende in considerazione le azioni collettive o comunque l’azione di gruppi di potere, *lobbies*, forze sociali, rapporti di forza e processi dialettici, nel cambiamento istituzionale. Innanzitutto il cambiamento dei prezzi relativi è qui considerato come una conseguenza del cambiamento delle istituzioni economiche. Inoltre la minimizzazione dei costi di transazione è un concetto lontano dal pensiero della *OIE*. Infatti, secondo i vecchi istituzionalisti, vecchie ed inefficienti istituzioni economiche possono persistere anche se queste sono economicamente inefficienti, fin quando comunque garantiscono il perseguimento degli obiettivi per cui sono nati e fin quando i gruppi di potere, garanti di queste istituzioni, considerano tali istituzioni idonee a proteggere i loro interessi e a raggiungere i loro scopi. L’approccio teorico quindi preso in considerazione è sociologico nel senso che il cambiamento delle istituzioni economiche è soggetto ad un’evoluzione che contiene in sé un processo dialettico tra gruppi e forze sociali, ognuno dei quali è interessato a cambiare o a preservare determinate istituzioni. Il risultato finale dipenderà dai rapporti di forza in campo e dalle decisioni dei gruppi dominanti in un determinato periodo e contesto storico.

La tradizione della scuola vecchio istituzionalista trova nel processo di cambiamento istituzionale, molte caratteristiche simili al processo evolutivo presente nel mondo naturale, alla stessa stregua del processo evolutivo biologico descritto da Darwin. L’evoluzione delle istituzioni si configura come qualcosa di molto simile al sistema naturale, all’evoluzione¹⁵ *darwiniana*, (Veblen, 1898), ed è implicita in tutti i

¹⁵ Nel momento in cui l’economia e la sua evoluzione viene paragonata al tipo di evoluzione che si ha in biologia, con i suoi meccanismi di selezione naturale, interazione con il mondo esterno, mutua funzionalità, interdipendenza, complessità delle relazioni, si esclude il funzionamento simile alla fisica dell’economia, sostenuto dalla teoria

sistemi economici, perciò le istituzioni cambiano ed evolvono con la sopravvivenza stessa del sistema economico e quindi dello Stato. Le istituzioni, spinte dal comportamento umano, evolvono adattandosi alle nuove circostanze storico-sociali, poiché le abitudini umane - procreatori di istituzioni – sono determinate da una sorte di selezione naturale in un processo di adattamento e sopravvivenza (Hodgson, 1995). Seguendo questo approccio il cambiamento delle istituzioni è strettamente endogeno. L'evoluzione socio-economica è considerata quindi come una trasformazione del sistema economico attraverso cambi endogenamente generati.

Allo stesso modo, le imprese seguono, nei loro modelli comportamentali, le "routine", le quali svolgono lo stesso ruolo che in biologia svolgono i geni (Nelson e Winter, 1996). I geni sono caratteristiche persistenti dell'organismo, così come le *routine* sono caratteristiche persistenti delle imprese; i geni sono ereditabili da un organismo all'altro così come le routine caratteristiche di una impresa si passano ad una nuova impresa (si pensi all'apertura di un nuovo stabilimento della stessa impresa); i geni superano processi selettivi, ed alcuni possono fare meglio che altri in questo processo, nel senso che sopravvivono a nuove circostanze, migliorano le loro caratteristiche così come alcune routine di un'impresa sopravvivono nei processi selettivi della popolazione (l'industria) e migliorano le loro performance rinforzando le loro caratteristiche. La lista delle similitudini può continuare e la letteratura in tale campo abbonda (Nelson e Winter 1996, 1973; Wilson, 1975; Penrose, 1952).

Paul Bush (1988, p.149), ripercorrendo a ritroso la formazione delle istituzioni di una società trova che : “[A] *society may be thought of as a set of institutional system[s]. An institutional system may be thought of a set of institutions. Institutions may be defined as a set of socially prescribed patterns of correlated behaviours*”. Sono i comportamenti sociali che creano le istituzioni. Ma, alla base dei comportamenti e delle abitudini ci sono i valori (Friedland e Alford, 1987). Infatti, alla base della struttura istituzionale troviamo, nei vecchi istituzionalisti, quanto negli economisti contemporanei che si riferiscono alla OIE, i valori che sono direttamente correlati ai comportamenti. Di conseguenza, il cambiamento istituzionale e l'evoluzione delle istituzioni nel modello della Vecchia Economia Istituzionalista, prendono inevitabilmente la forma di cambiamento nella struttura dei valori della società o di cambiamento nei rapporti di forza tra gruppi che hanno alla base questi valori, coinvolgendo inevitabilmente le azioni collettive.

Uno dei principali contributi alla teoria delle azioni collettive viene da Olson (1965). Olson sostiene che in una struttura di giochi e interazioni, le soluzioni non cooperative rappresentano la strategia dominante. Il suo contributo sta nell'aver individuato l'azione collettiva come uno strumento attraverso il quale il comportamento individuale viene

neoclassica, in base al quale i mutamenti economici e le reazioni degli agenti sono meccanici ed automatici, e corrispondono a cambiamenti di singole variabili economiche (Hodgson, 1995); cfr. Veblen (1898).

costretto ad evitare fenomeni di *free-rider*: gruppi, norme sociali, appartenenza, reputazione, leggi, punizioni possono essere molto incisivi nel costringere un agente ad un comportamento corretto, o comunque non elusivo e quindi nel ridurre fenomeni di *free-rider*. Naturalmente anche le azioni collettive hanno un costo, nel senso che l'organizzazione di un gruppo, di una struttura legislativa, le spese dell'organizzazione e dell'attività di lobbying rappresentano delle spese che incidono sulla collettività (Olson, 1965). Ma, nel lungo periodo, attraverso la capacità di *governance*, delle organizzazioni, dei gruppi, della struttura delle leggi, questi costi verranno ridotti. In questa struttura, il cambiamento istituzionale è reso possibile dal fatto che le organizzazioni, i gruppi, l'appartenenza, possono incidere sui costi creando vantaggi e svantaggi, incentivi e disincentivi che incanalerebbero la direzione di un cambiamento istituzionale.

Questo tipo di approccio verso il cambiamento istituzionale, si sottopone a verifica attraverso la teoria dei giochi, dove, i gruppi sociali o le lobbies sono i giocatori, le loro strategie sono i loro valori, e le scelte sono gli obiettivi (Schotter, 1981). Il cambiamento è il risultato dell'interazione di questi giochi e, chiaramente, la strategia dominante appartiene al gruppo più forte.

7. Un'interpretazione di cambiamento istituzionale

Seguendo il paradigma della Vecchia Economia Istituzionalista, descriviamo il processo di cambiamento istituzionale attraverso quattro linee direttive generali, ognuna delle quali, si ipotizza, sia promossa da un fattore scatenante diverso: la tecnologia, la legge (*by design*), i valori, e le rivoluzioni:

- 1) Tecnologia → cambiamento istituzioni informali (valori, norme ecc.) → cambiamento istituzioni formali (leggi, organizzazioni ecc.) → nuovi comportamenti ed abitudini.
- 2) Legge (*by design*) → cambiamento formale → nuovi comportamenti ed abitudini → cambiamento informale.
- 3) Cambiamento nei valori → nuovi comportamenti ed abitudini → cambiamento informale → cambiamento formale.
- 4) Rivoluzione → cambiamento formale → cambiamento informale.

Naturalmente, il passaggio dal cambiamento formale al cambiamento informale (e l'inverso) non è immediato. Di fatto, durante questo processo, una forte interazione tra istituzioni, norme e valori potrebbe intercorrere e il cambiamento istituzionale potrebbe essere ostacolato da una certa inerzia. Il meccanismo dell'inerzia che ostacola l'immediata e lineare evoluzione delle istituzioni è giustificato dal fatto che le nuove istituzioni, affinché possano essere considerate tali, hanno bisogno di essere interiorizzate, accettate e ripetute dal comportamento degli agenti (Knight, 1992), i quali comportamenti sono condizionati, e

spesso dipendenti, dalle norme, regole e istituzioni precedenti. La tabella 3 di seguito riporta, per ogni linea di cambiamento ipotizzato, qualche esempio.

La prima ipotesi di cambiamento sembra essere supportata dall'idea di Veblen (1919) di cambi cumulati (*cumulative change*). Il cambiamento comincia con le scoperte e le innovazioni tecnologiche, le quali alterano le abitudini e i comportamenti di una comunità, i quali modificano leggi e regolamenti, che causano, a loro volta, successivi cambi tecnologici e maggiore predisposizione alle innovazioni successive. Dunque, secondo Veblen, il cambiamento istituzionale muove dall'innovazione tecnologica. Tuttavia, l'idea di Veblen di *cumulative change* è anche la base del cambiamento formale ed informale delle istituzioni. Questo perché, argomenta Veblen, l'innovazione tecnologica altera le abitudini, attraverso un cambiamento diretto ed indiretto nella struttura istituzionale formale.

Rispetto alla seconda ipotesi di cambiamento, così come ha correttamente affermato Neale: “[a]n institution does not stand alone. It fits into a system of institutions, so changing institutions means that the rules of other institutions must adapt and so change” (Neale 1988, p.245). Infatti le istituzioni stanno in una mutua relazione funzionale tra di loro. Questo può essere ben osservato nel cambiamento delle istituzioni formali e come questo cambiamento condiziona il comportamento e le abitudini delle persone. In breve, il cambiamento formale delle istituzioni può causare cambiamenti nella struttura istituzionale concepita come un insieme di norme, valori ed abitudini. Il cambiamento di determinate istituzioni condiziona il comportamento e le abitudini degli agenti in altri settori, facendoli, in circolo, adattare alle nuove regole.

La terza ipotesi di cambiamento istituzionale muove dal cambiamento nei valori (Fadda, 2002). Seguendo questo approccio, possiamo costruire una catena immaginaria del processo di creazione e trasformazione delle istituzioni:



Il cambiamento nei valori è una condizione sufficiente per creare un cambiamento nelle istituzioni, ma, come Fadda (2002, p.21) argomenta, tale cambiamento non è una condizione necessaria poiché si potrebbe avere un cambiamento nelle istituzioni a valori invariati. Infatti si potrebbe avere un cambiamento istituzionale *by design* perfino se i valori delle persone, in un dato settore, rimangono gli stessi. Al contrario, alcuni comportamenti, sebbene non formalizzati dalla legge, possono essere pratiche accettate e quindi norme appartenenti alla struttura dei valori delle persone, almeno fintantoché essi credano in tali valori. Dunque, i valori alla base di queste istituzioni informali, possono scatenare un processo di cambiamento istituzionale o propendere per il rafforzamento di un determinato assetto istituzionale.

Infine secondo la quarta ipotesi, il cambiamento può scaturire da una rivoluzione. In particolare, il cambiamento istituzionale può emergere dal mutamento nelle relazioni di potere tra i gruppi sociali, da radicali trasformazioni nella ripartizione del potere nelle organizzazioni, da drammatici cambiamenti nel sistema politico ed economico dello Stato, ecc. Uno di questi eventi sarà in grado di cambiare la costituzione formale e la struttura formale di una società, ma non il comportamento delle persone (almeno non immediatamente). Infatti, le regole informali seguiranno le precedenti norme ed i modelli di comportamento prevalenti fino a quel momento, ciò a dispetto di un grave rischio di incoerenza con la nuova struttura istituzionale formale, confusione istituzionale degli agenti economici, e incertezza nelle relazioni economiche e sociali. I vecchi vincoli informali saranno ancora presenti e persistenti. All'inizio, l'inerzia di adattamento alle nuove regole del gioco e la dipendenza dei comportamenti degli agenti dalle vecchie regole, secondo il principio di *path dependency*, condiziona la stessa evoluzione istituzionale. Il risultato finale del cambiamento istituzionale non sarà pertanto determinato solo dalla trasformazione istituzionale formale, ma dipenderà anche dalla interazione della sfera di istituzioni informali con quella formale e dai vecchi comportamenti e valori persistenti. Il caso dei paesi ex-comunisti, ad esempio, avendo i caratteri appena descritti, offrirebbe un esemplare caso di studio per l'analisi dell'evoluzione e del cambiamento istituzionale, verificando anche la consistenza e la validità delle varie teorie che si occupano di economia istituzionale. Allo stesso modo i paesi di nuova industrializzazione, e quelli che stanno uscendo dal vincolo del sottosviluppo, i cosiddetti paesi emergenti, offrirebbero interessanti spunti empirici per la verifica delle teorie del cambiamento istituzionale. Infatti, in questi paesi, la crescita economica è accompagnata, e spesso scaturisce, da grandi cambiamenti strutturali e istituzionali.

Tabella 3. Tipi di cambiamento e esempi

Tipo di cambiamento	Esempi	
1. Tecnologia →	Il Progresso tecnico fa aumentare standards di sicurezza e performance delle autovetture. La guida degli autisti cambia e i precedenti limiti e vincoli di guida sono superati (atteggiamenti informali). Il legislatore interviene a modificare anche la legge.	Il passaggio da tecniche produttive <i>labour intensive</i> a tecniche più <i>capital intensive</i> hanno favorito, in Europa, la richiesta di lavoratori sempre più specializzati. Di pari passo gli obblighi scolastici si sono elevati e l'età minima per lavorare è stata alzata. ¹⁶
2. Legge →	Il cambiamento formale degli orari scolastici potrebbe modificare le abitudini di vita quotidiana di genitori e agenti economici rispetto al proprio orario di lavoro, alla richiesta di servizi per l'infanzia etc. Tale cambiamento diventerà abituale e porterà nuove regole nella società come per esempio nuovi orari di lavoro, cambio nella domanda/offerta dei servizi offerti (<i>baby-sitters</i> , scuole private, parchi ecc.).	L'abolizione o l'introduzione del lavoro <i>part-time</i> in un paese può modificare abitudini e istituzioni informali

¹⁶ Ovviamente, altre ragioni di ordine sociale ed etico si imporrebbero nella discussione quali determinanti dell'aumento dell'età lavorativa, ma, queste ragioni sono fuori dalla nostra analisi.

3. Cambiamento nei valori →	Proibizionismo. La legge proibisce le importazioni di un determinato bene da un dato paese A, tuttavia, individualmente, per diverse ragioni, o perché spinti da diversi valori o credi religiosi o ideologici, gli agenti importano tale bene illegalmente. Le conseguenze di questo comportamento, se ripetuto, potrebbero portare all'affermazione di una istituzione che cambi la precedente regola o che pur non cambiando la regola, tolleri la situazione di fatto. Esempi: anti-concezionali; droghe; aborto; medicine etc.	
4. Rivoluzione →	Una rivoluzione culturale, o ideologica o di costume si afferma e costringe al cambiamento di leggi, costituzioni, o di abitudini e costumi, o del sistema politico e economico.	Rivoluzione culturale e ideologica che inasprisce le leggi contro la corruzione e l'evasione fiscale. Questo sensibilizza e condiziona gli ambienti giudiziari. Nuove leggi vengono introdotte al fine di eliminare la corruzione. Tuttavia, gli operatori continueranno a praticarla, nonostante il divieto legale, se i benefici che provengono da questa pratica sono considerati maggiori rispetto agli svantaggi, al dato rischio di essere scoperti dalle autorità competenti. Lo stesso per l'esempio dell'evasione fiscale.

8. Istituzioni, conflitto sociale e crescita economica: una rassegna

In questo paragrafo passeremo in rassegna alcuni interessanti modelli della recente letteratura economica istituzionalista per spiegare il fondamentale nesso tra istituzioni e crescita economica. La letteratura economica, in questo campo è abbondante, (fra gli altri: Shoter, 1981; North, 1990; Knight, 1992; Perotti 1996; Keefer e Knack, 1997). Il principale problema del nesso tra istituzioni e crescita sta nella possibilità di misurare qualità e influenza delle istituzioni. I lavori presentati di seguito sono stati selezionati cercando di tenere in considerazione non solo la loro coerenza empirica-teorica ma anche con la volontà di rappresentare i diversi filoni e linee di ricerca che, nell'ambito del panorama istituzionalista, cercano di risolvere questo importante problema di misurazione.

Il modello neoclassico di crescita esogena, assumendo l'esistenza di rendimenti decrescenti di capitale e lavoro, predice la convergenza nei livelli di reddito dei paesi: le economie che si trovano sotto il livello di *steady-state* possono crescere più velocemente di quelli che hanno già raggiunto il loro livello di *steady-state*, giustificando così la presunzione che i paesi con un reddito più basso raggiungeranno i paesi con un reddito più alto. Al contrario il modello di crescita endogena caratterizzato da rendimenti crescenti del capitale fisico e umano, considera la forte possibilità che i paesi più poveri rimangano con redditi pro-capite inferiore rispetto ai paesi più ricchi, per dirla con Lucas (1988, p.16) essi rimarranno "...*permanently below an initially better endowed economies*". La teoria neoclassica della crescita esogena ci spingerebbe a pensare che i paesi più poveri, dotati di meno capitale, dovrebbero crescere più rapidamente dei paesi più ricchi, dotati di maggiore capitale; mentre la teoria della crescita endogena ci spingerebbe a credere che le esternalità positive che intervengono con i maggiori stock di capitale, o i più alti livelli di investimento, generando costi

decrementi nelle economie più avanzate, maggiormente dotati di capitale, dovrebbero crescere più velocemente di quelli dotati di meno capitale. Tuttavia né la teoria della crescita esogena né quella endogena riescono a rispondere al perché alcuni paesi in via di sviluppo sono rimasti più poveri e i loro livelli di crescita continuano a divergere dai paesi più ricchi, mentre altri paesi sono cresciuti ad un tasso di crescita impressionantemente più veloce dei paesi sviluppati (Olson *et al.*, 1998). Alcune delle moderne teorie istituzionaliste, spiegano le differenze dei redditi tra i paesi, come determinate prevalentemente, dalla qualità delle istituzioni e dalle capacità di *governance*. In particolare ci soffermeremo su tre modelli che si orientano in questa direzione:

- il primo è quello di Olson *et al.*, (1998) che elaborano un modello in base al quale si spiega come le buone capacità di *governance* e di qualità istituzionale condizionino la crescita economica e determinino le differenze tra gli *output* dei paesi.
- il secondo modello è quello di Rodrik (1999) il quale sostiene che i paesi che crescono di più sono quelli che riescono a mitigare i conflitti sociali tramite istituzioni appropriate.
- il terzo è quello di Jones e Hall (1998), che allo stesso modo di Olson *et al.*, (1998) elaborano un modello in base al quale la “*Social Infrastructure*” (le istituzioni) e le politiche del governo determinano il livello di produttività “residuale” e, conseguentemente, le differenze di *output* tra paesi.

8.1 *Governance e crescita economica*

Nel loro modello, Olson *et al* (1998) cercano di spiegare perché alcuni paesi in via di sviluppo registrano i più elevati tassi di crescita al mondo, mentre allo stesso tempo, non esiste nessun tipo di generale convergenza tra paesi ricchi e paesi poveri. L’ipotesi di fondo di questo modello, riprendendo altre tesi istituzionaliste (North, 1990; Perotti, 1996) è quella di porre al centro dell’analisi economica la capacità di *governance* di un paese, sostituendola a quello che rappresenta l’intensità di capitale e i rendimenti decrescenti nella teoria neoclassica, o le esternalità e i rendimenti crescenti nella teoria della crescita endogena. Quindi, le differenze nella *governance* spiegherebbero le maggiori differenze tra i redditi dei paesi e il perché alcuni paesi in via di sviluppo riuscirebbero ad innescare dei forti processi di crescita (Cina, Corea del Sud, Thailandia), mentre altri rimangono costantemente più poveri. I paesi sono fortemente diversi rispetto alle politiche economiche che adottano e rispetto alle istituzioni che li caratterizzano. La *governance* di alcuni paesi è molto instabile, così aziende e individui si trovano ad operare in situazioni di forte incertezza e di debole protezione e rafforzamento dei diritti di proprietà. Di conseguenza questi paesi falliscono nel tentativo di attivare un processo di crescita costante che possa portare ad un avvicinamento dei livelli di reddito dei paesi più ricchi, rimanendo con un livello di reddito pro-capite che è di gran lunga inferiore di quello che

potrebbero avere – “...per capita incomes of the poor countries are only a small fraction of what they could be” (Olson *et al.*, 1998).

La metodologia che viene usata in questo modello per misurare la qualità delle istituzioni fra i diversi paesi, si basa su un indicatore di *Rischio Paese* pubblicato nel 1982, chiamato ICRG (International Country Risk Guide), i cui coefficienti vengono inseriti in una funzione di produzione Cobb-Douglas per tutti i 68 paesi analizzati.¹⁷ Lo studio della regressione viene fatto ponendo in correlazione la crescita del PIL con la crescita della forza lavoro, dello stock di capitale e di una variabile *dummy* (l'indicatore ICRG) per ogni paese. Il coefficiente della *dummy* misura l'impatto delle istituzioni e della *governance* sul PIL. Il risultato principale di questa ricerca è che le differenze maggiori nei redditi pro-capite dei paesi sono determinati da quello che viene chiamato “Country-Fixed Effects” cioè dall'impatto della variabile *dummy* (il coefficiente di *governance*) sul PIL. In particolare Olson *et al.*, (1998) trovano che le variabili di *governance* spiegano per circa il 47% la variazione dei tassi di crescita della produttività tra i diversi paesi.

Per concludere, nel modello di crescita di Olson *et al* (1998), il ruolo centrale viene svolto dalle capacità di *governance* che crea le maggiori differenze tra i redditi dei paesi. La critica implicita alle teorie di crescita neoclassica (sia a quella di crescita esogena che a quella di crescita endogena) è forte, e si basa sia su una verifica empirica robusta sia su un apparato teorico coerente: la teoria della crescita esogena, concludendo che il reddito è determinato dalle risorse disponibili e dalla tecnologia, implicitamente assume l'ottimalità della *governance*, ignorando invece tutte le differenze e le difficoltà che esistono a livello istituzionale tra i vari paesi, e che determinano poi le maggiori differenze di produttività e di *output*. Al contrario la teoria di crescita endogena, predice una certa cristallizzazione delle differenze tra paesi ricchi e paesi poveri, ignorando le potenzialità di crescita dei paesi in via di sviluppo che adottino istituzioni e modelli di *governance* appropriati.

8.2 Gestione dei conflitti e crescita economica

Un altro interessante approccio istituzionalista, utile ai fini della comprensione dell'origine delle diverse *performance* economiche tra i paesi, è quello di Rodrik (1999), secondo il quale le economie che nel secondo dopoguerra hanno registrato le migliori *performance* economiche sono quelle che hanno elaborato le più efficienti istituzioni di gestione del conflitto sociale, ognuno secondo un proprio modello di sviluppo che riflettesse storia, cultura ed istituzioni del proprio paese. Le uniche politiche simili e comunemente adottate dai paesi che hanno sperimentato il maggior successo economico sono la stabilità macroeconomica, ed una politica di alti tassi investimenti. Rodrik, in uno studio empirico comparato che prende in considerazione 138 paesi (la maggior parte dei quali sono paesi in via di sviluppo), trova che i paesi che

¹⁷ Le variabili istituzionali interessate sono: *The Risk of Expropriation; The Risk of Repudiation of Contracts by Governments; Quality of Bureaucracy; Level of Corruption; Law and Order Tradition; International Country Risk*. (Cfr. Olson *et al.*, 1998).

sono cresciuti di più nel secondo dopoguerra sono quelli che hanno trovato il miglior modo per gestire i conflitti sociali interni, e quindi sono quei paesi che hanno avuto la capacità di implementare politiche sociali e di sicurezza, ri-distribuzione della ricchezza, organi di rappresentanza democratiche, certezza del diritto e rafforzamento della legge, ed infine paesi con minor frammentazione etnica e linguistica.

Inoltre, l'apertura e l'integrazione commerciale e finanziaria dei paesi presi in considerazione da Rodrik con il resto del mondo, soprattutto dopo gli *shock* petroliferi degli anni settanta, ha creato dei perdenti e dei vincitori all'interno del cosiddetto fenomeno della globalizzazione. Rodrik sembra suggerire che nell'era della globalizzazione, i paesi che sono cresciuti di più, sono quei paesi che si sono dotati di un apparato istituzionale in grado di sorreggere le sfide della globalizzazione. Al contrario, i perdenti sono quei paesi le cui istituzioni politiche, la burocrazia, le istituzioni giudiziarie e le istituzioni di *welfare state*, non erano idonei, o comunque risultavano ormai obsoleti rispetto alle riforme macroeconomiche, alle nuove politiche commerciali, alla *deregulation* e alla privatizzazione che la globalizzazione esige. I paesi perdenti (con minore crescita economica dagli anni settanta in poi) non sono quelli che non si sono aperti alla globalizzazione, ma quelli che si sono aperti senza le opportune istituzioni economiche. A tal riguardo, il caso delle *tigri asiatiche* sono emblematicamente rappresentativi, e verificano la tesi di Rodrik.

Il principale contributo del lavoro di Rodrik, è stato quello di dimostrare che i paesi che hanno registrato le migliori *performance* economiche sono quelli che si sono meglio integrati nel contesto della globalizzazione con istituzioni capaci di reggere l'impatto dell'integrazione globale, e non che l'apertura al commercio internazionale e quindi alla globalizzazione sia stata in sé condizione sufficiente o anche solo necessaria per una maggiore crescita economica. I paesi con drammatiche differenze politiche e sociali e deboli istituzioni di gestione dei conflitti hanno poche possibilità di superare gli *shock* economici esterni. I conflitti diminuiscono la produttività e disperdono risorse. Questo concetto è efficacemente rappresentato da Rodrik (1999) attraverso la seguente formula:

$$\Delta \text{ growth} = - \text{external shocks} \times \frac{\text{latent social conflict}}{\text{Institutions of conflict management}}$$

Il concetto di questa formula è abbastanza chiaro e si sintetizza dicendo che gli *shock* negativi sulla crescita sono maggiori quanto maggiori sono i conflitti dentro la società e quanto più deboli le istituzioni che dovrebbero governare quei conflitti. Più estensivamente, si potrebbe argomentare che, quelle economie, al cui interno esistono latenti e mal governati conflitti sociali, hanno, nel lungo periodo, ridotti tassi di crescita.

8.3 Infrastrutture Sociali e crescita della produttività

Infine, un ultimo interessante studio che prendiamo in considerazione in questa nostra rassegna, sulla relazione tra istituzioni e crescita economica, è stato fatto da Jones e Hall (1998). Il loro contributo ha cercato di dare una risposta all'importante quesito del perché alcuni paesi crescono più rapidamente di altri. In particolare, attraverso un'analisi empirica comparata in 127 paesi, gli autori hanno trovato che le differenze nell'accumulazione di capitale fisico ed umano, nella produttività e quindi nell'output per lavoratore sono dovute a ciò che essi chiamano *social infrastructure*, intendendo con questo principalmente le istituzioni e le politiche del governo che determinano un ambiente economico dentro il quale gli individui accumulano specializzazione e le imprese accumulano capitale e producono *output* (Jones e Hall, 1998).

I modelli di crescita neoclassica hanno cercato di dimostrare che le differenze nei livelli di Pil pro-capite sono da attribuire all'accumulazione di capitale e alla produttività (Solow, 1957). Jones e Hall suggeriscono che ciascun elemento nella funzione di produzione contribuisce in una certa percentuale alla differenza nell'*output* per lavoratore e quindi nel Pil tra i vari paesi. In particolare, la loro analisi, ripartendo dai risultati dei modelli di crescita neoclassica, individua empiricamente in che misura gli elementi che rientrano nella funzione di produzione (capitale umano, capitale fisico e produttività) contribuiscono alle differenze nell'*output*, calcolando il contributo dell'elemento *produttività* come fattore residuo (residuo di Solow).

Tuttavia, Jones e Hall non condividono i risultati dei recenti modelli di teoria della crescita (fra gli altri Barro e Sala-i-Martin, 1992) che concludono che i livelli di reddito pro-capite nel lungo periodo convergeranno perché le differenze nei tassi di crescita sarebbero solo transitori. Questo perché i paesi che per primi hanno avuto una crescita più sostenuta degli altri, troverebbero prima il loro livello di *steady state*, perché la loro crescita si ridurrebbe col tempo, e sarebbero quindi raggiunti, nel lungo periodo, dai paesi che hanno avuto minore accumulazione di capitale ed una crescita iniziale più lenta e che avrebbero, successivamente, una crescita più rapida. In altre parole, la crescita sarebbe determinata da fattori esogeni quali il progresso tecnologico e la forza lavoro. Al contrario, l'approccio dell'analisi di Jones e Hall non è altrettanto "esogenamente determinista" in quanto, a monte, l'accumulazione di capitale fisico ed umano e la produttività, che hanno un'influenza diretta sulla crescita economica, sarebbero condizionate dalla *social infrastructure* e quindi i paesi con deboli o inesistenti istituzioni, con diffusa propensione a fenomeni di corruzione da parte dei governanti, fragile processo di rafforzamento dei contratti, deboli diritti di proprietà, ostacoli al commercio ecc., sarebbero comunque incapaci di convergere verso i paesi più avanzati.

Nella loro analisi empirica, Jones e Hall trovano che il livello di *output* per lavoratore, nei cinque paesi più ricchi, è uguale a 32,8 volte quello dei cinque paesi con

più basso reddito. Individuato che, una grossa differenza di *output* per lavoratore, tra i paesi, è da attribuire alla produttività residuale (tolte le differenze dovute al capitale fisico ed umano), gli autori scompongono l'*output* in produttività e *input*, e ne pesano i rispettivi contributi in una funzione di produzione che utilizza tecnologia *Cobb-Dougllass*. A questo punto si trova che nei PVS, la differenza nella produttività è il fattore più importante nella spiegazione della differenza nell'*output* per lavoratore.¹⁸ Mentre le differenze nel capitale fisico e nel capitale umano (inteso come scolarizzazione, o anni di studio della forza lavoro), contribuiscono in minor misura alla differenza di *output* per lavoratore rispetto alla produttività residuale.

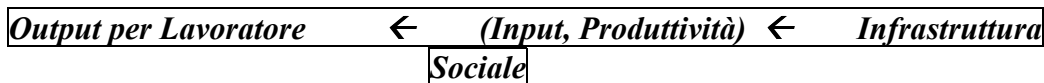
Ma quello che è ancora più interessante è cosa determina l'accumulazione di capitale e la differenza nella produttività, tra i vari paesi, che secondo Jones e Hall è da ricondurre alla *Social Infrastrutture* del paese, che viene considerata una variabile endogena (Jones e Hall, 1998, p.19). L'analisi comparativa da paese a paese, sulle determinanti degli *input* e della produttività è esaminata confrontando i vari paesi del mondo con i paesi dell'Europa occidentale. Questi ultimi, a giudizio degli autori, sarebbero i paesi che prima di ogni altro hanno introdotto determinate istituzioni economiche ed adottato determinate politiche allo scopo di dare incentivi che facessero accumulare capacità agli individui e facessero accumulare capitale e produrre *output* alle imprese (Jones e Hall, 1998 p.2).¹⁹ In assenza di tali istituzioni e quindi dell'opportuna *Social infrastructure*, persistono alcune distorsioni che producono inefficienze produttive, favoriscono il sottosviluppo e ostacolano i processi di accumulazione di capitale, l'acquisizione di competenze tecniche, l'invenzione, la tecnologia etc.

Le conclusioni della loro ricerca sono che gli strumenti di influenza dei paesi dell'Europa occidentale (lingua e distanza geografica) sono positivamente correlati con la *social infrastructure*. Infatti, i paesi maggiormente soggetti, nel corso dei secoli, all'influenza europea quali ad esempio gli Usa, l'Australia, la Nuova Zelanda, il Canada ed altri, hanno sviluppato una *Social infrastructure* che secondo gli indici di rischio paese e di apertura commerciale risulta essere migliore. A livello empirico, la loro analisi dimostra che una differenza di 1 punto nella scala della *Social infrastructure*,

¹⁸ Nel caso dei cinque paesi più ricchi e dei cinque paesi più poveri la differenza di *output* per lavoratore è così spiegata: la differenza di dotazione di capitale fisico contribuisce per un fattore pari a 1,5; la differenza nel capitale umano contribuisce per un fattore pari a 2,2; infine la produttività residuale contribuisce per un fattore pari a 8,3. Cosicché, moltiplicativamente si ha $1.8 \times 2.2 \times 8.3 = 32.8$, che è infatti la differenza complessiva di *output* per lavoratore nell'esempio di Jones e Hall.

¹⁹ Pertanto, Jones e Hall cercano di osservare quanto la presenza di una forte *Social infrastructure* nei diversi paesi possa essere stata influenzata dai paesi dell'Europa occidentale, misurando quest'influenza attraverso due strumenti, un criterio geografico, (la distanza dall'equatore), e un criterio linguistico (lingue europee parlate – soprattutto l'inglese). Inoltre, la misurazione della *Social infrastructure* è fatta combinando due indici: il primo è un indice di rischio paese, il secondo è un indice di apertura al commercio internazionale.

calcolata in base ai due indici di rischio paese ed apertura commerciale, è associata ad una differenza di 5.14 nell'*output* per lavoratore (Jones e Hall, 1998, p.25). Conseguentemente, le istituzioni sono considerate un fattore che promuovono maggiore crescita economica nel lungo periodo. L'analisi di Jones e Hall si può riassumere nel seguente schema:



Alla luce di questi contributi e della loro dimostrazione empirica, deduciamo che le istituzioni non solo sono intimamente connessi con la crescita economica, ma vanno considerate endogene all'analisi ed ai processi economici. Infatti, le istituzioni economiche sono considerate variabili cruciali nel processo di sviluppo economico non solo da economisti eterodossi, ma anche da molti che sposano il paradigma neoclassico (Maddison, 1995). Tuttavia, lo sviluppo deve essere considerato come un processo che inizia con il cambiamento istituzionale e che permette il ricambio di quelle istituzioni non idonee a garantire la crescita. La trasformazione da paese sottosviluppato a paese sviluppato dipende fondamentalmente dal cambiamento di valori e rapporti di forza dei vari gruppi sociali (Kuznets, 1965, p30). Questo deve permettere di superare le resistenze di valori e interessi cristallizzati che inibiscono la crescita economica.

Conclusioni

In questo saggio abbiamo presentato alcune delle teorie più importanti presenti nel panorama dell'economia istituzionalista, cercando di delineare il ruolo delle istituzioni nell'economia, il cambiamento istituzionale, e il legame tra istituzioni e crescita economica. Enormi sono le differenze tra la vecchia e la nuova economia istituzionalista. La principale differenza consiste nel processo decisionale degli agenti, che nel caso della NEI rende comunque possibile un processo di massimizzazione, mentre nel caso della OIE lo esclude prioritariamente in quanto le scelte sono di volta in volta indicate dalle istituzioni che agiscono quindi non come vincoli alle scelte ma come determinanti delle scelte. A monte di ciò c'è il concetto di individualismo metodologico, che permette, nel paradigma della NEI, di considerare l'agente economico come un *dato*, con dati interessi, bisogni e preferenze, e quindi con caratteristiche comportamentali aggregabili. *“Clearly, assumptions of this type are typical of neoclassical economics, as well as of the new institutionalism as a whole”* (Hodgson, 1993, p. 6).

Tuttavia, alcuni economisti neoistituzionalisti, sostengono che l'introduzione dell'analisi istituzionale non sembra essere compatibile con il paradigma neoclassico, anche nella versione dei costi di transazione: *“Once we recognize that the costs of production are the sum of transformation and transaction costs, we require a new analytical framework of microeconomic theory”* (North, 1990, p. 28). Dello stesso avviso è la Turvani (1992), che

nell'introduzione all'edizione italiana dello stesso libro di Williamson ("The Economic Institutions of Capitalism"), considera i due approcci incompatibili. Allo stesso modo, il cambiamento istituzionale è un processo diversamente interpretato dalle due scuole istituzionaliste. Ciononostante, sembra difficile poter trascurare l'importanza di rapporti di forza, gruppi di potere e valori alla base del cambiamento istituzionale, così come lo stesso, North (1990, p.16), considerato spesso e non a torto come un "ponte" tra la vecchia e la nuova economia istituzionalista, riconosce.

Infine, successive indagini richiede il campo dei "fattori immateriali" dello sviluppo economico, i quali sembrano giocare un ruolo fondamentale sulla produttività e sui processi di crescita economica. La fiducia è una risorsa, è un'istituzione informale che non comporta un costo. La fiducia e altre istituzioni informali quali: la lealtà, l'attitudine a cooperare tra gli agenti economici, i rapporti consolidati tra gli agenti, la certezza dei diritti, il rispetto dei diritti di proprietà e dei contratti, la gestione dei conflitti, la coesione sociale, la "social infrastructure" e altri "fattori immateriali" sembrano essere essenziali, sia nei paesi in via di sviluppo che nei paesi avanzati, come dimostrano i lavori presentati in rassegna. Questi fattori eliminano o riducono le distorsioni produttive dovute a fenomeni di selezione avversa, all'azzardo morale, alle attività di *rent seeking* e all'opportunismo classico dei fenomeni di "free riding". Tutti i valori e le norme sociali che impongono rispetto, osservanza di alcune regole e principi comuni, la convinzione dell'onestà e dell'affidabilità dell'altro agente, il rispetto delle regole e degli accordi pattuiti, la convinzione che l'altro, anche se ne avesse occasione non si comporterebbe in modo da procurare un danneggiamento, incentivano i processi di cooperazione, aumentano gli scambi, incentivano la condivisione delle tecnologie e dei saperi, diminuiscono le asimmetrie informative e diminuiscono i costi di transazione con grande vantaggio sulla produttività e la crescita.

Riferimenti Bibliografici

- Alchian A., Demsetz H., (1973), "The Property Rights Paradigm", *Journal of Economic History*, pp.174-173.
- Alston, L.J., Libecap G, and Schneider R., (1995) "Property Rights and the Preconditions for Markets: The Case of the Amazon Frontier". *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 151(1):89-107.
- Aoki M., (2001) "Comparative Institutional analysis", Massachusetts Institute of Technology.
- Barro R., Sala-i-Martin X., (1992) "Convergence", *Journal of Political Economy* 100: 223-251.
- Bush. D., (1988), "The Theory of Institutional Change in Evolutionary Economics", in Marc Tools, (edit by) *Foundations of Institutional Thought*, Vol. 1 1988, New York: Sharpe Inc.

- Chamberlain N. W., (1963), "The Institutional Economics of Commons", in *Institutional Economics, Lectures* (edit by) J. Dorfman, C. Ayres, N. Chamberlain, S. Kuznets, R. Gordon, University of California Press, 1963.
- Coase R., (1937), "The Nature of the Firm" *Economica*, pp.386-405.
- Coase R., (1960), "The Problem of Social Cost", in *Journal of Law and Economics*, n.3, pp 1-44.
- Coase R., (1998), "The New Institutional of Economics", *The America Economic Review*, v. 88, 2.
- Commons J. R., 1934. "Institutional Economics", New York: Macmillan.
- Commons J.R., (1932) "The problem of correlating Law, Economics, and Ethics," *Wisconsin Law Review*, n.8, pp.3-26.
- Demesetz H., (1967), "Towards a Theory of Property Rights", *American Economic Review*, vol.57.
- DiMaggio and W. Powell (1991), "Introduction", in P. DiMaggio and W. Powell (eds) *the new institutionalism in organizational analysis*. Chicago, IL: university of Chicago press pp.1-38
- Fadda S., (1999), "Istituzioni e sviluppo economico. Un quadro metodologico con particolare riferimento al caso del mezzogiorno", *La questione Agraria*, n. 73.
- Fadda S., (2001) "Istituzioni economiche e economia delle istituzioni nei sistemi produttivi locali", *Argomenti*, fasc. 1.
- Fadda S., (2002), "Does the change of Economic Institutions Require a Change in Value?" Working Paper n. 28, Roma Tre University.
- Feeny, D., (1989), "The Decline of Property Rights in Man in Thailand , 1800-1913 ." *The Journal of Economic History* 49 (2): 285-296.
- Foster F., (1981), "The Effect of Technology on Institutions", *Journal of Economic*, Issue 15.
- Friedland, R., Alford R.R., (1987), "Bringing Back In : Symbols, Structure and Institutional Contradiction", Paper presented at the Conference on Institutional Change, Center for Advanced Study in Behavioral Sciences, Stanford, CA.
- Graziani A., (1998), "Lo sviluppo economico dell'Economia Italiana", Bollati Boringhieri, Torino.
- Groenewegen J., Kerstholt F., Nagelkerke A., (1995), "On Integrating New and Old Institutionalism: Douglass North Building Bridges" *Journal of Economic Issues* vol. XXIX, n.2, 1995, pp 467-475.
- Hamilton W., (1932), "Institutions", in *Encyclopaedia of the Social Sciences*, Eds.:Seligman and Johnson, vol. 8 , New York.
- Hirschman A., (1990), "L'industrializzazione per sostituzione delle importazioni:un'analisi economica e politica", in: *Tre continenti: Economia Politica e sviluppo della democrazia in Europa, stati Uniti e America Latina*, (a cura di) Einaudi, Torino.
- Hodgson G., (1993), "Institutional Economics: surveying the 'old' and the 'new'", *Metreconomica* 44:1, pp.1-28.

- Hodgson G., (1995), "The Evolution of Evolutionary Economics", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 42 No. 4, pp.469-488.
- Hodgson G., (1998), "The approach of Institutional Economics", *Journal of Economic literature*, vol. XXXVI, pp. 166-192.
- Hodgson G., (1991), "Economia e Istituzioni", Ed. Italiana a cura di Antonio Calafati, Otium, Ancona.
- Hutchison T., (1984), "Institutionalist Economist Old and New", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, pp.20-29.
- Jensen M.C., Meckling W.H., (1976), "Theory of the Firm: Managerial behavior agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, (3), pp. 305-360.
- Jones C., Hall R., (1998), "Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?" Stanford University, NBER Working Paper No. 6564.
- Keefer P., Knack S. (1997), "Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation, *Quarterly Journal of Economics* 112 (4), pp.1251-1288.
- Knight J., (1992), "Institutions and Social Conflict", Cambridge University Press.
- Kregel J.A. e Matzner E., (1992), "Agenda for the Reconstruction of Central and Eastern Europe", *Challenge*.
- Kuznets S., (1965), "Economic Growth and structure: selected essay". Norton, New York, p.30
- Kuznets, S. (1955) "Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review*, Vol. XLV, No. 1
- Lewis W.A., (1966), "Sviluppo economico con disponibilità illimitate di manodopera di mano d'opera", in *L'economia dei paesi sottosviluppati* (a cura di Agarwala A.N., Singh S.P, Feltrinelli, Milano.
- Libecap G., (1978), "Economic Variables and the Development of the Law: The Case of Western Mineral Rights" *Journal of Economic History*, 338-62.
- Libecap G., (1998), "The New Institutional Economics and economic development", A Working Paper, 4, International Centre for Economic Research, Torino.
- Lissowska M., (2001), "Institutional change in transition countries – constraints and path dependency (on example of some real estate property aspects)", Warsaw School of Economics.
- Loasby B., (2001), "Time, Knowledge and evolutionary dynamics: why connections matter" *Journal of Evolutionary Economics* (11), pp.393-412.
- Lucas R., (1988), "On the Mechanism of Economic Development". *Journal of Monetary Economics*, vol 22, pp. 3-42
- Maddison A., (1995), "Le Forze dello Sviluppo Capitalistico, un confronto di lungo periodo", Giuffrè.
- Malinowsky B., (1960), "A Scientific Theory of Culture", New York, pp.117-118.
- Matthew R.C., (1986), "The economics of Institutions and the sources of Growth", *The Economic Journal*, 3.
- Matzner E., 1993. "Policies, Institutions and Employment Performance", in Marc Tool (edit by), *Institutional Economics: theory, method, policy*", Kluwer Academic Press.

- Meier G., (2000), "La vecchia e la nuova economia dello sviluppo", (traduzione italiana a cura di Salvatore Monni) in *Frontieres of Development Economics. The future in Perspective*, eds.: Gerald M. Meier and J. Stiglitz, Oxford University Press, New York.
- Mitchell W., (1950), "The prospects of Economics", reprinted edition, in *The Backward Art of Spending Money and Other Essay*, New York.
- Murrell P., (1992), "Evolution in Economic and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies", in: *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, eds. C.Clague, G.C Rausser e Blackwell, Cambridge MA.
- Myrdal, G. (1957), "Economic theory and Under-Developed Regions" Duckworth, London.
- Neale W.C., (1988), "Institutions", in Marc Tools (edit by), *Foundations of Institutional Thought*, Vol. 1, New York: Sharpe Inc., pp.227-256.
- Nelson e Winter 1996, 1973; Wilson 1975; Penrose, 1952
- Nelson R. R., Winter S. G., (1996), "An Evolutionary Theory of Economic Change", The Belknap Press of Harvard University, Cambridge, Massachusetts and London.
- Nelson, R.R., Winter S.G., (1973), "Toward an Evolutionary Theories of Economic Capabilities", *American Economic Review* n.84, pp. 440-449.
- North C.D, (1990), "Institutions, institutional change and economic performance" - Cambridge U.P.
- North D. C., (1981), "Structure and Change in Economic History", New York: Norton.
- Nugent J.B. E Lin J.Y., (1995), "Institutions and Economic Development" cap. 38, III vol., in Hollis Chenery, T. N. Srinivasan, Jere Behrman, (Eds), *Handbook of Development Economics*, North-Holland.
- Olson M., (1965), "The Logic of Collective Action: Public Goods and the theory of groups", Harvard University Press, Cambridge.
- Olson M., (1999), "Big bills left on the sidewalk: why some nations are rich and others poor", *Journal of Economic Literature*, n.1.
- Olson M., Sarna N., Swamy A., (1998), "Governance and Growth: A Simple Hypothesis explaining Cross-countries Differences in Productivity Growth", Center For Institutional Reform and the Informal Sector, University of Maryland, Working Paper No. 218.
- Pejovich S., (1999), "The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development", *Journal of Market & Morality*, no. 2.
- Pejovich S., e Furubotn E.G., (1974), "The Economics of Property rights", Ballinger Publishig Co.
- Penrose E.T., (1952), "Biological analogies in the theory of the firm", *American Economic Review*, vol. 42, pp.804-819.
- Perotti R., (1996), Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say, *Journal of Economic Growth* 1, pp.149-187.
- Pitelis C., (1996), "Seven reasons why 'beyond' transaction costs economics to thesmoeconomics." In J. Groenewegen, (ed. by) *Transaction cost economics and beyond*, London: Routledge.

- Polany K., (1944), *The Great Transformation*, New York: Rinehart.
- Potts J., (2001), "Knowledge and Markets", *Journal of Evolutionary Economics*, (11), pp. 413-431.
- Rodrik D., 1999. "Making openness work", John Hopkins University Press.
- Romer P., (1986), "Increasing Returns and Long-run Growth," *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 94(5), pp. 1002-37.
- Schotter, A., (1981), "The Economic Theory of Social Institutions", Cambridge University Press, 1981.
- Schumpeter J., (1926) "Gustav Schmoller und die Probleme von heute", *Schmollers Jahrbuch*, I. Halbband.
- Scott, W.R., (1987), "The adolescence of Institutional Theory." *Administrative Science Quarterly* 32: 1987.
- Sen A., (1999), "Lo sviluppo è libertà: perché non c'è crescita senza democrazia", Mondadori, Milano.
- Sen A., "Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation", Oxford: Clarendon Press, 1981; New York: O.U.P., 1981.
- Solow R., 1994. "Il mercato del lavoro come Istituzione sociale", Bologna: Il Mulino,
- Stigler, G., (1961), "The Economics of Information", *Journal of Political Economy*, vol. 69, no.3, pp. 213-225.
- Sugden R., (1998), "Normative Expectations: the simultaneous evolution of institutions and norms", in *Economics, Values and Organization*, (ed. by) Putterman L. e Ben-Ner A., Cambridge University Press.
- Todaro M. (1993), "Il dibattito sulle politiche del commercio internazionale: promozione delle esportazioni e integrazione economica" Cap. 14, in: "Economia del sottosviluppo", Loescher.
- Tridico P., (2004), "Cambiamento istituzionale e performance economiche: il caso della Polonia", Tesi di Dottorato, Università di Roma Tre.
- Turvani M., (1992) *Introduzione* in Williamson O.E. "Le Istituzioni del Capitalismo. Imprese, mercati, rapporti contrattuali", FrancoAngeli 1992.
- Veblen T., (1919), "The Place of Science in Modern Civilization", Reprint ed. New York 1961.
- Veblen T., (1898), "Why is Economics Not an Evolutionary Science", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.12 (3), pp.373-397.
- Veblen T., (1898), "Why is economics not an evolutionary science?" *Quarterly Journal of Economics*, 12, 3, July, pp.373-397.
- Wallis J., North D., (1986), "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970". In S. Engerman and R. Gallman (eds.), *Long-term Factors in American Economic Growth*. Chicago: University of Chicago Press.
- Williamson J., (1990), "What Washington Means by Policy Reform." In J. Williamson, ed., *Latin American Adjustment: How much has happened?* Washington D.C.: Institute for International Economics.

- Williamson O., (1981), "The economics of Organisation: The Transaction Cost Approach", *American Journal of Sociology*, Vol. 87, Issue 3, pp. 548-577.
- Williamson O., (1992), "Le Istituzioni del Capitalismo. Imprese, mercati, rapporti contrattuali", FrancoAngeli 1992, (ed. Italiana). Edizione originale in inglese "The Economic Institutions of Capitalism. Firm, Markets, Relational Contracting", The Free Press, New York 1985.
- Williamson O., "Market and Hierarchies", New York: Free Press, 1975.
- Wilson E.O., (1975), "Sociobiology: The New Syntesis." Harward University Press, Cambridge, Mass..

Finito di stampare nel mese di gennaio 2006, presso *Tipolitografia artigiana Colitti Armando* snc
00154 Roma • Via Giuseppe Libetta 15 a • Tel. 065745311/065740258
e-mail tcolitti@tin.it • www.colitti.it