

Paolo Ramazzotti

Cigni neri e candore reale: note su istituzioni, interdipendenze e politica economica

SOMMARIO: 1. Introduzione – 2. Prezzi e istituzioni secondo l’approccio convenzionale – 3. Le interdipendenze nell’approccio eterodosso – 4. Apertura sistemica e politica economica – 5. La politica economica del neoliberalismo – 6. Conclusioni

1. *Introduzione*

Verso la fine del 2008 la regina Elisabetta II pose agli economisti della London School of Economics una domanda imbarazzante: perché nessuno aveva visto arrivare la crisi finanziaria? La questione era imbarazzante da due punti di vista. In primo luogo indicava che vari economisti prestigiosi non erano riusciti a capire che cosa stava accadendo. In secondo luogo, benché la regina fosse probabilmente inconsapevole che alcuni economisti effettivamente avevano intravisto l’arrivo della crisi (Keen, 1995; Minsky, 1984), la sua domanda poneva un’altra questione: perché molti economisti avevano trascurato gli avvertimenti dei loro colleghi? Entrambe le domande avrebbero dovuto condurre a una rivalutazione di quelle teorie e pratiche (neoliberiste) che hanno dominato gran parte delle economie nel corso dei decenni passati. Contrariamente a quanto sembrerebbe plausibile, ciò non è avvenuto. Benché non manchino alcune eccezioni, fra le quali spicca quella di Posner (2009), molti economisti e operatori di politica economica non hanno voluto ridiscutere le loro visioni economiche. In effetti la situazione è stata appropriatamente descritta da Crouch (2011) come la “strana non morte del neoliberalismo”.

Questa situazione solleva varie questioni. La crisi è stato un incidente – un “cigno nero” (Taleb, 2007) – che gli operatori di politica economica e i loro consulenti economici non potevano intravedere o si è trattato della conseguenza di politiche sbagliate? In questo secondo caso, la ragione risiede in errori di impostazione teorica? Data la gravità delle conseguenze della crisi, perché le autorità di politica economica non hanno cambiato i loro consulenti economici? Perché gli elettori nei paesi democratici non hanno escluso i governanti che avevano reso possibile questa crisi? Perché non risultavano convincenti le prospettive di politica economica alternative a quelle che erano invalse fino ad allora?

L’obiettivo di questo capitolo è di affrontare queste questioni argomentando che uno dei problemi principali è la visione meccanicistica e lineare che la gran parte degli economisti ha della politica economica. Non prevede di fornire una risposta esaustiva a tutte le questioni delineate. Intende nondimeno inquadrarle in uno schema interpretativo che, anziché trattare di modelli particolari, si sofferma sulle ipotesi e sull’inquadramento teorico generale alla base delle argomentazioni degli economisti. In altri termini, si sofferma più che sulla realtà economica, sulle “lenti” che essi usano per osservarla.

L’approccio standard alla politica economica che emerge dalla gran parte dei testi di economia è che occorre affrontare le carenze del sistema economico. Gli operatori di politica economica devono capire in cosa consistano queste carenze e devono agire su di esse al fine di realizzare nel migliore dei modi i risultati desiderati. Il ruolo della teoria economica è di aiutarli a realizzare questo obiettivo.

Esistono, tuttavia, diversi filoni di ricerca economica, con visioni differenti sia sulla natura delle carenze sia sull’efficacia dell’azione pubblica. La gran parte dei confronti sulla politica economica si soffermano su quale teoria fornisca la migliore rappresentazione dei problemi in questione. Si dà per scontato che, una volta che questa questione sia chiarita, sia possibile individuare le misure più appropriate.

L’approccio in questione si basa su una gamma di ipotesi estremamente restrittiva e che, nel migliore dei casi, va resa

esplicita. Ha a che fare con le modalità di coordinamento delle attività economiche. Più in particolare, la teoria economica dominante, che comprende i vari filoni della teoria economica neoclassica nonché di quella austriaca, si sofferma sul ruolo coordinatore svolto dai prezzi relativi. Benché riconosca che, in generale, le istituzioni possano integrare l'operato dei prezzi, sono questi ultimi che, in ultima istanza, caratterizzano l'economia. La politica economica deve permettere ai prezzi di funzionare adeguatamente oppure ovviare alle loro carenze.

L'approccio eterodosso parte da premesse diverse. Scuole di pensiero come, per esempio, l'economia istituzionalista delle origini, la scuola postkeynesiana e il marxismo, concordano sul fatto che, benché i prezzi siano importanti, essi possono operare solo entro un contesto istituzionale che costituisce la premessa per la loro esistenza. Contrariamente alla visione teorica dominante, i prezzi non sono lo strumento per valutare i risultati economici. La differenza fra queste due visioni può apparire sfumata ma ha importanti implicazioni per una comprensione adeguata delle funzioni della politica economica, vale a dire dei suoi obiettivi e strumenti.

Il capitolo è organizzato come segue. I due paragrafi che seguono trattano del ruolo della politica economica nella teoria convenzionale e nell'approccio eterodosso. Secondo la prima, la politica può essere necessaria quando i prezzi non funzionano adeguatamente e i soggetti privati non sono in grado di fornire un'alternativa, oppure quando sono preminenti problemi sociali, quali l'equità, che trascendono le finalità allocative dei prezzi. Dal punto di vista eterodosso, quelle che appaiono come delle mere imperfezioni nel meccanismo dei prezzi convenzionale in realtà rappresentano interdipendenze fra gli attori economici e fra l'economia e la società. Il coordinamento di queste interdipendenze implica l'esistenza di istituzioni che strutturino sia l'economia che la società. I prezzi funzionano solo subordinatamente a questa strutturazione. La politica economica è uno dei mezzi mediante i quali si originano le istituzioni.

L'obiettivo di queste due sezioni, quindi, è di spiegare quali siano i compiti della politica economica sulla base di questi due approcci. La tesi di fondo è che a caratterizzare l'approccio con-

venzionale è la concezione dell'economia come un sistema chiuso, laddove le scuole di pensiero eterodosse evidenziano l'interdipendenza fra l'economia e la società di cui questa fa parte, vale a dire concepiscono l'economia come un sistema aperto. Mentre la visione convenzionale argomenta che la politica economica deve garantire la realizzazione dell'efficienza o, tutt'al più, considerarla come un vincolo fondamentale, gli approcci eterodossi riconoscono che essa può avere una più ampia varietà di obiettivi – crescita, libertà, felicità – e di vincoli: allocativi, sociali o culturali.

La distinzione qui proposta permette di affrontare, nel paragrafo successivo, il nesso fra politica economica e sistemi aperti. Il punto di partenza è la teoria standard della politica economica, quale è stata delineata da Tinbergen (1967), con le sue ipotesi sulla teoria economica e la funzione di benessere sociale. La tesi è che la politica economica non consista in un processo lineare, in base al quale gli operatori di politica economica attuano una politica e, come risultato, modificano i risultati economici. Un approccio di sistema aperto implica che i mutamenti nella struttura dell'economia possano progressivamente avere effetti di ritorno, dando luogo a processi cumulativi che condizionano sia come le persone concepiscono l'economia e il suo funzionamento, sia il benessere sociale.

L'ultimo paragrafo, sulla politica economica e il neoliberalismo, ha una duplice funzione. Da un lato tratta della particolarità del neoliberalismo. Spiega come il neoliberalismo si proponga di organizzare l'economia in modo che funzioni secondo le regole della teoria convenzionale ma segue gli approcci eterodossi nel ritenere che nessuna economia possa esistere indipendentemente dalla preliminare funzione strutturante delle istituzioni. Il paragrafo si sofferma, poi, sulle conseguenze effettive delle politiche neoliberaliste al fine di sottolineare la rilevanza delle questioni concettuali delineate nei paragrafi precedenti. In particolare mostra come le politiche neoliberaliste abbiano mutato la struttura dell'economia, il modo in cui le persone concepiscono quest'ultima e addirittura il loro comportamento elettorale.

Le considerazioni conclusive ritornano alle domande poste all'inizio di questa introduzione per sottolineare che la questio-

ne centrale della riflessione non sono tanto le tecniche economiche quanto la visione complessiva dell'economia in relazione alla società.

2. Prezzi e istituzioni secondo l'approccio convenzionale

Come si è già osservato, l'approccio convenzionale all'economia si basa perlopiù sulla teoria neoclassica. Si tratta di un approccio assai ampio e non è possibile, qui, discuterne tutte le sfaccettature. Comprende teorie di equilibrio generale come anche di equilibrio parziale. Ad esso si rifanno studiosi che sottolineano le virtù intrinseche di un'economia di mercato come anche studiosi che di questa riconoscono le carenze. L'obiettivo di questo paragrafo è di evidenziare le caratteristiche fondamentali di questo approccio, indipendentemente da eventuali sue incongruenze o incoerenze.

La principale caratteristica della teoria neoclassica è che concentra l'attenzione su un'economia di mercato dove, data una serie di condizioni, gli agenti economici scelgono secondo le informazioni che ricevono dei prezzi. Questi riflettono la scarsità delle risorse e le preferenze dei consumatori. Fintanto che i prezzi forniscono correttamente le informazioni in questione, le scelte individuali sono fra loro coerenti e conducono al più elevato benessere possibile.

L'approccio dell'equilibrio generale (walrasiano) è uno di quelli che meglio evidenzia come i prezzi coordinino l'economia. Date le preferenze, la tecnologia, le dotazioni e le condizioni per una scelta razionale, i prezzi sono i mezzi mediante i quali gli agenti decidono come usare le risorse disponibili al fine di massimizzare i loro obiettivi. Nella misura in cui l'economia soddisfa questi requisiti, è possibile realizzare un equilibrio generale pareto-ottimale, vale a dire una situazione nella quale nessun agente può migliorare la propria situazione se non a spese di un altro.

Le analisi di equilibrio parziale non si soffermano su tutte le condizioni necessarie ad un coordinamento esaustivo. L'ipotesi di parità di condizioni permette allo studioso di evitarle. È nondimeno necessario, per l'efficienza allocativa di un'economia

di mercato, che l'ipotesi suddetta non pregiudichi l'equilibrio generale. Qualora ciò dovesse verificarsi, con tutta probabilità verrebbero meno le condizioni di esistenza anche dell'equilibrio parziale.

Come si osservato sopra, vi sono filoni di pensiero, all'interno dell'approccio convenzionale, che si soffermano sulle carenze di un'economia di mercato. Tipicamente queste carenze vengono etichettate come "fallimenti di mercato". Tradizionalmente comprendono le esternalità, i beni pubblici, le strutture di mercato non concorrenziali in quanto associate alle economie di scala e le informazioni asimmetriche. Tutte queste circostanze precludono la possibilità che i prezzi forniscano l'informazione richiesta per poter utilizzare al meglio le risorse. Benché non vi sia dubbio che questi "fallimenti" esistono, il vero problema è come trattarli.

La soluzione convenzionale a questo problema di inefficienza risiede nell'introduzione di un sistema di coordinamento complementare: le istituzioni, cioè, regole¹. Ci sono due tipi di istituzioni. Il primo è realizzato dagli operatori di politica economica. Un tipico esempio è costituito dalle tasse pigouviane: il governo valuta la divergenza tra costi privati e costi sociali e applica una tassa uguale a tale divergenza. Il secondo tipo di istituzione è una soluzione individuata dagli agenti privati: l'esempio, in questo caso, sono le imprese (Coase, 1988a): data l'esistenza di costi di transazione, i quali rendono costoso l'accesso ai beni sul mercato, gli agenti privati sostituiscono le transazioni di mercato con organizzazioni.

La rilevanza della distinzione fra istituzioni risiede nella loro natura esogena (pubblica) anziché endogena (privata). Non implica, tuttavia, che le une siano alternative alle altre. Esistono sicuramente situazioni intermedie dove sia gli agenti pubblici che quelli privati devono agire. Una soluzione al problema delle esternalità, per esempio, può consistere nel permettere agli attori privati di contrattare secondo le loro preferenze ma solo una volta che il governo abbia assegnato i diritti di proprietà. Quello

¹ «Le istituzioni sono sistemi di regole sociali affermate e radicate che strutturano le interazioni sociali» (Hodgson, 2006, p. 18). Tutte le traduzioni sono dell'autore.

che è importante è che queste istituzioni devono indirizzare gli agenti economici verso un'allocazione delle risorse efficiente o, quanto meno, compensativa dell'inefficienza allocativa².

Una questione che non riguarda un fallimento di mercato, ma è nondimeno importante per il benessere sociale, è la distribuzione. Questa ha un duplice aspetto. Da un lato la povertà indesiderata ha una dimensione morale. La gran parte della gente ritiene che non si debba accettare che qualcuno viva in condizioni dolorose e inumane. Ritiene, quindi, che una comunità debba affrontare questa questione in un modo o nell'altro (Rawls, 2005). D'altro lato, ogni interferenza con la funzione allocativa dei prezzi contrasta con la giustificazione della distribuzione quale risultato di un'allocazione delle risorse basata proprio sui prezzi. Ne deriva che, a meno che non vengano le condizioni restrittive proprie del Secondo Teorema del Benessere economico, ogni azione che redistribuisca il reddito influisce sull'efficienza. Di per sé ciò non deve escludere un'azione redistributiva, purché gli operatori di politica economica siano consapevoli del rapporto di sostituzione (*trade-off*) tra efficienza ed equità che essa comporta (Okun, 1975).

Occorre peraltro rilevare che un rapporto di sostituzione del genere dipende dalle dotazioni iniziali. Queste si ritengono solitamente dipendenti da circostanze esogene, talché sembrerebbe non esservi ragione per giudicare della loro opportunità, ovvero se siano giuste. È tuttavia impossibile negare la rilevanza di un problema moralmente rilevante per molta gente. La questione, quindi, è se si possa concepire una politica che agisca sulle dotazioni. Lo Stato può realizzare una tale politica economica e questa è economicamente ammissibile?

Per quanto riguarda il primo punto la visione convenzionale è che il governo sia un agente non di mercato che agisce esogenamente sull'economia. Ne consegue che, a priori, non vi è ragione tecnica che impedisca di agire sulla redistribuzione delle dotazioni. L'ammissibilità, d'altra parte, è una questione più

² Si noti che benché la riflessione pubblica si soffermi solitamente sull'obiettivo della crescita e della sostenibilità economica, vale a dire la profittabilità, quello che questa impostazione suggerisce è che la capacità di conseguire questi obiettivi dipenda dall'utilizzo efficiente delle risorse.

complicata. Se ragioniamo in termini di analisi comparata, un risultato pareto-ottimale è possibile per qualsiasi dotazione iniziale. Visto che l'insieme dei prezzi relativi associato ad ogni dotazione è diverso da quello di qualunque altra dotazione, i due risultati – quello che precede la redistribuzione e quello che la segue – non sono comparabili. Nella misura in cui gli agenti reagiscono esclusivamente ai prezzi relativi – questa è l'ipotesi standard dei manuali – essi risulteranno indifferenti rispetto a ciò che si sceglie.

Una visione più realistica è che gli agenti non si basino solo sui prezzi e che l'analisi comparata sia inadeguata per valutare il mutamento di dotazioni. Da questo punto di vista è probabile che gli agenti possano rendersi conto che una dotazione diversa li metta in condizioni migliori o peggiori e che li induca a reagire. Questo approccio è ragionevole ma, proprio perché assume che gli agenti contrastino la strutturazione dell'economia anziché adeguarvisi, comporta una procedura analitica complessivamente diversa di cui discuteremo più avanti.

L'approccio convenzionale porta a concepire la politica economica nel modo che segue. È esogena: riguarda le azioni prese da un agente non di mercato. La logica che la guida è di fare i conti con un coordinamento inadeguato dell'economia. L'inadeguatezza può riguardare l'incapacità dei prezzi di fornire le informazioni di cui hanno bisogno gli agenti per formulare le loro scelte. Può altresì riguardare questioni, come l'equità, che trascendono l'allocazione efficiente delle risorse. In tutti i casi, la politica economica deve soddisfare i requisiti di un coordinamento dell'economia basato sui prezzi relativi.

Che la politica economica sia necessaria o meno rimane una questione aperta nell'economia convenzionale. Vi sono una serie di circostanze che possono avversare l'azione del governo. Queste comprendono i costi di gestione della politica, la capacità di intravedere una soluzione adeguata ai problemi esistenti e l'affidabilità degli operatori di politica economica. La rilevanza di queste questioni non è centrale per le questioni di cui si tratta in questa sede. L'obiettivo che ci si propone, infatti, è solo di spiegare cosa sia la politica economica secondo la visione convenzionale.

3. *Le interdipendenze nell'approccio eterodosso*

L'approccio walrasiano è decisamente restrittivo in quanto trascura che gli agenti economici interagiscono fra di loro cosicché le loro scelte non dipendono esclusivamente dai prezzi relativi. In effetti, l'economia reale non corrisponde alla compattezza astratta di questo modello teorico. Un insieme di circostanze – tipicamente i fallimenti di mercato – fornisce un quadro meno lineare dell'economia. La loro esistenza è fuori di dubbio. La vera questione è se minino il modello teorico astratto: si tratta di eccezioni alla regola generale o segnalano che la teoria non riesce a tener conto di caratteristiche importanti delle economie reali? Si tratta di fallimenti di mercato o di fallimenti teorici? Un modo per affrontare questa questione è di soffermarsi sulle particolari forme di interdipendenza fra agenti economici e fra l'economia e il resto della società.

Gli agenti possono influenzare le decisioni di altri agenti per mezzo della pubblicità³. In alcuni casi questa azione consiste nel convincere in modo surrettizio gli acquirenti potenziali che un prodotto corrisponde alle loro esigenze meglio di qualunque altro (Packard, 1957). Talvolta l'obiettivo è di generare desideri indipendenti dai bisogni. In altri casi la pubblicità tenta di adeguarsi a istanze che trascendono i beni. Queste possono comprendere il bisogno delle persone di definire il loro status sociale rispetto agli altri. Lo status sociale, da parte sua, può dipendere da una serie di circostanze, come il reddito (Veblen, 1994), la moda (Gladwell, 1997), la razza e il genere (hooks, 1997). La relazione fra la pressione ad acquistare e la struttura della società è duplice. Da un lato la pubblicità riflette i valori esistenti; dall'altro, benché miri esclusivamente a vendere prodotti, contribuisce a formulare il modo in cui la gente guarda alla realtà e definisce i criteri morali cui attenersi. La pubblicità non si limita a riflettere la società: rinforza alcuni valori a scapito di altri.

Questa impostazione solleva due questioni. In primo luogo suggerisce che i produttori non si adattino a quanto desiderano

³ La spiegazione convenzionale è che l'informazione sia imperfetta e/o che gli agenti economici siano caratterizzati da razionalità vincolata.

i consumatori bensì contribuiscano a un'interazione sequenziale con i consumatori che finisce per condizionare la percezione della realtà e la formulazione di valori. In secondo luogo, dato che ciò che desiderano i consumatori dipende, almeno in una certa misura, da ciò che fanno le imprese, questo pone il problema di quali obiettivi vengano perseguiti da queste ultime. Una tipica risposta potrebbe essere che le imprese debbano assicurare che la domanda dei loro prodotti si adatti al grado desiderato di utilizzo della capacità produttiva e di redditività. In questo caso, tuttavia, ciò che i consumatori desiderano è funzionale al profitto, non il contrario.

Un altro caso nel quale si rileva un'interdipendenza riguarda la fornitura di beni. Si considerino i beni pubblici, un tipico "fallimento di mercato". Benché vengano incontro ai bisogni degli individui – si pensi all'illuminazione stradale – non è possibile registrare le preferenze di questi avvalendosi del sistema dei prezzi. Il problema è che, mentre le persone possono godere di un bene pubblico indipendentemente da altre, la fornitura di quel bene dipende dalle loro decisioni interdipendenti di pagarlo (Samuelson, 1954). Possono agire come individui che perseguono il proprio interesse ma, alla luce dei valori e delle istituzioni esistenti, possono anche scegliere di perseguire una soluzione comune.

L'interdipendenza è ancora più importante nel caso di beni collettivi, vale a dire quei beni che non si limitano a soddisfare i bisogni individuali ma quelli della collettività nel suo insieme. Un esempio può essere quello di un monumento che esalti valori, come il nazionalismo o il sacrificio, al fine di venire incontro alle esigenze di unità e di solidarietà della comunità⁴.

I bisogni collettivi non sono riconducibili alle preferenze individuali. Possono riguardare una varietà di questioni a seconda di quali siano le priorità della società. Si consideri l'ambiente naturale: benché gli individui possano apprezzare alcuni prodotti, la comunità nel suo insieme – quindi, quelle stesse persone ma con un'attenzione al benessere sociale – potrebbero

⁴ Musgrave si è riferito a questi come "beni di merito". "Collettivo" sembra essere un termine in grado di comprendere uno spettro più ampio di beni (si veda Ramazzotti, 2018).

volerli vietare in quanto la loro produzione, il loro consumo oppure lo spreco che comportano sono dannosi per l'ambiente. In quest'ottica la stessa composizione del prodotto rappresenta un bene collettivo. L'implicazione è che ciò che la società ritiene rilevante in una prospettiva collettiva finisce per condizionare la natura stessa dell'economia.

La giustizia sociale ha implicazioni simili. Può riguardare la protezione della libertà individuale in senso stretto, vale a dire il diritto di perseguire gli obiettivi individuali indipendentemente da come questi si ripercuotono sulla distribuzione del reddito e della ricchezza e, più generalmente, sulle condizioni di vita degli altri. In alternativa può consistere nella pretesa che ognuno abbia dei diritti fondamentali, quali il diritto all'istruzione, a una vita sana e, più in generale, a condizioni di vita decenti. Quest'ultima nozione di libertà implica che una serie di azioni collettive possano essere più o meno coerenti con gli interessi economici privati⁵. La giustizia sociale è, quindi, un bene collettivo nella misura in cui viene incontro ai bisogni di una comunità per una buona vita. Anche in questo caso, a seconda di quali valori prevalgano, ne consegue una composizione diversa del prodotto. La questione non è meramente tecnica. Ha a che fare con ciò che la gente ritiene necessario per vivere insieme. Riflette l'interdipendenza ma la modifica pure, in quanto la gente è capace di interagire diversamente a seconda della propria salute, educazione e delle più generali condizioni di vita.

Fin qui sono stati trattati i beni di consumo. L'interdipendenza, tuttavia, si manifesta anche con la loro produzione. Gli agenti possono interagire mediante organizzazioni quali le imprese. Tipicamente ciò che caratterizza l'organizzazione di un'impresa è che gli imprenditori strutturano le varie mansioni mediante il comando anziché la contrattazione. Tuttavia non sempre questo è sufficiente. Può essere necessario che i lavoratori risolvano

⁵ Si considerino le reazioni al confinamento da Covid-19. Mentre gran parte della gente ha riconosciuto che le restrizioni erano necessarie per il benessere collettivo, altri hanno argomentato che il confinamento costituisce una violazione della loro libertà individuale di agire e muoversi come ritengono più opportuno.

problemi e contribuiscano attivamente alle competenze innovative di un'impresa. Gli incentivi, quindi il meccanismo dei prezzi relativi, possono essere funzionali a questo obiettivo ma è spesso più importante coinvolgere i lavoratori in un progetto imprenditoriale complessivo, mediante la creazione di una cultura d'impresa. Al limite quello che si verifica è che la cultura di impresa istituisce un'interdipendenza, in termini di valori e di obiettivi condivisi, che risulta complementare, rispetto ai prezzi, nel coordinamento della produzione.

Una situazione alternativa si ha quando ci si aspetta che i lavoratori svolgano delle mansioni in maniera passiva. In questo caso non è necessario il coinvolgimento ma lo è la prevenzione di tentativi di schivare l'impegno lavorativo. Il monitoraggio, quindi, diviene un aspetto centrale dell'organizzazione di un'impresa. Può operare direttamente: i lavoratori vengono organizzati in maniera tale che risulti facile osservarli e controllare ciò che fanno. Può operare indirettamente, con un'organizzazione delle mansioni tale per cui i lavoratori siano costretti a venire incontro a requisiti produttivi prefissati. Ne è un esempio il Taylorismo, i cui vincoli tecnici impongono ai lavoratori di attenersi ai ritmi produttivi decisi dalla dirigenza. In sostanza, l'organizzazione della produzione è un caso di interdipendenza strutturata fra lavoratori e fra questi è la direzione.

La visione prevalente della produzione è che la tecnologia determini esogenamente ciò che i lavoratori devono fare. I lavoratori scelgono se lavorare oppure no, a seconda di quanto vengono pagati. I datori di lavoro, per parte loro, decidono quanto produrre in relazione alla tecnologia e alla disponibilità di lavoratori. L'esistenza di imprese, intese come organizzazioni, fornisce una prospettiva interpretativa diversa. Queste possono definire il modo di organizzare le loro attività in base degli obiettivi che perseguono. Possono proporsi di competere intensamente con altre imprese o semplicemente di ritagliarsi una nicchia di mercato. A tal fine possono soffermarsi sull'innovazione e su requisiti qualitativi ovvero tagliare i costi del lavoro al fine di abbassare i prezzi più bassi o accrescere i margini di profitto. A seconda di quale strategia venga seguita formulano e modulano le mansioni al fine di disciplinare o, in alternativa, coinvolgere i

lavoratori⁶. Ne consegue che le configurazioni organizzative e il modo in cui queste determinano l'impiego delle risorse non sono neutrali. Inoltre esse comportano requisiti tecnologici diversi, il che suggerisce che la tecnologia sia tutt'altro che neutrale bensì funzionale a questo tipo di interdipendenza⁷.

Benché le singole imprese siano vincolate da circostanze economiche sulle quali non possono agire direttamente, le imprese nel loro insieme creano istituzioni e agiscono sulla cultura. Le loro strategie non possono essere ricondotte a un unico insieme di prezzi relativi – in quanto sono esse stesse che li determinano insieme con le loro strategie – né a preferenze dei consumatori, perché co-determinano anche queste. La loro attività consiste in un'interazione sequenziale con il resto dell'economia.

I lavoratori, al pari delle imprese, possono comportarsi in modi diversi. Possono essere del tutto opportunistici o condividere la strategia imprenditoriale delle imprese in cui lavorano. Possono essere propensi alla disciplina o irriguardosi della gerarchia. Nella misura in cui questi elementi dipendono da circostanze storiche e culturali, le strategie imprenditoriali summenzionate ne sono un riflesso. È ragionevole che retroagiscano su queste circostanze e, conseguentemente, sulla condotta dei lavoratori. In sostanza, le relazioni industriali possono essere complessivamente pacifiche o contrassegnate dal conflitto. I lavoratori possono corrispondere alle esigenze delle imprese oppure unirsi per realizzare obiettivi condivisi fra loro ma che entrano in conflitto con quelli di altre sezioni dell'economia.

⁶ Si noti che la distinzione tra disciplina e coinvolgimento è meno rigida di quanto non si sia portati a credere. Freeman (2018) osserva, per esempio, che «il moralismo protestante e rurale di Henry Ford, con la sua enfasi sul risparmio, sulla rettitudine sessuale e sul disdegno dell'alcol e del tabacco, comportava uno stile di vita che i dirigenti della Ford [...] vedevano come necessario per le esigenze fisiche e psicologiche della produzione di massa» (p. 131) e aggiunge il commento di Antonio Gramsci secondo il quale «i servizi ispettivi creati da alcune imprese per controllare la "moralità" dei loro lavoratori rappresentano esigenze dei nuovi metodi di lavoro [in quanto mirano a creare] un nuovo tipo di lavoratore e un nuovo tipo di uomo» (p. 132); testo tra parentesi aggiunto da Freeman.

⁷ «La tecnologia può venire guidata da finalità le più varie, come la minimizzazione dei costi immediati, il posizionamento per opportunità future di ricerca e sviluppo e, *inter alia*, il controllo dei luoghi di lavoro e della forza lavoro» (Samuels e Schmidt, 1997, p. 221).

Una riflessione su queste caratteristiche dell'attività economica rende sempre più difficile considerarle all'interno di un contesto di "fallimenti di mercato". Denotano, piuttosto, un'interazione tra decisioni prettamente economiche – quanto occorre per collocare merci sul mercato – e decisioni che hanno a che vedere con l'organizzazione complessiva della società. Le scelte economiche degli agenti economici non sono indipendenti dalla società di cui fanno parte. Ne riflettono i valori e le istituzioni. La società struttura l'economia. L'economia, da parte sua, deve soddisfare requisiti propri. Al fine di soddisfarli, configura istituzioni sia sociali – relative ai rapporti tra individui e gruppi entro una collettività – sia della società nel suo insieme, comprensive, quindi, di tradizioni, convenzioni, usi e costumi comuni. Le istituzioni sono rilevanti per l'economia anche quando non siano strettamente legate alla produzione, al consumo o alla distribuzione. In termini più astratti, riflettono l'apertura sistemica dell'economia, in contrasto con la chiusura che l'approccio convenzionale assume implicitamente (Chick, 1995; 2017; Chick e Dow, 2001; 2005; Dow, 1985; 2005; Lawson, 1997; 2006; 2019).

L'apertura sistemica dell'economia – la sua interdipendenza con la società di cui fa parte – pone una questione di coordinamento. I prezzi ne sono una componente ma, dal punto di vista dell'analisi qui delineata, dipendono da come va trasformandosi ed evolvendo l'economia. Dal canto suo questa evoluzione dipende da istituzioni storicamente e culturalmente determinate. È possibile affermare che alcune di queste istituzioni – la religione o lo stato, come suggerirebbero rispettivamente North (1990) e Hayek (1937; 1945) – effettivamente impediscano ai prezzi di coordinare l'economia. Il problema è che, proprio a causa della loro interdipendenza con le istituzioni esistenti, qualunque coordinamento venga realizzato dai prezzi non si può fondare su un meccanismo di segnalazione delle informazioni qual è quello teorizzato dalla teoria neoclassica o dalla teoria austriaca. Un tale coordinamento implicherebbe che le istituzioni e i valori di cui sono espressione i prezzi debbano prevalere su altre istituzioni o valori quali la democrazia o la religione.

Un approccio lievemente diverso da quello appena richiamato prospetta una situazione nella quale un esito ordinato sia

determinato da istituzioni che prevalgono sulle altre mediante un processo di selezione e ritenzione (Dopfer e Potts, 2008). L'ipotesi implicita, in questo caso, è che il meccanismo di selezione esista a prescindere dai prezzi esistenti. In cosa consista un tale meccanismo, però, rimane una questione non spiegata.

L'apertura sistemica non si limita a estendere l'ambito del coordinamento dei mercati a un più ampio insieme di relazioni. Comporta altresì l'esistenza di una molteplicità di variabili la cui interazione è soggetta a un gran numero di circostanze. Nulla garantisce la loro congruenza, anche se non è detto che ne consegua un caos (Dow, 2005). Benché non vi sia alcun meccanismo di meta-coordinamento che garantisca l'emergere di un ordine, l'economia e la società di cui questa fa parte sono strutturate dalle loro istituzioni. Questo implica che un qualche tipo di ordine può verificarsi. Può essere temporaneo, come accade quando la stabilità sia destabilizzante (Minsky, 1986). Può essere parziale, nel senso che comprende solo un sottosistema della società: in gran parte dei paesi coinvolti, per esempio, la crisi finanziaria del 2007-2008 ha riguardato l'economia ma non il sistema politico nel suo insieme.

Vediamo quali implicazioni discendano da queste riflessioni ai fini della comprensione del ruolo della politica economica. Una prima osservazione è che essa struttura l'interdipendenza. Conta poco, in questa sede, che lo faccia in maniera esplicita oppure implicita: di sicuro permette che alcune priorità e alcuni diritti prevalgano su altri, come nel caso della composizione del prodotto o della nozione di libertà. In secondo luogo, i suoi obiettivi possono comprendere non solo il prodotto ma anche, per esempio, la realizzazione dei bisogni superiori di Maslow, l'*eudaimonia* di Aristotele o le capacità di Sen (1985; 2000). Di conseguenza la questione principale che si pone per la politica economica non è come debba assicurare la realizzazione dell'efficienza bensì quale efficienza perseguire⁸.

⁸ «La questione non è di essere efficiente o inefficiente in astratto ma di essere efficiente o inefficiente rispetto ad una particolare funzione obiettivo. Se l'unico obiettivo operativo è il reddito nazionale netto in termini monetari allora alcuni presupposti istituzionali (come l'incoraggiare che si effettui liberamente e senza vincoli la scarica di residui industriali in aria e in acqua) sono efficienti per

Il concetto di sviluppo assume un significato non univoco, da questo punto di vista. A seconda di quali obiettivi di politica economica vengano ritenuti importanti, può corrispondere a un mutamento strutturale dell'economia per accrescere il prodotto o per cambiare la sua composizione. Può anche comprendere un cambiamento nell'organizzazione della produzione volto a migliorare le condizioni di lavoro, o più in generale, di vita, anche se ciò comporta un prodotto più basso. Può, infine, comportare il ricorso a una metrica diversa dai prezzi, quale può essere, tanto per menzionarne alcuni, la speranza di vita, la sicurezza alimentare o l'accesso a servizi di salute, istruzione e di sicurezza sociale⁹.

4. *Apertura sistemica e politica economica*

L'apertura sistemica dell'economia implica che l'interazione sequenziale tra l'economia e il resto della società dà luogo ad un processo evolutivo mediante il quale i cambiamenti nell'una influenzano i cambiamenti nell'altra. Implica altresì che la struttura di un'economia non è data una volta per tutte. In questo contesto la politica economica può concorrere al cambiamento.

La visione più comune della politica economica è che essa richieda due componenti (Tinbergen, 1967): la conoscenza della teoria economica e la funzione del benessere sociale. La prima identifica l'ambito possibile dell'azione governativa. La seconda indica le priorità della politica. Queste due componenti sono associate a due tipi di attori diversi. Il primo è costituito dagli economisti, i quali conoscono la teoria economica e sono capaci di indicare i vincoli tecnici di cui deve tenere conto il governo

questo obiettivo. D'altra parte se un ambiente pulito e un reddito nazionale netto sono obiettivi rilevanti, allora il sistema istituzionale efficiente è una configurazione diversa (una che comprenda un tipo diverso di eliminazione dei rifiuti). Non è possibile definire l'efficienza senza prima specificare l'obiettivo che viene perseguito» (Bromley, 1989, p. 79).

⁹ Questi indicatori sono spesso incorrelati con il reddito nazionale. Si veda Komlos (2019, cap. 2) per una rassegna dettagliata di queste ed altre variabili nel caso specifico degli Stati Uniti. Kapp (2000) e Hayden (2018) delincono strumenti di politica economica che tengono conto di queste variabili senza subordinarle al prodotto nazionale.

quando formula le sue politiche. Il secondo attore è meno chiaro. Nel caso più semplice, si tratta di un dittatore benevolo. In un caso più realistico potrebbe trattarsi degli elettori o dei loro rappresentanti. Tralasciando il caso in cui i politici perseguono obiettivi al di là della funzione di benessere sociale – di cui si tratterà più avanti – è importante comprendere quali siano le ipotesi sottostanti questo approccio tradizionale.

Un punto chiave dell'approccio convenzionale è che, così come le preferenze dei consumatori, le preferenze della politica economica siano date. Secondo la prospettiva analitica qui seguita, questa è un'ipotesi molto forte. Più plausibile è che, così come per le preferenze dei consumatori, le priorità siano suscettibili di cambiamento. A ben vedere, il modo in cui la gente comprende la realtà e le dà un senso dipende da un insieme di circostanze, quali l'ambiente culturale in cui è nata, il suo grado di istruzione, le euristiche che ha sviluppato nel corso della sua vita, le informazioni e le immagini della realtà cui ha accesso (Boulding, 1961; Simon, 1978). La maggior parte dei mutamenti (economico) istituzionali si ripercuote sulle visioni delle persone (Hodgson, 2002), quindi sulle loro preferenze e priorità.

Un'altra ipotesi dell'approccio convenzionale alla politica economica è che la teoria economica disponibile permetta ai governanti di intravedere l'esito delle loro politiche. Idealmente ciò richiede che l'azione del governo possa gradualmente condurre la società verso il conseguimento dei suoi obiettivi. Per esempio, può condurre a buon fine l'impegno per realizzare la sussistenza e per perseguire l'estensione delle capacità di tutti, vale a dire l'ampliamento delle opportunità per le persone di decidere come condurre le loro esistenze.

La politica economica, tuttavia, non comporta un processo meccanicistico, mediante il quale la sua azione inevitabilmente conduca ad un obiettivo prevedibile. È di per sé parte di un processo evolutivo come quello descritto sopra. Le variabili coinvolte – sia a livello individuale sia a livello collettivo – non necessariamente sono reciprocamente congruenti. Le incongruenze possono riguardare le diverse dimensioni della vita di una persona. Gli individui hanno identità diverse (Davis, 2009; 2011; 2015; Gallois e Hédoïn, 2017; Hogg *et al.*, 1995; Kirman

e Teschl, 2006; Sen, 1986; 1999). Essere un genitore che desidera trascorrere del tempo con i figli, per esempio, può generare un conflitto con l'esigenza di lavorare e percepire un reddito. A seconda di quale identità prevalga, l'esito di una politica di riduzione dell'orario di lavoro potrebbe essere che il lavoratore cerca un secondo impiego, per guadagnare di più, oppure dedica più tempo alle relazioni familiari.

Le incongruenze possono riguardare anche conflitti di interesse fra attori economici o fra classi. Come si è osservato sopra, la politica economica determina un sistema di diritti. Questi danno luogo a opportunità per qualcuno ma a spese delle opportunità di qualcun altro. Per esempio, il diritto di non lavorare più di un certo numero di ore al giorno preclude la possibilità, per un'impresa, di trarre vantaggio da una giornata o una settimana lavorativa più lunga. È perciò ragionevole ritenere che coloro che subiscono le conseguenze di un dato sistema di diritti cerchino di aggirarlo o di modificarlo. Tenteranno di farlo proponendo una diversa visione della funzione del benessere sociale oppure traendo vantaggio dal potere economico e politico di cui dispongono, al fine di imporre le loro decisioni sul resto della società¹⁰.

In assenza di un meccanismo di coordinamento generale, non è possibile avere una conoscenza esatta di come la politica influisca sugli interessi delle persone e su come le loro reazioni si ripercuotano sul processo evolutivo. Risulta, quindi, che la politica economica può determinare una varietà di mutamenti e che non è possibile prevedere quale prevarrà. Questo spiega l'importanza dell'incertezza nelle decisioni economiche (Keynes, 1964).

Tutto ciò porta a interrogarsi sulla misura in cui la visione convenzionale della politica economica sia adeguata. Come si è osservato sopra, la pretesa che gli operatori di politica economica possano confidare su una data conoscenza economica

¹⁰ Kalecki (1990, p. 355) osserva che se, a seguito di una manovra espansiva per superare una recessione, la politica economica dovesse mirare a «mantenere l'elevato livello di occupazione raggiunto in un boom successivo, è ben facile che si verifichi una forte opposizione dei leader del mondo degli affari [...] un pieno impiego duraturo non è del tutto conforme ai loro desideri. I lavoratori "prenderebbero la mano" e i "capitani d'industria" sarebbero ansiosi di "dare loro una lezione"».

e su una data funzione del benessere sociale è molto forte. A dire il vero, alcune misure di politica economica possono avere un ambito d'azione talmente ridotto da non determinare alcun effetto di seconda istanza sull'insieme del sistema economico: si pensi ai requisiti di sicurezza per gli aeroplani. D'altro canto altre misure modificano significativamente la vita della gente. L'orario di lavoro, per esempio, influisce sul tempo a disposizione per attività che vadano al di là del lavoro: la cura, il riposo, la cittadinanza attiva, eccetera. Come si è visto sopra, questi mutamenti finiscono per influire sulle abitudini delle persone e sul loro modo di interagire. A sua volta, tutto ciò influisce su come esse percepiscono e interpretano la realtà, come vedono le cose.

Da ciò discende che un approccio lineare alla politica economica dovrebbe venire trattato con cautela. È più ragionevole ritenere che gli economisti debbano di volta in volta prendere atto dei mutamenti nell'economia e adattare di conseguenza i loro modelli. Quanto alla funzione di benessere sociale, la questione è più complicata.

Quando Tinbergen ha formulato la sua teoria della politica economica, ha ipotizzato che gli operatori di politica economica agissero secondo la propria funzione di benessere sociale. Questa ipotesi era importante perché gli permetteva di concentrarsi sulla realizzazione concreta di misure di politica senza doversi occupare della relazione fra preferenze individuali e collettive. Comportava anche che gli operatori di politica economica potessero facilmente verificare se le misure di politica avevano avuto un esito positivo oppure no. Nonostante questa ipotesi sia una conveniente semplificazione sul terreno teorico, va allentata.

I critici dell'ipotesi del dittatore benevolo hanno sostenuto che gli operatori di politica economica potrebbero non seguire una funzione del benessere sociale condivisa dai membri della società. In un caso limite, ci si potrebbe trovare in presenza di un governo dittatoriale. Più in generale, ci sono varie ragioni per cui i politici di una democrazia formale possano non riflettere ciò che desiderano gli elettori: questi potrebbero non essere adeguatamente informati; l'azione politica potrebbe essere soggetta ad azzardo morale. Di particolare rilievo è che gli elettori

potrebbero votare un programma politico – ciò che i potenziali governanti ritengono sia la funzione di benessere sociale appropriata – perché ne condividono gran parte ma non tutti i punti.

Secondo la teoria convenzionale, lo iato che esiste fra ciò che effettivamente fanno i politici e ciò che la gente desidera dipende, in ultima istanza, da due circostanze: la coercizione o l'informazione incompleta. Nessuna delle due impedisce alla gente di sapere ciò che vuole. Agenti caratterizzati da razionalità sostanziale, o anche vincolata, possono decidere quale sia la loro funzione di benessere sociale. Questa può essere esplicita o implicita (tacita) ma il punto è che nonostante la razionalità vincolata possa impedire una piena coerenza, è sufficientemente coerente per permettere alla gente di valutare ciò che fanno i politici. Nonostante i vincoli informativi, questa è in grado di controllare se il governo la fa stare meglio o peggio¹¹. A rigore persino i dittatori sono soggetti a un controllo e, nel caso, possono finire per essere cacciati.

Diversamente da quanto sostiene l'approccio convenzionale, i membri di una società possono non essere in grado di valutare in cosa consista il loro benessere sociale, indipendentemente dal loro rapporto lasco con i politici. La situazione è simile a quella, già discussa, dei consumatori. Così come il consumo può venire distorto dalla pubblicità, gli obiettivi di politica economica possono venire distorti dalla propaganda e da quelli che Dugger e Sherman (2000) definiscono i miti abilitanti (*enabling myths*). A ciò si aggiunga che le preferenze politiche di un individuo possono mirare a definirne la collocazione all'interno delle gerarchie sociali, per esempio, distinguendolo dai segmenti meno fortunati della società. L'esito può essere di rinforzare una stratificazione sociale che in ultima istanza è benefica più per altri settori sociali, quelli più ricchi, che non per chi la persegue¹². In queste condizioni, la democrazia formale può mantenere, ed eventualmente rinforzare, lo iato fra i bisogni e i desideri sociali.

¹¹ Questo punto di vista è quello prospettato da Lincoln nella sua famosa battuta secondo la quale puoi ingannare sempre qualcuno, qualche volta tutti ma non puoi ingannare sempre tutti.

¹² Frank (2005) dà una di illustrazione brillante di questo fenomeno.

Un problema ulteriore è costituito dall'incongruenza fra bisogni diversi. Come si è osservato sopra, la gente ha identità diverse. Ogni identità comporta valori e preferenze diversi e questi non sono necessariamente coerenti fra loro. Le incoerenze possono essere tacite, nel senso che non si manifestano nel corso della vita quotidiana. Quando emergono, tuttavia, possono dar luogo a due possibili conseguenze. Nel caso più semplice, un'identità saliente prevale sulle altre (Trepte e Loy, 2017). Nell'altro, gli individui si vedono costretti a rimettere in discussione la loro auto-identificazione complessiva: non solo le loro identità specifiche ma il modo in cui queste sono organizzate gerarchicamente.

Questa impostazione teorica riconosce che la gente può essere incoerente in modo continuo. È abbastanza in linea con la nozione di razionalità procedurale formulata da Simon (2004), secondo il quale gli individui seguono un processo sequenziale per realizzare una soluzione soddisfacente ad un problema particolare. Tale modo di comportarsi non garantisce la coerenza. Al contrario, porta a ritenere che l'eventuale riesame delle identità possa modificare il modo in cui le persone vedono il loro ambiente e come ci si collocano. Potenzialmente comporta una maggiore variabilità nella determinazione delle funzioni di benessere sociale.

In sostanza l'apertura sistemica dell'economia comporta due differenze fondamentali rispetto alla teoria convenzionale della politica economica. In primo luogo l'economia può mutare in una varietà di modi imprevedibili. Misure politiche significative possono modificare come la gente interagisce, come si relaziona con l'economia e come si relaziona con la politica. Ciò significa che un governante non può basarsi su una teoria economica intesa come l'esito di una successione di miglioramenti incrementali nella comprensione di determinate relazioni economiche. In secondo luogo, non è detto che la gente sia consapevole dei propri bisogni. Inoltre, anche se non necessariamente si adegua passivamente al mutare delle circostanze economiche, nondimeno può cambiare i propri obiettivi individuali e le proprie preferenze di politica man mano che l'economia si trasforma. In un simile contesto può mutare anche il modo come gli individui si auto-identificano.

Queste differenze fanno ritenere che l'individuazione delle misure di politica economica non si possa ridurre alla mera deduzione da una data teoria economica. Comporta un riesame della teoria stessa in relazione a come muta l'economia. Seguendo Carabelli e Cedrini (2015) nella loro lettura di Keynes, gli economisti «devono lasciare che le teorie si evolvano quando i giudizi (logici) di rilevanza mutano con il tempo e le circostanze» (ivi, p. 513). Porta a ritenere anche che cambino le preferenze di benessere sociale. La causazione lineare che si trova alla base della teoria convenzionale della politica economica è inadeguata quando si prenda in esame un mutamento economico significativo.

5. La politica economica del neoliberalismo

Da quanto sia è argomentato l'economia convenzionale concepisce il sistema economico come un insieme di relazioni coordinate dai prezzi nel quale le istituzioni possono svolgere una funzione complementare o di vincolo. La politica economica può migliorare o peggiorare il modo in cui i prezzi operano, dando luogo a risultati – un'allocazione delle risorse – più o meno efficienti. Questa conclusione riguarda tanto il caso di misure relativamente poco significative che misure di portata maggiore e sia azioni di breve che di lungo periodo.

Il punto di vista alternativo è che le istituzioni non si limitino a coadiuvare o vincolare i prezzi. Esse possono strutturare il modo in cui i prezzi operano – come quando un sistema di diritti configura le transazioni economiche – o addirittura sostituirli, come può accadere con la creazione di un sistema sanitario nazionale. Il coordinamento delle economie, da questo punto di vista, può realizzarsi in vari modi. Gli obiettivi assegnati all'economia possono variare e non esiste un criterio univoco per valutarli. I criteri di valutazione dipendono dagli stessi obiettivi perseguiti.

Si potrebbe ritenere che queste due impostazioni teoriche riflettano la divisione ideologica tradizionale fra approcci liberisti e approcci orientati alla politica economica. In realtà questa distinzione è datata. L'economia convenzionale può ben com-

prendere al suo interno visioni liberiste tradizionali, con la loro visione del ruolo centrale dei prezzi. Come si è osservato nel paragrafo dedicato alla teoria convenzionale, tuttavia, al suo interno si trova anche un approccio diverso, secondo il quale le istituzioni sono complementari o addirittura compensano l'ineadeguata funzione di coordinamento svolta dai prezzi¹³. Questa specificazione teorica spiega la differenza fra il liberismo e il neoliberismo¹⁴. Il primo assume che i prezzi siano dati e che non si debba interferire con il loro operato; il secondo ritiene che la struttura istituzionale dell'economia impedisca ai prezzi di operare come dovrebbero. Ne consegue che la politica economica deve determinare le istituzioni più adeguate affinché i prezzi possano funzionare (Lemke, 2001; si veda anche Foucault, 2008).

L'approccio neoliberista solleva due questioni. La prima riguarda le regole alla base del nesso economico-legale, vale a dire le regole che sorreggono il funzionamento del meccanismo dei prezzi: chi può realizzare una transazione, cosa ne può costituire l'oggetto, come questa va realizzata e, se necessario, fatta valere. Visto che queste regole sono un prerequisito affinché funzionino i prezzi se prescindiamo per semplicità dai "fallimenti di mercato", ogni nesso economico-legale è potenzialmente in grado di determinare un'allocazione pareto-efficiente. Se ciò è vero, tuttavia, diviene possibile concepire un'infinità di potenziali allocazioni di risorse efficienti associate ad un'infinità di possibili nessi economico-legali. La scelta di uno di questi non dipende dall'efficienza. È una questione che comporta un giudizio di valore. Ha a che fare con quali diritti debbano prevalere.

La seconda questione è che se il sistema di coordinamento incentrato sui prezzi deve essere in qualche misura ragionevole, le regole qui indicate dovrebbero essere coerenti con la funzione

¹³ I principali contributi a questo approccio vengono dal Nuovo Istituzionalismo (Coase, 1988; Williamson, 1985; 1993; 1998; 2000; North, 1990; 2005), dall'Economia Politica Costituzionalista (Vanberg, 2001), dall'Ordoliberalismo (Röpke, 1960) e dai proponenti di un'Economia Sociale di Mercato (Koslowski, 1998).

¹⁴ Sulle caratteristiche ideologiche del neoliberismo si vedano George (1999), Mudge (2008), Mirowski e Plehwe (2009) e Thomasberger (2015). Crouch (2011), Harvey (2005), Rothschild (2009), Stiglitz (2013) e Fiorentini (2015) ne discutono le implicazioni pratiche.

di trasmissione delle informazioni proprie dei prezzi. La corrispondenza con questo requisito è tutt'altro che chiara. Si consideri il caso delle imprese. Nella misura in cui rappresentino un mezzo mediante il quale si fa fronte all'inadeguatezza del coordinamento svolto dai prezzi, rappresentano una soluzione "relativamente efficiente" – cioè profittevole – per gli agenti economici che le creano. Per definizione, tuttavia, l'esistenza di un'impresa comporta due tipi di coordinamento: all'interno dell'impresa e fra l'impresa e altri agenti. Il confine fra di essi comporta che non vi sia una continuità nel flusso di informazioni fra l'interno dell'impresa e gli operatori al suo esterno. La coesistenza di due tipi di coordinamento preclude la completezza del mercato. Ne consegue che un'impresa può essere relativamente efficiente dal punto di vista degli affari di un agente economico – in quanto compensa gli elevati costi di transazione del mercato – ma è inefficiente dal punto di vista del mercato, perché interferisce con la funzione allocativa dei prezzi. Potrebbe accadere, quindi, che altri operatori risultino relativamente inefficienti pur avendo seguito le indicazioni e le informazioni provenienti dai prezzi relativi¹⁵. Questo argomento richiama il Teorema del "*Second Best*" secondo il quale non vi può essere un'unica soluzione ottimale ai fallimenti di mercato. Anche in questo caso, come nella discussione sul nesso economico-legale, la scelta di un sistema di prezzi con istituzioni diventa una questione affidata a giudizi di valore.

A conclusioni simili si giunge quando si assuma che i prezzi non permettano l'allocatione statica delle risorse bensì l'efficienza dinamica. Seguendo questo approccio gli imprenditori userebbero i prezzi per individuare possibili innovazioni, le quali risulterebbero profittevoli per loro e soddisfacenti per i consumatori. Il problema con questa impostazione è che proprio quelle innovazioni possono pregiudicare la trasparenza del meccanismo di prezzi e della sua funzione dinamica.

Il problema teorico alla base della spiegazione neoliberista delle istituzioni è che non eliminano l'interdipendenza. Inevitabilmente la adattano ai requisiti di sezioni particolari dell'e-

¹⁵ Un caso limite è quello di un'impresa che internalizzi informazioni in modo da proteggere il suo vantaggio competitivo basato sulla conoscenza.

conomia. Questa è la differenza fra l'allocazione incentrata sui prezzi e quella incentrata sui prezzi con istituzioni. La confusione fra questi due concetti conduce a un equivoco fondamentale delle politiche neoliberiste. Il fatto che avvantaggino alcune sezioni della società non dipende solo e tanto dal comportamento socialmente poco attento dei politici. Nonostante il suo gergo tecnocratico, l'approccio neoliberista non può che andare incontro a una scelta che favorisce qualcuno a scapito di qualcun altro senza per questo garantire le condizioni di un ideale mercato neoclassico.

Dato che le politiche neoliberiste non mirano a ristabilire un sistema dei prezzi naturale è importante soffermarsi su ciò che effettivamente perseguono. Quello che le caratterizza è l'idea che sia possibile realizzare un mutamento istituzionale mediante il quale le scelte incentrate sui prezzi sostituiscano le regole basate sui diritti sociali. Ciò significa che le politiche di welfare volte ad assicurare trasferimenti monetari e/o servizi indipendentemente dalla distribuzione primaria del reddito, sono da ritenersi appropriate solo se vengono incontro a persone con disabilità mentali o fisiche. La solidarietà umana è ammissibile, purché non pregiudichi il coordinamento incentrato sui prezzi.

Le politiche neoliberiste non agiscono direttamente sulla distribuzione esistente del reddito e della ricchezza. Mentre sembrano istituire un campo di gioco neutrale, incentrato sui prezzi, mantengono le disparità distributive e trascurano le implicazioni cumulative che queste comportano. Non deve sorprendere, perciò, che le sperequazioni di reddito e ricchezza siano andate crescendo nel corso dei passati decenni.

Questa situazione mette in luce un apparente paradosso. Se solo una minoranza trae beneficio da queste politiche, perché la gente continua a votare per i politici neoliberisti? Il paragrafo precedente ha introdotto gli elementi necessari per trattare adeguatamente questa questione. Ha evidenziato che la politica economica agisce non solo sulla struttura delle relazioni economiche e sociali ma anche sul modo in cui la gente le comprende e si colloca all'interno di queste relazioni. Vediamo come queste considerazioni generali possano spiegare un comportamento elettorale apparentemente poco plausibile.

La politica neoliberista mira a realizzare istituzioni che siano di supporto ai prezzi quali forme di coordinamento dell'economia. I prezzi sui quali si basa sono quelli più vicini alla teoria neoclassica del mercato. Gli agenti economici – le aziende, le famiglie, i lavoratori – devono mirare esclusivamente al proprio tornaconto. Non devono operare come agenti sociali, vale a dire agenti che perseguono altri tipi di obiettivi. Lo stato (minimo) viene ritenuto inevitabile per la fornitura di beni pubblici essenziali – quali la polizia, un ordinamento giuridico e legale e la difesa nazionale – ma anche per garantire che le altre funzioni generalmente assegnate allo stato siano svolte da agenti privati. Questa strategia, che riduce il ruolo dello Stato Sociale, comporta che la gente possa accedere all'istruzione, alla salute e ad altre dimensioni di una vita decente solo nella misura in cui sia in grado di pagarle. Ha il diritto di interagire sui mercati come individui, non come membri di una comunità. Eventuali governanti mossi da interessi sociali devono prendere atto che il mercato ha le sue regole e che ogni tentativo di contrastarlo può determinare reazioni analoghe a quelle di cui si è discusso riguardo alle politiche di pieno impiego.

Questo approccio si applica anche ad altri agenti collettivi, come i sindacati. Questi ultimi organizzano i lavoratori per contrattare i salari e le condizioni lavorative della gente. Fanno leva sul loro potere contrattuale, il quale dipende da azioni collettive come lo sciopero. Il neoliberismo, al contrario, concepisce solo il potere contrattuale individuale, basato sulle caratteristiche di quella particolare merce che si vende sul mercato del lavoro.

L'obiettivo complessivo delle politiche neoliberiste è di approssimare un mercato nel quale gli individui siano isolati in modo molto simile all'*homo oeconomicus* della teoria neoclassica. Ciò determina tre conseguenze fondamentali. La prima è che aumenta il potere contrattuale delle imprese rispetto ai lavoratori. I lavoratori devono meramente adattarsi al mercato del lavoro. Fintantoché vi è disoccupazione, il potere contrattuale asimmetrico fra imprese e lavoratori comporta una redistribuzione del reddito, cosicché il lavoratore deve o lavorare di più per realizzare lo stesso reddito di prima oppure guadagnare di meno che in passato. Nel primo caso non potrà dedicare tempo ad altre attività

quali la cura, le relazioni umane e gli impegni sociali. Nel secondo caso subirà un impoverimento in termini di reddito disponibile. In entrambi i casi l'esito sarà negativo per il lavoratore.

La seconda conseguenza è che vengono sminuite tutte quelle istituzioni che rendono la gente parte di una comunità. Non solo viene impedito ai sindacati di premere per un'alternativa. Viene impedito alle persone di pensare che un'alternativa sia addirittura possibile.

La terza conseguenza è che la logica di mercato porta a ritenere gli individui come gli unici responsabili del proprio successo o fallimento economico. Le condizioni economiche negative con le quali devono fare i conti i lavoratori dipendono, secondo l'ideologia neoliberista, dalla loro incapacità, o mancanza di volontà, di fare meglio. Questa visione, rinforzata dall'assenza di prospettive politiche alternative, ha implicazioni di non poco conto. Il fallimento economico individuale può essere difficile da affrontare perché mina l'identità di una persona non solo in quanto lavoratore – o, in taluni casi, uomo d'affari – ma in quanto persona che deve garantire un reddito alla famiglia o che ha un particolare ruolo e status sociale. Ben facilmente ciò conduce alle reazioni menzionate nella sezione nel paragrafo precedente. Gli individui coinvolti saranno portati a rivedere la propria identità e la propria collocazione nelle relazioni economiche e di società. Potranno farlo in vari modi. Esaminiamo, di seguito, due casi estremi, entrambi accomunati dall'interiorizzazione di regole di mercato e dall'idea che non vi sia alternativa all'economia esistente.

La prima reazione è che gli individui prendono atto che “così va il mondo” e che non resta che accettare queste circostanze. Questa è tipicamente una soluzione individuale in quanto spiega le circostanze negative sulla base di un'economia impersonale e della scarsa inclinazione della persona a farci i conti. Ne consegue la rinuncia ad aspirare a un cambiamento. La crisi del voto in molte democrazie ne è un sintomo.

La seconda reazione è che l'individuo si rende conto che anche altre persone si trovano nella stessa situazione negativa, identificandosi con esse. L'auto-identificazione, in questo caso, non è il risultato di una presa di coscienza. Segnala, piuttosto, una discontinuità nella narrazione che, sulla base della propria

identità personale, gli individui fanno della propria esistenza. Indica una cesura nel processo cognitivo che permette ad un individuo di fornire una visione unitaria delle sue varie identità individuali¹⁶. Più specificamente, non riflette la comprensione di quali siano le cause del problema così da eventualmente unirsi a chi cerca di trovare una soluzione. Il processo procede in senso inverso. Inizia con una auto-identificazione volta a risolvere la dissonanza cognitiva e, conseguentemente, la crisi d'identità che il problema economico ha provocato. L'auto identificazione è determinata da una dinamica "gruppo interno-gruppo esterno" (Tajfel, 1981) che consiste nel concepire il gruppo esterno come la causa del problema. Quest'ultimo può essere costituito da politici, banchieri, governi esteri, immigranti, gruppi etnici o religiosi. Non può che trattarsi di gruppi di gente particolare, visto che si danno per scontate le regole di mercato e si negano, di conseguenza, possibili caratteristiche strutturali dell'economia. Dando la colpa a gruppi specifici di persone, in ultima analisi, si minimizza la natura istituzionale del problema.

Questa situazione, in cui il consenso si rafforza nel tempo e dà conto del "paradosso degli elettori" di cui si è parlato sopra, riflette l'indebolimento di attori collettivi, come i sindacati o altre organizzazioni intermedie incentrate sulla solidarietà, in grado di contrastare lo status quo. Ciò non vuol dire che il neoliberalismo sia destinato a rimanere per sempre. Una caratteristica dell'apertura sistemica è che possono verificarsi vari tipi di dinamiche dei sottosistemi. Non a caso, quindi, negli ultimi tempi si sono verificate reazioni di vario genere. Nel 2019, in Francia, si è verificata la ribellione dei "gilet gialli". In Cile, quello stesso anno, un apparentemente banale aumento delle tariffe della metropolitana ha condotto a proteste drammatiche. Il fatto è che le politiche neoliberiste tendono a esasperare quello che Karl Polanyi (1944) ha definito il "doppio movimento", vale a dire lo scontro tra la logica di un coordinamento incentrato sui prezzi e la ineliminabile tensione verso una società più umana.

¹⁶ «Le narrazioni degli individui riguardo a se stessi sono, perciò, quello che essi ritengono attenga alle loro identità personali ovvero le identità come essi stessi le vedono» (Davis, 2009, p. 83).

6. Conclusioni

La crisi del Covid-19 ha evidenziato come l'interdipendenza mini la centralità che, nel pensiero economico, hanno i prezzi. A livello interpersonale, il confinamento che ha fatto seguito alla pandemia si è basato sull'idea che il distanziamento fisico evitava non solo di essere contagiati ma anche di trasmettere il contagio. Laddove i libertari sostenevano di essere liberi di fare ciò che desideravano, gran parte della gente ha realizzato che non vi era altro modo di risolvere la pandemia se non mediante un coinvolgimento collettivo. In alcuni casi questa presa d'atto che la gente doveva agire insieme per superare questo problema collettivo ha dato luogo a reti di solidarietà (Sitrin e Colectiva Sembrar, 2020).

A livello nazionale vari governi sono stati forzati a riconoscere che dovevano fornire sussidi a quei settori sociali più colpiti dalle conseguenze economiche del confinamento. Ogni legame fra reddito e contributo al prodotto nazionale ha finito per risultare senza senso, date le circostanze. Dal governo ci si attendeva la garanzia della fornitura di un bene collettivo: le condizioni di sopravvivenza per la collettività.

A livello internazionale, nonostante i tentativi di chiudere tutti i tipi di confini, i governi sono stati costretti a prendere atto che se non fossero stati capaci di superare la pandemia tutti i paesi, non lo sarebbe stato nessuno preso singolarmente. Non sorprende che, al di là di alcune eccezioni, l'approccio complessivo all'interno dell'Unione Europea e dell'eurosistema sia stato più cooperativo rispetto a dieci anni prima, ai tempi della crisi dei debiti sovrani.

L'interdipendenza che si manifestava a questi diversi livelli – personale, nazionale e internazionale – ha posto la questione di cosa fosse necessario per assicurare la sopravvivenza delle comunità. Ciò che era conveniente per singoli soggetti poteva ben essere dannoso per la comunità nel suo insieme. Il caso più evidente è stato la decisione su quali attività economiche dovessero essere qualificate come essenziali e da non chiudere. Queste attività dovevano garantire quanto serviva alla vita della popolazione ma comportavano un rischio di contagio per i lavoratori

che fornivano quei beni e servizi. Una decisione in merito che si fosse basata su un coordinamento incentrato sui prezzi avrebbe negato la rilevanza di quell'interdipendenza di cui il meccanismo di contagio era una manifestazione.

I requisiti finanziari delle politiche governative ponevano una serie di alternative per la gestione del debito pubblico: mercati finanziari privati, agenzie internazionali o banche centrali. Se, a livello accademico, rimane aperto un dibattito sulla natura della moneta e sui compiti delle banche centrali, il punto che è andato emergendo è stato che né il rischio di inflazione né i rendimenti finanziari potevano vincolare l'azione pubblica. Un qualche tipo di mutamento istituzionale si rendeva necessario per affrontare questioni che avevano ben poco a che vedere con l'allocazione delle risorse. In altri termini, che per evitare un aumento dello *spread* dei tassi di interesse fosse necessaria una politica monetaria espansiva, un maggior coinvolgimento delle agenzie intergovernative oppure vincoli sul funzionamento dei mercati finanziari, quello che costituiva il punto di fondo era che i problemi da affrontare trascendevano le decisioni incentrate sui prezzi.

Vi sono vari modi di concepire l'economia e come entra in relazione con la società. Comportano diversi modi di concepire la politica economica. In questa sede abbiamo distinto l'approccio convenzionale, con la sua centralità dei prezzi cui si aggiunge il ruolo complementare delle istituzioni, dall'enfasi eterodossa sulle istituzioni come premessa per una qualunque economia. Abbiamo argomentato che questa distinzione riflette un diverso modo di interpretare l'interdipendenza all'interno dell'economia e fra l'economia e la società. La distinzione attiene alla natura sistemicamente aperta o chiusa dell'economia.

Seguendo l'approccio dell'apertura sistemica, il coordinamento – compresa la politica economica – agisce sulla struttura delle relazioni economiche ma influisce anche su come le persone percepiscono l'economia, come ne interpretano i vincoli e requisiti e, in ultima analisi, come ne accettano o cambiano le regole. Benché l'apertura sistemica non implichi una completa interdipendenza tra i diversi aspetti della realtà, nondimeno comporta che gli effetti di lungo periodo della politica econo-

mica – specie quando non riguardi aspetti molto particolari dell'economia – agiscono sull'ambiente sociale e della società. Date queste premesse torniamo alle questioni poste nell'introduzione.

In che senso l'incapacità di prevedere la Grande Crisi Finanziaria costituisce un limite del pensiero economico? Quanto si è argomentato nei paragrafi precedenti porta a ritenere che non vi sia un pensiero economico unico e compatto. Sarebbe perciò fuorviante affermare che l'"economia", anziché uno dei suoi filoni di pensiero particolari, abbia fallito.

Alcuni economisti ritengono che sia possibile prevedere il futuro dell'economia perché la concepiscono come un sistema chiuso. Non a caso sono coloro che sono rimasti più sorpresi dalla crisi (Andrews, 2008). Non sorprende, quindi, che molti di essi abbiano tentato di spiegarla come un evento eccezionale ed imprevedibile: un cigno nero. Viceversa, un approccio incentrato sui sistemi aperti suggerisce che, a causa delle molteplici interazioni fra variabili strettamente economiche e variabili sociali, la previsione sia un compito dagli esiti dubbi, pur se non esclude l'individuazione di tendenze e di possibili esiti.

Quali sono le implicazioni della grande crisi finanziaria per la politica economica? L'approccio convenzionale descritto sopra consiste nel fornire un modello dell'economia e nell'indicazione di come incentivi positivi o negativi, nonché la regolamentazione, possano incidere sull'efficienza. A titolo di esempio, si consideri che una tipica spiegazione della crisi sia che la regolazione del settore finanziario ha portato all'espansione dei crediti *subprime*. Di per sé, non c'è nulla di errato nel prospettare una simile spiegazione. Ci si deve chiedere, tuttavia, in che misura questa affronti il punto centrale della questione oppure sia un dettaglio, pur importante, di un problema maggiore. Un approccio diverso alla crisi, per esempio, potrebbe soffermarsi sul perché sia stato necessario ricorrere proprio a crediti *subprime*: perché la distribuzione del reddito abbia reso così rischioso per le famiglie acquistare una casa; perché non vi sia un'edilizia popolare per le famiglie a basso reddito. Si noti che queste questioni non escludono la prima. Al contrario, è facile che la comprendano.

A priori non c'è ragione perché queste spiegazioni più estese debbano essere meno rilevanti. Seguendo un approccio di apertura sistemica quale è stato delineato fin qui, non c'è un'unica economia possibile, per non parlare di un unico mercato. Dato che l'andamento dell'economia dipende da come la politica economica l'ha strutturata, entrambe le domande – quella restrittiva e quella estensiva – sono ragionevoli e compatibili. Posto che, a priori, possano essere entrambe plausibili, quale di esse debba essere indagata con maggiore attenzione dipende non da una questione tecnica ma da un giudizio di valore. La questione vera nella scelta riguarda quale parte del sistema istituzionale si ritiene che non debba cambiare. Senza dubbio occuparsi della regolamentazione finanziaria può essere più semplice in quanto si tratta di una questione più ristretta rispetto alla distribuzione. È dubbio, tuttavia, che gli economisti debbano evitare di occuparsi di miglioramenti economici e sociali solo perché affrontarli è difficile o troppo impegnativo.

Un modo diverso di affrontare questa questione è di soffermarsi sulle metriche utilizzate. La trattazione di questioni come la distribuzione del reddito, le condizioni di vita precarie o i servizi dello stato sociale può essere svolta convenzionalmente avvalendosi dei prezzi. L'ipotesi implicita è che i prezzi misurino le risorse disponibili per realizzare gli obiettivi desiderati. L'approccio alternativo è che la politica possa determinare i mutamenti istituzionali, quindi anche prezzi relativi diversi, così da rendere possibile il conseguimento di una varietà di obiettivi quali il pieno impiego, la distribuzione o i servizi dello stato sociale (Minsky, 1973; Tcherneva, 2012)¹⁷. Ciò non vuol dire che questi obiettivi siano facili da realizzare. Significa che i vincoli che occorre affrontare possono essere culturali, istituzionali e politici ma non tecnici.

¹⁷ Si veda l'elenco più dettagliato alla fine del paragrafo su interdipendenze e politica economica.

Riferimenti bibliografici

- Andrews E.L. (2008), *Greenspan Concedes Error on Regulation*, «The New York Times», <<https://www.nytimes.com/2008/10/24/business/economy/24panel.html>>, 23 ottobre;
- Boulding, K.E. (1961), *The Image: Knowledge in Life and Society*, University of Michigan Press;
- Bromley, D.W. (1989), *Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy*, Oxford, Blackwell;
- Carabelli, A.M., Cedrini, M.A. (2015), *From Theory to Policy? Keynes's Distinction between Apparatus of Thought and Apparatus of Action, with an Eye to the European Debt Crisis*, «Challenge», 58(6), pp. 509-531;
- Chick, V. (1995), «Order out of Chaos» in *Economics?*, in Dow, S., Hillard, J. (a cura di), *Keynes, Knowledge and Uncertainty*, Aldershot, Elgar, pp. 25-42;
- Chick, V. (2017), *On Open Systems*, in Rochon, L.-P., Rossi, S. (a cura di), *Post-Keynesian Economics*, vol. 1, *Issues in Methodology*, pp. 124-137, in Elgar Research Collection, International Library of Critical Writings in Economics, 332, Cheltenham, Elgar;
- Chick, V., Dow, S.C. (2005), *The Meaning of Open Systems*, «Journal of Economic Methodology», 12(3), pp. 363-381;
- Chick, V., Dow, S.C. (2001), *Formalism, Logic and Reality: A Keynesian Analysis*, «Cambridge Journal of Economics», 25(6), 705-721;
- Coase, R.H. (1988), *The Firm, the Market, and the Law*, The University of Chicago Press;
- Coase, R.H. (1988a), *The Nature of the Firm*, in Coase, R.H. (1988), pp. 33-55;
- Crouch, C. (2011), *The Strange Non-Death of Neoliberalism*, Cambridge, UK, Polity;
- Davis, J.B. (2009), *Identity and Individual Economic Agents: A Narrative Approach*, «Review of Social Economy», 67(1), pp. 71-94;
- Davis, J.B. (2011), *Individuals and Identity in Economics*, Cambridge University Press;
- Davis, J.B. (2015), *Stratification Economics and Identity Economics*, «Cambridge Journal of Economics», 39(5), pp. 1215-1229;
- Dopfer, K., Potts, J. (2008), *The General Theory of Economic Evolution*, Londra, Routledge;
- Dow, S.C. (1985), *Macroeconomic Thought: A Methodological Approach*, Oxford, Blackwell;

- Dow, S.C. (2005), *Axioms and Babylonian Thought: A Reply*, «Journal of Post Keynesian Economics», 27(3), pp. 385-391;
- Dugger, W.M., Sherman, H.J. (2000), *Reclaiming Evolution: A Dialogue between Marxism and Institutionalism on Social Change*, Londra, Routledge;
- Fiorentini, R. (2015), *Neoliberal Policies, Income Distribution Inequality and the Financial Crisis*, «Forum for Social Economics», 44(2), pp. 115-132;
- Foucault, M. (2008), *The Birth of Biopolitics: Lectures at the Collège de France, 1978-79*, ed. a cura di Senellart, M., Londra, Palgrave Macmillan;
- Frank, T. (2005), *What's the Matter with Kansas? How Conservatives Won the Heart of America*, New York, Henry Holt;
- Freeman, J. (2018), *Behemoth: A History of the Factory and the Making of the Modern World*, New York, Norton;
- Gallois, F., Hédoin, C. (2017), *From Identity to Agency in Positive and Normative Economics*, «Forum for Social Economics», 50, pp. 10-26;
- George, S. (1999), *A Short History of Neoliberalism*, Transnational Institute, <<https://www.tni.org/en/article/short-history-neoliberalism>>, 24 marzo;
- Gladwell, M. (1997), *The Coolhunt*, «The New Yorker», <<https://www.newyorker.com/magazine/1997/03/17/the-coolhunt>>, 17 marzo;
- Harvey, D. (2005), *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford University Press;
- Hayden, F.G. (2018), *Using the Social Fabric Matrix to Establish Corporate Accounting Consistent with Normative Criteria Regarding Climate Change*, «Forum for Social Economics», 47(1), pp. 64-86;
- Hayek, F.A. von (1937), *Economics and Knowledge*, «Economica», n.s., 4, pp. 33-54;
- Hayek, F.A. von (1945), *The Use of Knowledge in Society*, «American Economic Review», 35, pp. 519-530;
- Hodgson, G.M. (2002), *Reconstitutive Downward Causation: Social Structure and the Development of Individual Agency*, in Fullbrook, E. (a cura di), *Intersubjectivity in Economics: Agents and Structures*, Londra, Routledge, pp. 159-180;
- Hodgson, G.M. (2006), *What Are Institutions?*, «Journal of Economic Issues», 40(1), pp. 1-25;
- Hogg, M.A., Terry, D., White, K.M. (1995), *A Tale of Two Theories: A Critical Comparison of Identity Theory with Social Identity Theory*, «Social Psychology Quarterly», 58(4), 255-269;

- hooks, bell. (1992), *Selling Hot Pussy: Representations of Black Female Sexuality in the Cultural Marketplace*, in *Writing on the Body: Female Embodiment and Feminist Theory*, Boston, South End Press;
- Kalecki, M. (1990), *Political Aspects of Full Employment*, in *Collected Works of Michal Kalecki*, vol. 1, *Capitalism: Business Cycles and Full Employment*, ed. a cura di Osiatynski, J., tr. ing. di Kisiel, C.A., Oxford University Press, pp. 347-356;
- Kapp, K.W. (2000), *The Social Costs of Business Enterprise*, Nottingham, Spokesman;
- Keen, S. (1995), *Finance and Economic Breakdown: Modeling Minsky's Financial Instability Hypothesis*, «Journal of Post Keynesian Economics», 17(4), pp. 607-635;
- Keynes, J.M. (1964), *The General Theory of Employment Interest and Money*, Londra, Macmillan;
- Kirman, A., Teschl, M. (2006), *Searching for Identity in the Capability Space*, «Journal of Economic Methodology», 13(3), pp. 299-325;
- Komlos, J. (2019), *Foundations of Real-World Economics: What Every Economics Student Needs to Know* (2. ed), Londra, Routledge;
- Koslowski, P. (a cura di) (1998), *The Social Market Economy: Theory and Ethics of the Economic Order*, Berlino, Springer;
- Lawson, T. (1997), *Economics and Reality*, Londra, Routledge;
- Lawson, T. (2006), *The Nature of Heterodox Economics*, «Cambridge Journal of Economics», 30(4), pp. 483-505;
- Lawson, T. (2019), *The Nature of Social Reality: Issues in Social Ontology*, Londra, Routledge;
- Lemke, T. (2001), “*The Birth of Bio-Politics*”: Michel Foucault's Lecture at the Collège de France on Neo-Liberal Governmentality, «Economy and Society», 30(2), pp. 190-207;
- Minsky, H.P. (1973), *The Strategy of Economic Policy and Income Distribution*, «The Annals of the American Academy of Political and Social Science», 409(1), pp. 92-101;
- Minsky, H.P. (1984), *Can “It” Happen Again? Essays on Instability and Finance*, New York, Sharpe;
- Minsky, H.P. (1986), *Stabilizing an Unstable Economy*, Yale University press;
- Mirowski, P., Plehwe, D., (a cura di) (2009), *The Road from Mont Pelerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Harvard University Press;
- Mudge, S.L. (2008), *What Is Neo-Liberalism?*, «Socio-Economic Review», 6(4), pp. 703-731;

- Musgrave, R.A. (2008), *Merit Goods*, in Blume, L.E., Durlauf, S.N. (a cura di), s.l., The New Palgrave Dictionary of Economics;
- North, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press;
- North, D.C. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press;
- Okun, A.M. (1975), *Equality and Efficiency, the Big Tradeoff*, Washington, DC, The Brookings Institution;
- Packard, V. (1957), *The Hidden Persuaders*, New York, McKay;
- Polanyi, K. (1944), *The Great Transformation*, New York, Rinehart & Co;
- Posner, R.A. (2009), *A Failure of Capitalism: The Crisis of '08 and the Descent into Depression*, Harvard University Press;
- Ramazzotti, P. (2018), *Public Goods beyond Markets*, «Review of Political Economy», 30(4), pp. 573-594;
- Rawls, J. (2005), *A Theory of Justice*, Harvard University Press;
- Röpke, W. (1960), *A Humane Economy: The Social Framework of the Free Market*, Chicago, Regnery;
- Rothschild, K.W. (2009), *Neoliberalism, EU and the Evaluation of Policies*, «Review of Political Economy», 21(2), pp. 213-225;
- Samuels, W., Schmid, A.A. (1997), *The Concept of Cost in Economics*, in Schmid, A.A., Medema, S.G., Samuels, W.J. (a cura di), *The Economy as a Process of Valuation*, Cheltenham, Elgar;
- Samuelson, P.A. (1954), *The Pure Theory of Public Expenditure*, «Review of Economics and Statistics», 36, pp. 387-389;
- Sen, A. (1985), *Commodities and Capabilities*, Amsterdam, North-Holland;
- Sen, A. (1986), *Rationality, Interest, and Identity*, in Foxley, A., McPherson, M.S., O'Donnell, G. (a cura di), *Development, Democracy, and the Art of Trespassing: Essays in Honor of Albert O. Hirschman*, University of Notre Dame Press, pp. 355-373;
- Sen, A. (1999), *The Possibility of Social Choice*, «American Economic Review», 89(3), pp. 349-378;
- Sen, A. (2000), *Development as Freedom*, New York, Anchor Books;
- Simon, H.A. (1978), *Rationality as Process and as Product of Thought*, «American Economic Review», 68(2), pp. 1-16;
- Simon, H.A. (2004), *From Substantive to Procedural Rationality*, in Egidi, M., Rizzello, S. (a cura di), *Cognitive Economics*, vol. 1, pp. 304-323, in Elgar Reference Collection, International Library of Critical Writings in Economics, 169, Cheltenham, Elgar;
- Sitrin, M., Colectiva Sembrar (a cura di) (2020), *Pandemic Solidarity*, Londra, Pluto Books;

- Stiglitz, J.E. (2013), *The Price of Inequality*, Londra, Penguin;
- Tajfel, H. (1981), *Human Groups and Social Categories: Studies in Social Psychology*, Cambridge University Press;
- Taleb, N.N. (2007), *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*, New York, Random House;
- Tcherneva, P.R. (2012), *Beyond Full Employment: The Employer of Last Resort as an Institution for Change*, Levy Economics Institute of Bard College, *working paper* n. 732;
- Thomasberger, C. (2015), *Europe at a Crossroads: Failed Ideas, Fictional Facts, and Fatal Consequences*, «Forum for Social Economics», 44(2), pp. 179-200;
- Tinbergen, J. (1967), *Economic Policy: Principles and Design* (4. revised printing), Amsterdam, North-Holland;
- Trepte, S., Loy, L.S. (2017), *Social Identity Theory and Self-Categorization Theory*, in Rössler, P., Hoffner, C.A., van Zoonen, L. (a cura di), *The International Encyclopedia of Media Effects*, Malden, MA, Wiley, pp. 1-13;
- Vanberg, V.J. (2001), *The Constitution of Markets: Essays in Political Economy*, Londra, Routledge;
- Veblen, T. (1994), *The Theory of the Leisure Class*, Oxford University Press;
- Williamson, O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, Free Press;
- Williamson, O.E. (1993), *Contested Exchange versus the Governance of Contractual Relations*, «Journal of Economic Perspectives», 7(1), pp. 103-108;
- Williamson, O.E. (1998), *Transaction Cost Economics: How It Works: Where It Is Headed*, «De Economist», 146(1), pp. 23-58;
- Williamson, O.E. (2000), *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, «Journal of Economic Literature», 38(3), pp. 595-613.