

Lost in Transaction?

Il Nobel a Oliver Williamson e il problema del governo delle relazioni economiche

DI ANTONIO NICITA E GIULIO NAPOLITANO

Sommario: Dopo diverse candidature senza successo, è arrivato nel 2009 «mezzo» premio Nobel per l'economia a Oliver Williamson. Si tratta di un ulteriore riconoscimento, dopo il premio a Simon, Coase, Becker, North, della rilevanza dell'analisi economica delle istituzioni, nel confronto interdisciplinare tra economia, diritto e organizzazione. In questo articolo si ripercorrono i principali contributi di Williamson, concentrandosi in particolare sulle relazioni tra efficienza e potere e su taluni nodi irrisolti.

1. Introduzione

È arrivato nel 2009 il premio Nobel per l'Economia a Oliver Williamson. Dopo essere stato in lizza per ben due volte senza successo, non ci sperava più. Il figlio Dean, giovane economista alla Ftc, ha raccontato agli amici di Facebook di un'inattesa telefonata e di un brindisi improvvisato in piena notte. Sebbene, dopo Coase, egli sia uno dei più citati economisti, da tempo Williamson aveva smesso di pensare al Nobel. I più critici, pur riconoscendo l'enorme impatto delle sue teorie sull'analisi economica delle istituzioni, gli hanno da sempre contestato da un lato il mancato rigore analitico – destino peraltro comune ad un altro premio Nobel e «maestro» di Williamson, Ronald Coase – dall'altro la «povertà normativa» delle sue teorie, nell'accezione che gli economisti danno a tale termine.

La motivazione del premio – diviso a metà con Elinor Ostrom – riguarda l'elaborazione teorica della rilevanza dei costi di transazione nella individuazione e nella valutazione di forme alternative di governo (*governance*) delle relazioni economiche.

Si tratta di un approccio che si pone in esplicita continuità da un lato con le analisi istituzionaliste di J.R. Commons e di R. Coase e dall'altro con

quelle comportamentali di H. Simon. Se l'approccio dell'equilibrio perfettamente concorrenziale *à la* Arrow-Debreu si focalizza sull'efficienza allocativa degli scambi di mercato, considerando esogeni risorse materiali e assetti istituzionali, Williamson propone di guardare all'efficienza delle transazioni, prendendo come data l'opportunità economica di uno scambio potenziale: posto che per A e B scambiare è efficiente, qual è il contesto istituzionale transattivo che permette di realizzare quello scambio nel modo più efficiente, ovvero garantendo il più basso livello possibile dei costi di transazione?

In alcune circostanze, il contesto istituzionale può generare costi transattivi così elevati da impedire ogni forma di scambio paretianamente efficiente. In altri casi, esso può favorire scambi efficienti. L'impatto della *Transaction Costs Economics* inaugurata da Oliver Williamson è stato così profondo e diffuso da rendere quasi obsoleto, nel 2009, il riconoscimento del Nobel, quando la successiva generazione di economisti, che si rifà ai filoni della *Political Economy* e della *New Comparative Economics*, ha già rielaborato e applicato le intuizioni williamsoniane all'analisi comparata delle istituzioni e delle *legal origins*, giungendo a risultati originali e fondamentali per la nostra comprensione dell'impatto delle istituzioni sulla *performance economica*.

Le teorie di Williamson sull'impresa hanno avuto un impatto profondo¹ anche sulla regolazione e sull'applicazione delle leggi antitrust. Il punto dirimente, sul quale ci concentriamo in questo articolo, è stato quello di far comprendere, attraverso il paradigma transattivo, le complesse relazioni esistenti tra potere ed efficienza o, se si vuole, l'efficienza di relazioni basate sul potere. Il potere (ovvero le relazioni di autorità) possono migliorare tanto l'efficienza *interna* delle imprese, quanto l'efficienza allocativa sul mercato attraverso la concentrazione tra imprese, per via proprietaria o contrattuale.

Si tratta di una prospettiva che capovolge quelle che fino ad allora erano le tradizionali letture delle relazioni di lavoro da un lato e di organizzazione del mercato dall'altro: alcune forme di tutela conferite alla parte «debole» di una transazione, al fine di controbilanciare il potere della controparte, possono in realtà generare esiti inefficienti, secondo Williamson. E tuttavia, come si dirà, la soluzione williamsoniana finisce talvolta per «provare troppo», riproponendo il *refrain* che accompagna gli esponenti della Scuola di Chicago: se da un lato il focus esclusivo sulla minimizzazione dei costi di transazione ha il merito di rivelare aspetti cruciali per l'efficienza dello scambio, dall'altro – e proprio in ragione di ciò – esso trascura pervasivamente taluni *trade-off* dei meccanismi di *governance* transattivi associati agli abusi di potere nei contratti e nei mercati.

¹ Cfr. Brousseau e Nicita (2009).

2. L'economia dei costi di transazione e il neo-istituzionalismo

La formulazione più compiuta dell'approccio williamsoniano ai costi di transazione si trova nel libro del 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, che, già nel titolo, riecheggia un libro del 1924, in larga parte dimenticato negli USA e poco conosciuto in Europa, ovvero *Legal Foundations of Capitalism* di J.R. Commons, uno dei padri dell'istituzionalismo economico americano. È proprio in ragione di questa continuità teorica che il filone dell'economia dei costi di transazione viene anche definito *New Institutional Economics*.

J.R. Commons (1924) fu infatti uno dei primi economisti a porre la questione dello scambio economico all'interno di un approccio interdisciplinare tra economia e diritto². La *trans-action* diventava così l'unità paradigmatica di analisi, in aperto contrasto con la centralità dello scambio economico nelle analisi marginaliste e di L. Walras. Secondo Commons, lo scambio economico che avveniva sul mercato non era mai neutro rispetto al contesto istituzionale di riferimento, essendone piuttosto il prodotto. Esso dipendeva, infatti, sia dal grado di concorrenza o rivalità sul mercato (relazioni orizzontali), sia dalla legge e dal potere di *enforcement* dei soggetti preposti alla risoluzione delle controversie (relazioni verticali). Così un medesimo tipo di scambio poteva generare esiti assai diversi in funzione della struttura transattiva che lo determinava. Per capire lo scambio non era sufficiente studiare il comportamento di chi compra e di chi vende: era necessario indagare la natura degli elementi istituzionali che rendevano tale uno scambio, ovvero, la transazione.

Williamson (1985) riconosce apertamente il suo debito nei confronti di Commons, inglobandone il pensiero, pur con qualche riduzionismo³, nell'approccio della *New Institutional Economics*. Il passo ulteriore che Williamson compie rispetto a Commons è la individuazione del «problema paradigmatico» dell'analisi economica della transazione, ovvero la «minimizzazione dei costi di transazione». Si tratta di una inversione radicale dell'approccio attraverso il quale tradizionalmente si guardava ai mercati, sposata in pieno peraltro da Ronald Coase.

Il riferimento ai «due» Coase (1937; 1960) è evidente: le forme istituzionali che governano lo scambio hanno la stessa rilevanza dei costi di produzione, in quanto esse incidono sui *gains from trade* di una data transazione; se il ricorso al mercato costa, in termini transattivi, forme alternative di *governance* (dall'impresa gerarchica al monopolio bilaterale basato su contratti relazionali di lungo periodo; dal controllo pubblico alle aste; dal sindacato all'associazio-

² Cfr. Hodgson (1988); Mercurio e Medema (2006); Nicita e Vatiero (2007); Fiorito e Vatiero (2009).

³ Cfr. Hodgson (1988); Nicita e Vatiero (2007); Nicita e Pagano (2008).

nismo tra imprese, e così via) possono ridurre i costi transattivi e ripristinare idonei incentivi alla produzione e allo scambio⁴.

Ciò che Williamson aggiunge alla più generale ipotesi coasiana è la caratterizzazione «operativa» delle transazioni e dei costi ad esse associati, spingendosi oltre la dicotomia *impresa-mercato* fino a chiedersi se il paradigma transattivo possa dar conto anche dell'organizzazione interna delle imprese e del funzionamento delle istituzioni. Il nocciolo della teoria transattiva di Williamson consta in particolare di tre ingredienti: incompletezza contrattuale, opportunismo e specificità degli investimenti.

2.1. Incompletezza contrattuale, opportunismo e specificità degli investimenti

Nei modelli di equilibrio economico generale o, più semplicemente, nei modelli microeconomici di impostazione tradizionale si suppone – quasi sempre implicitamente – che le transazioni tra gli agenti siano regolate da un contratto completo. Un contratto è completo quando stabilisce, per ogni possibile situazione, attuale o futura, i reciproci obblighi delle parti riguardo alle prestazioni e ai pagamenti, e quando il rispetto di tali obblighi (*enforcement*) è assicurato grazie alle capacità di verifica di una autorità esterna (un giudice o un tribunale) e alla possibilità di imporre sanzioni alle parti eventualmente inadempienti. Il sistema legale e giudiziario, oltre a tutelare il sistema dei diritti di proprietà in essere, garantisce in questo modo la pronta e perfetta esecuzione degli accordi contrattuali, senza imporre costi aggiuntivi a carico delle parti. In un tale contesto, ogni parte risulta vincolata ad effettuare le prestazioni promesse e manifestate mediante il contratto.

Come ha precisato Williamson, «la maggior parte degli studi dello scambio assume che le dispute contrattuali siano regolate da efficaci norme legali che la magistratura applica in modo competente, raffinato e poco costoso» (1985, p. 93). In particolare, «nella teoria dell'equilibrio economico generale, si suppone che gli scambi abbiano luogo attraverso mercati concorrenziali impersonali e che ogni agente rispetti i termini di ogni transazione nelle quali è coinvolto» (Hart, 1995, p. 4).

Una volta che si abbandoni l'ideal-tipo della concorrenza perfetta, i contratti diventano inevitabilmente incompleti, anche in ragione del fatto che, secondo la lezione di Simon (1951), gli individui sono solo limitatamente razionali.

Se l'orizzonte coasiano esplicitava la questione dell'*esistenza* dell'impresa come organizzazione gerarchica accanto al mercato, l'agenda di ricerca di Williamson si focalizza sulle modalità gestionali che fanno di una impresa ciò

⁴ Cfr. Nicita e Pardolesi (2007).

che è e che permettono di affrontare la questione della *varietà istituzionale* dei sistemi capitalistici e della loro evoluzione⁵.

Si definisce incompleto il contratto sottoscritto da due o più soggetti, i cui termini siano osservabili dalle parti contrattuali ma non verificabili ed eseguibili (*enforceable*) con certezza e in via forzosa, da terze parti (un giudice o un arbitro) nel caso in cui sorgano controversie tra i contraenti.

In maggior dettaglio, le cause di incompletezza contrattuale che impediscono l'esecuzione o l'*enforcement* dei contratti in una molteplicità di relazioni sono le seguenti (Hart e Holmstrom, 1987; Milgrom e Roberts, 1990; Tirole, 1999):

1. l'impossibilità da parte dei contraenti di prevedere ogni possibile contingenza futura che dovesse verificarsi nel corso della relazione;

2. gli elevati costi di contrattazione (*bargaining costs*) sostenuti dalle parti per accordarsi su ogni singola circostanza e il costo di descriverla (in modo non ambiguo) nel contratto;

3. il costo di ricorrere al sistema legale per ottenere l'adempimento del contratto;

4. la difficoltà di ottenere l'*enforcement* del contratto, a causa, ad esempio, delle limitate informazioni esistenti tra le parti riguardo ad azioni, caratteristiche o stati del mondo (*non osservabilità*), oppure alla difficoltà di trasmettere queste informazioni – anche se condivise tra le parti – all'autorità esterna (*non verificabilità*);

5. in alcune circostanze, il rischio di dare luogo a comportamenti distorti (*dysfunctional*) induce le parti a lasciare fuori dal contratto anche elementi verificabili («incompletezza endogena»), al fine di permettere un *adattamento efficiente* del contratto nel corso del suo adempimento.

Quale che sia la ragione particolare dell'incompletezza contrattuale, l'*effetto* ultimo della stessa consiste nell'*assenza di verificabilità* del contratto da parte del giudice⁶.

Un contratto incompleto è dunque un contratto i cui termini sono non verificabili, in tutto o in parte, da parte del soggetto terzo chiamato a dirimerne le controversie, e, in quanto tale, non eseguibile, nella sua interezza, in modo conforme alla volontà contrattuale delle parti coinvolte, espressa al momento della formazione del contratto.

Ne deriva che l'incompletezza contrattuale possa essere fonte di una potenziale inefficienza, dovuta alla circostanza che non tutte le promesse con-

⁵ Cfr. Hall e Soskice (2001).

⁶ Per un'analisi della letteratura che indaga i fondamenti dell'incompletezza contrattuale si rinvia a Tirole 1999; Maskin e Moore (1999); Segal (1999); Maskin e Tirole (1999); Hart e Moore (1999); Maskin e Tirole (1999); MacLeod (2002). Un'analisi delle varie modalità di rappresentazione dell'incertezza in un contesto di incompletezza contrattuale è rinvenibile in Sacconi (1997; 2003).

trattuali intercorse tra le parti sono, in tale contesto, *vincolanti*: l'assenza di una piena verificabilità dei termini contrattuali può indurre le parti contraenti a non rispettare, in qualche misura, le promesse fatte alla controparte. Ciò comporta che, tutte le volte in cui possa essere conveniente per una parte contrattuale rinegoziare i termini del contratto o interrompere la relazione contrattuale, il contratto sottoscritto tra le parti finisca per essere una semplice dichiarazione di intenti *non vincolanti*, *rinegoziabili* e di conseguenza *non credibili*.

Questa situazione di incertezza può spingere le parti contrattuali, in talune circostanze, a rinunciare a realizzare un contratto vantaggioso per entrambe, inibendo dunque un potenziale scambio *pareto-efficiente*. L'incentivo a rinunciare del tutto alla transazione diventa cruciale in presenza di investimenti specifici, in quanto *è la presenza congiunta di investimenti specifici e incompletezza contrattuale ad alimentare il rischio di rinegoziazione dei termini contrattuali* (Milgrom e Roberts, 1992).

Ciò alimenta la discrezionalità delle parti e amplia lo spazio interpretativo *ex post* di un soggetto terzo in merito alla ricostruzione della «volontà» delle parti⁷. Secondo Williamson, i contratti incompleti pongono due problemi opposti alle transazioni economiche: il problema dell'*opportunismo (hold-up)* e quello dell'*adattamento efficiente*.

Nel primo caso, dal momento che i soggetti economici tendono a comportarsi in modo opportunistico, perseguendo cioè «finalità egoistiche anche con l'inganno», in presenza di incompletezza contrattuale essi potrebbero ritenere conveniente non rispettare gli accordi stipulati e venire meno alla parola data oppure omettere o falsificare le informazioni di cui sono in possesso⁸. A sua volta, l'incertezza in merito alle possibili controversie contrattuali indurrà i soggetti economici a non impegnarsi in relazioni contrattuali rischiose. L'effetto ultimo sarà quello di produrre un fallimento del mercato: transazioni potenzialmente capaci di generare un incremento netto di benessere possono essere fortemente limitate o «razionate» dalla incompletezza contrattuale. Dunque, il problema dell'opportunismo nasce dalla incompletezza contrattuale e può essere risolto da rimedi legali e organizzativi volti a eliminare o a controllare la libertà di rinegoziazione contrattuale. Del tutto simmetrico e opposto è il caso dell'adattamento efficiente. Qui, il problema economico nasce dalla circostanza che le parti abbiano ridotto eccessivamente il proprio potere di rinegoziare gli accordi, anche nei casi in cui sia efficiente farlo. Dal

⁷ Cfr. Nicita e Scoppa (2005).

⁸ Secondo Williamson (1985, p. 134) gli agenti opportunisti ricorrono a comportamenti quali «mentire, imbrogliare, rubare, fuorviare, travisare, offuscare, fingere, distorcere e confondere» pur di raggiungere i propri fini. Molti economisti hanno messo in discussione la necessità di tale assunzione rispetto alla tradizionale ipotesi di agenti razionali (Bowles e Gintis, 1993; Posner, 1993).

momento che l'efficienza di una transazione può dipendere da molteplici variabili, alcune delle quali saranno note solo in futuro, può essere conveniente per le parti coinvolte sottoscrivere un contratto-quadro di carattere generale, rinviando la specificazione degli obblighi ad un momento successivo, quando saranno acquisiti tutti gli elementi conoscitivi necessari a stabilire con certezza i termini contrattuali. In altre parole, l'adattamento efficiente richiede contratti incompleti, ma l'incompletezza contrattuale può generare forme di opportunismo. Il risultato è che il rischio di opportunismo da un lato e la rigidità contrattuale dall'altro possono entrambi generare due potenziali fonti di inefficienza transattiva dovute, rispettivamente, all'assenza e alla presenza di contratti vincolanti. Occorre allora, per Williamson, individuare selettivamente quei meccanismi di governo delle relazioni contrattuali che massimizzino l'efficienza transattiva in funzione dello specifico problema economico ad esse sotteso: nei casi in cui sia più importante incentivare investimenti specifici saranno più idonee forme di *governance* rigide volte a prevenire l'opportunismo; nei casi invece in cui è importante adattarsi in modo flessibile ed efficiente a nuove situazioni economiche, saranno necessarie forme organizzative leggere.

Gli investimenti specifici alla relazione contrattuale sono investimenti pienamente valorizzati solo all'interno del rapporto economico che li ha generati. Secondo Williamson (1985, 140): «(1) la specificità delle risorse si riferisce agli investimenti durevoli effettuati come supporto di particolari transazioni, investimenti il cui costo-opportunità è molto minore di quello che si avrebbe nei migliori impieghi alternativi o per un soggetto alternativo qualora la transazione dovesse concludersi prematuramente; (2) in queste circostanze la specifica identità delle parti della transazione è estremamente rilevante, il che equivale a dire che si attribuisce importanza alla continuità del rapporto; (3) le transazioni di questo tipo hanno il supporto di salvaguardie contrattuali e organizzative che sono superflue (darebbero luogo a costi evitabili) nel caso della più nota varietà neoclassica (non specifica) delle transazioni». In particolare, si distinguono le seguenti forme di specificità⁹:

1. specificità della localizzazione (*site specificity*), relativa a risorse che per motivi geografici comportano un valore minore se utilizzate per transazioni che comportano più elevati costi di trasporto (ad esempio la miniera vicino alla ferrovia; l'impresa di trasformazione chimica vicino alla raffineria e così via);

2. specificità fisica o materiale (*physical asset specificity*) relativa alle caratteristiche materiali di una risorsa rispetto ad altre risorse o altre componenti di un dato prodotto o processo produttivo;

3. specificità del capitale umano (*human asset specificity*) relativa a investimenti in formazione specialistica e in *learning-by-doing*, il cui valore

⁹ Williamson (1996), p. 59.

diminuisce o si annulla se impiegati in attività alternative (si pensi al costo opportunità della frequenza di un corso di lingua giapponese per un impiego in Italia che non preveda scambi con il Giappone);

4. Risorse dedicate o idiosincratice (*dedicated or idiosyncratic asset*) relative ad investimenti personalizzati mirati ad un'unica attività o ad una particolare clientela, per i quali il grado di specificità è massimo¹⁰.

Un investimento specifico produce una quasi rendita data dalla differenza tra il valore dell'investimento all'interno della relazione contrattuale specifica e il valore del medesimo investimento nel migliore uso alternativo (Klein, Crawford e Alchian, 1978).

L'esistenza di una quasi rendita associata all'investimento specifico produce un effetto di vincolo o di *lock-in* per il soggetto che lo effettua. Infatti, una volta realizzato l'investimento, l'investitore si vincola alla particolare relazione contrattuale che lo ha generato, almeno fino al punto in cui i guadagni attesi a seguito dell'esecuzione del contratto siano superiori ai guadagni ottenibili al di fuori del contratto in impieghi alternativi.

In questo contesto economico, l'impossibilità di ottenere da un soggetto terzo una piena verifica delle promesse contrattuali espone i contraenti al rischio di opportunismo post-contrattuale (o di *hold-up*) della controparte?

2.1.1. Specificità degli investimenti e opportunismo: un esempio

Si immagini il caso di un sarto cui sia stato richiesto di tagliare una preziosissima stoffa per realizzare un abito su misura¹¹. Una volta realizzato, l'abito su misura avrà un valore economico solo per il soggetto che potrà indossarlo e non per altri cui il vestito andrà troppo stretto o troppo largo, oppure, semplicemente, non piacerà. Nel tagliare la stoffa, il sarto fronteggia dunque un *costo opportunità* rappresentato da tutte le possibili alternative di guadagno costituite dai clienti potenziali che potrebbero acquistare la stoffa per ordinare un abito su misura. In questo esempio, il sarto massimizza la propria utilità quando riesce a realizzare il vestito proprio per quel cliente che sarà disposto a pagare il prezzo più alto per averlo. In assenza di un contratto completo, che identifichi chiaramente la tipologia del vestito e il prezzo pattuito, la condizione migliore per il sarto è rappresentata dal caso in cui il compratore paghi anticipatamente il prezzo del vestito. In questo caso infatti il sarto avrà la massima garanzia che il compratore acquisterà comunque il vestito anche nel caso in cui dovesse in seguito cambiare idea in merito alla linea, al taglio o persino alla stoffa del vestito. D'altra parte, anche il compratore fronteggia un costo opportunità nell'ordinare un certo

¹⁰ Un esempio è dato dall'investimento nella promozione di un marchio o di una marca per prodotti di nicchia o di lusso.

¹¹ Cfr. Nicita e Scoppa (2005).

vestito ad un dato sarto: può darsi, infatti, che dopo l'ordine di acquisto di un vestito su misura, il compratore possa rinvenire un errore nel taglio del vestito o nel modello o possa ancora trovare sul mercato una stoffa più bella o meno cara oppure ancora possa trovare un sarto che offra condizioni più economiche o un modello di vestito più apprezzato. In presenza di un contratto incompleto, per il compratore, la condizione migliore sarebbe quella di pagare il vestito solo dopo averlo ordinato, in modo da poter scegliere con calma la migliore opportunità.

È evidente, dunque, che se il sarto e il compratore tentano di conseguire, ciascuno per proprio conto, la condizione commerciale a ciascuno più favorevole, nessun vestito su misura sarà realizzato: i sarti confezioneranno solo vestiti basati su misure standard e i compratori potranno scegliere in ogni momento cosa comprare sulla base delle stoffe e dei tagli decisi dai sarti. Ne consegue che, in assenza di fiducia o di regole contrattuali finalizzate a ripartire il rischio tra sarto e compratore, uno scambio potenzialmente efficiente (nel senso di migliorare la condizione iniziale di almeno uno dei soggetti, senza peggiorare quelle dell'altro contraente) viene limitato o razionato.

Una possibile regola di ripartizione del rischio può essere quella di dividere il pagamento del vestito in due parti: una somma a titolo di «anticipo» e un'altra «a conguaglio». Ma che succede se, al momento del conguaglio, il vestito su misura non «piace» più al compratore? Accade che il vestito, essendo utilizzabile solo da quel particolare compratore per il quale è stato confezionato, non sarà rivendibile ad altri clienti e il costo sostenuto per realizzarlo (al netto dell'eventuale anticipo già versato) sarà non recuperabile per il sarto. In questi casi, un sarto «razionale» potrà essere disposto a praticare uno «sconto» sul prezzo pattuito al fine di persuadere il compratore ad acquistare il vestito. In altri termini, il confezionamento di un vestito su misura costituisce un *investimento specifico* per il sarto. Una volta realizzato l'investimento, il sarto è vincolato al rapporto con il particolare consumatore che lo ha ordinato, nel senso che l'intera domanda di mercato per quel particolare vestito è rappresentata dall'unico consumatore che lo può indossare (si può dire in questo caso che il compratore è un *monopsonista* del vestito su misura). Tale circostanza comporta che il potere contrattuale del compratore cresca enormemente dopo la realizzazione dell'investimento specifico del venditore. Il compratore può ricattare o «tenere sulla corda» (*hold up*) il sarto proprio perché è a conoscenza del fatto che la natura specifica dell'investimento ha ridotto fortemente le opportunità alternative del sarto. Ne consegue che la presenza congiunta di contrattazione incompleta e investimenti specifici genera una potenziale inefficienza degli scambi: il rischio di opportunismo post-contrattuale indurrà il sarto a non tagliare la stoffa (esito denominato «sotto-investimento») per confezionare un abito su misura ad un soggetto del

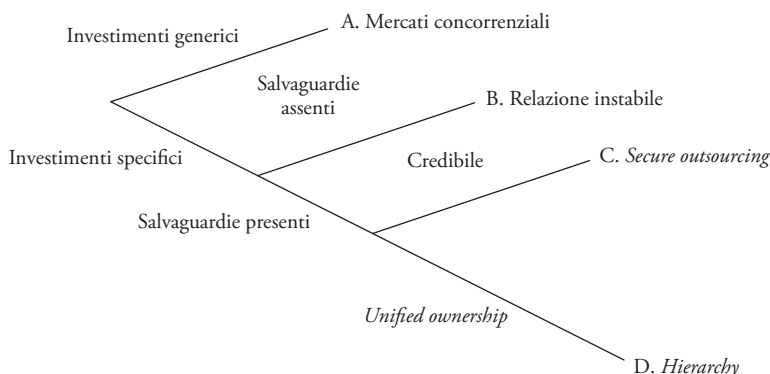


FIG. 1.

Fonte: Williamson, 1985.

quale non si fida e dal quale teme il ricatto (*bold up*) dopo aver realizzato l'investimento specifico¹².

I contesti caratterizzati da incompletezza contrattuale e investimenti specifici sono numerosi nella realtà economica (Brousseau e Glachant, 2008). Per risolvere il problema di sottoinvestimento in presenza di rischio di *bold-up* Williamson individua due tipologie di rimedi: uno di natura contrattuale, l'altro di tipo istituzionale-organizzativo.

2.2. Lo schema contrattuale

Quanto detto può essere sintetizzato nel famoso «schema contrattuale» formulato da Williamson per mostrare tanto i problemi transattivi quanto i possibili rimedi. Che sia il nocciolo della teoria williamsoniana, lo si capisce anche guardando le foto pubblicate su Facebook dal figlio Dean: in una di esse Oliver Williamson spiega alla nipote il perché del Nobel Prize e disegna uno schema contrattuale su un tovagliolo di carta. Lo stesso che quarant'anni addietro diede vita all'economia dei costi di transazione.

Immaginiamo che un soggetto economico debba decidere se effettuare o meno un investimento specifico all'interno di una relazione contrattuale incompleta, così come rappresentato in figura 1.

Questa decisione dipenderà dal rendimento atteso, in media più alto nel caso di investimento specifico, ma esposto al rischio di rinegoziazione post-contrattuale. Se l'investimento è generico, e sono rispettate altre condizioni

¹² È bene qui richiamare che una corposa letteratura sui giochi di rinegoziazione e di *mechanism design* ha mostrato come il caso di *bold-up* ipotizzato da Williamson non sia affatto generale, ma valga piuttosto in contesti specifici di rinegoziazione contrattuale. Per una rassegna generale della letteratura si rinvia a Schmitz (2001) e Brousseau (2008), mentre per una rassegna analitica dei modelli si rinvia a Fares (2006).

contrattuali, si avrà un mercato concorrenziale con molti venditori e compratori: l'investimento produrrà beni o servizi facilmente utilizzabili senza costi addizionali in impieghi alternativi (nodo A). Se invece l'investimento è specifico, il rendimento atteso dipenderà dalle salvaguardie contrattuali. Se non ve ne sono, la relazione è instabile (nodo B) in ragione del rischio di opportunismo; se invece sono previste salvaguardie, queste possono essere di due tipi: *credible contracting* che conduce a forme di *secure outsourcing* (nodo C), ovvero di relazioni contrattuali di lungo periodo *self-enforcing*; *unified ownership* che conduce a forme gerarchiche di controllo (*hierarchy*, nodo D).

In tutti casi esaminati, con la sola eccezione del nodo A, gli agenti economici devono sostenere costi di transazione per conseguire lo scambio economico sottostante. Ad esempio nel nodo B, non essendo presenti salvaguardie, il soggetto che investe tenderà di ridurre al massimo grado l'incompletezza del contratto, sostenendo quelli che vengono definiti *ink costs*. A ben vedere, soggetti anche solo limitatamente razionali, non finiranno mai in un punto quale il nodo B, in quanto o sceglieranno di sotto-investire in risorse specifiche (e dunque spostandosi verso il nodo A) oppure richiederanno alle controparti opportune garanzie (spostandosi verso i nodi C o D). La predisposizione di salvaguardie comporta un costo transattivo. Nel caso di contrattazione credibile, ciò significa, ad esempio, prevedere meccanismi contrattuali *self-enforcing* di garanzia (come lo «scambio di ostaggi» finanziari, cauzioni, pegni, procedure di rinegoziazione e rilanci e così via), la cui definizione ed esecuzione comporta in ogni caso rilevanti costi di transazione. Allo stesso modo, nel caso di proprietà unificata, la predisposizione di meccanismi di autorità richiede la definizione e l'esecuzione di un sistema gerarchico di *governance* e dunque impone rilevanti costi di transazione.

In sostanza, secondo Williamson, in tutti i nodi dello schema contrattuale, la transazione richiede costi addizionali che devono essere sostenuti dalle parti per garantire il buon funzionamento del sistema. Quando le transazioni richiedono investimenti specifici, l'incompletezza contrattuale non influenza il risultato finale e la struttura di *enforcement* può basarsi sul sistema giuridico vigente e sul diritto dei contratti. Quando invece l'incompletezza contrattuale si accompagna ad investimenti specifici, accanto al *public ordering* (diritto dei contratti e della proprietà, *corporate law*, regolamentazione di settore, diritto antitrust) sono necessarie forme decentralizzate di *enforcement* che prendono il nome di *private orderings*: si tratta di «ordinamenti privati» che «costano» e che le parti di una transazione definiscono al fine di coprire i «buchi» derivanti dall'incompletezza del sistema giuridico (Cafaggi, Nicita e Pagano, 2007). I costi di transazione dunque da un lato evidenziano la necessità di costruire istituzioni alternative al mercato per gestire transazioni che il mercato non riuscirebbe a realizzare altrimenti, dall'altro lato sono generati proprio da queste istituzioni alternative: il costo dell'organizzazione di impresa è dunque da un

lato il costo-opportunità del mancato ricorso al mercato e dall'altro è la misura dei costi transattivi d'impresa.

Di qui, una importante implicazione di *policy*: una volta misurati, i costi di transazione forniscono la dimensione dell'efficienza comparata di meccanismi di *governance* alternativi: contratti di lungo periodo (*secure outsourcing*) *versus* impresa (*unified ownership* e *hierarchy*); impresa tayloristica-fordista piramidale *versus* impresa cooperativa; impresa padronale *versus* società per azioni e così via. Appare quindi chiaro, nella sua interezza, il contributo teorico di Williamson: in presenza di razionalità limitata, opportunismo, contratti incompleti e investimenti specifici le istituzioni contano (*institutions matter!*) in quanto esse nascono per ridurre costi transattivi; la misurazione dei costi di transazione è fondamentale per permettere di selezionare, di volta in volta, il meccanismo di governo più idoneo, ovvero quello che permette di ridurre i costi totali transattivi.

Un importante corollario è quindi quello che afferma come fuori dall'idealtipo della concorrenza perfetta, le transazioni avvengano sempre in un mondo di *second-best*.

2.3. L'impresa come ordinamento privato

A seconda di come si combinino razionalità limitata, opportunismo e investimenti specifici possono delinearsi, secondo Williamson, le forme di governo più efficienti per una data transazione.

Ad esempio, nel caso in cui vi sia piena razionalità degli agenti economici, la presenza di opportunismo e di risorse specifiche richiede una forma gerarchica di controllo che può essere rappresentata dall'organizzazione pianificata delle risorse. In questo caso, infatti, il pianificatore, disponendo di razionalità perfetta, potrà assegnare un determinato impiego ad ogni risorsa senza sostenere costi di transazione dovuti ad asimmetria informativa o ad incompletezza dei contratti. Quando invece la razionalità limitata si accompagna alla specificità delle risorse, ma non anche all'opportunismo degli agenti economici, questi ultimi possono sottoscrivere contratti di lungo periodo basati su promesse credibili (in questa categoria possiamo includere le relazioni basate sulla reputazione e sulla fiducia degli agenti economici). Infine, se razionalità limitata e opportunismo si manifestano in relazioni che non coinvolgono risorse specifiche, la contrattazione di mercato rappresenta una soluzione istituzionale efficiente per il governo della transazione, in quanto ciascuna parte può sempre sanzionare l'altra interrompendo la relazione contrattuale e rivolgendosi, senza costo, a nuove controparti sul mercato. La presenza congiunta di razionalità limitata, opportunismo e specificità degli investimenti richiede invece che la transazione venga internalizzata nell'ambito di una struttura di governo d'impresa nella quale la relazione di autorità si sostituisca alla contrattazione di mercato.

Di qui, l'impresa può essere vista come un insieme di contratti «interni» di lungo periodo caratterizzati da *asset* molto specifici e contratti «esterni» caratterizzati da scambi che avvengono sul mercato. In questo quadro, l'imprenditore svolge il compito di un «giudice interno» che può osservare e verificare gli scambi interni sostituendo all'ordinamento giuridico pubblico dei tribunali l'ordinamento privato dell'impresa. L'impresa diventa una istituzione, con le sue regole e le sue dinamiche, alternativa, ancorché complementare, al mercato. Il particolare ordinamento privato instaurato all'interno dell'impresa previene così forme di opportunismo post-contrattuale tutelando i possessori di *asset* specifici, attraverso meccanismi che assegnano ad essi i diritti al residuo generato e/o i diritti residuali di controllo.

Dunque l'impresa, come struttura di governo delle transazioni alternativa al mercato, consente di minimizzare i costi di transazione attraverso un opportuno trasferimento dei diritti di proprietà ed un opportuno ordinamento privato di *enforcement*. Secondo Williamson, il dominio dell'ordinamento privato è dato dalla cosiddetta *forbearance*, che potremmo tradurre, con un po' di fantasia, come autorità. La principale funzione della *forbearance*, svolta dal proprietario di un'impresa o dal manager, è quella di agire da «tribunale interno» per la risoluzione di controversie che emergano all'interno di una cornice contrattuale incompleta. Se due divisioni interne ad una data impresa litigano in merito ad un ordine o al conseguimento di un *target*, tale controversia non viene di solito risolta da un tribunale esterno, ma dall'autorità interna all'impresa, ovvero da un direttore generale o da un suo superiore nella scala gerarchica. Naturalmente, non si tratta solo di comporre una controversia, si tratta anche di impartire un indirizzo, di intervenire per tempo, di programmare e di adattare i piani nel corso del tempo e così via. Non si tratta della classica funzione di produzione, ma di attività altrettanto rilevanti che incidono sull'efficienza produttiva dell'impresa. Di più, nel caso di investimenti specifici, si tratta di attività che influenzano l'ottima divisione del lavoro, i processi di *learning*, la specializzazione delle imprese e la loro capacità competitiva sul mercato. E si tratta, di nuovo, di una funzione che costa.

In particolare, l'*integrazione proprietaria* si ha quando due potenziali contraenti si riuniscono in una unica impresa: l'impresa A acquista il controllo dell'impresa B, o viceversa, oppure quando l'impresa A e l'impresa B si fondono in una nuova impresa C. In questo caso il problema di *hold-up* viene risolto attraverso l'unificazione della proprietà dei beni capitali (o dei cosiddetti *asset* materiali) impiegati nella relazione. Il punto di partenza della soluzione proprietaria consiste nella circostanza che il diritto di proprietà conferisce al titolare il *diritto al reddito residuale* ovvero il diritto ad appropriarsi della quota di surplus che rimane una volta che siano stati remunerati gli altri costi di produzione (compresi eventuali stipendi o altre forme di remunerazione). In tal modo il titolare del diritto (*residual claimant*) a tutti gli incentivi a

partecipare alla relazione contrattuale e a realizzare investimenti specifici. Se, infatti, l'impresa A e l'impresa B sono coinvolte in una relazione contrattuale incompleta che comporta investimenti specifici da parte di A, l'integrazione proprietaria di A e B, attraverso la quale A assume il controllo dell'impresa B, costituisce uno strumento efficace di *enforcement* contrattuale. La formazione di un'impresa o l'integrazione di più imprese in un'unica proprietà può dunque contribuire a risolvere il problema di *hold-up* e a stimolare il livello efficiente di investimenti specifici da parte dei proprietari dei beni capitali (Klein, Crawford e Alchian, 1978). Da ciò deriva una *teoria dell'impresa* intesa come istituzione preposta alla concentrazione proprietaria di *asset specifici* o che necessitano di investimenti specifici.

Le *soluzioni di natura gerarchica-organizzativa* sono un'estensione della precedente soluzione e spesso si presentano in congiunzione con essa. Tali soluzioni si basano infatti su una interpretazione *estensiva* del diritto di proprietà, inteso non soltanto come diritto al reddito residuale ma anche come diritto di decidere gli usi e gli impieghi del bene oggetto di proprietà che non è possibile includere con chiarezza nel contratto (*diritto residuale di controllo*). In tal senso, il soggetto titolare della proprietà di beni capitali materiali riceve, in un contesto di incompletezza contrattuale, non solo la garanzia di ottenere una quota del surplus prodotto (ottenibile anche attraverso la vendita di beni capitali sul mercato) ma anche la possibilità di esercitare il proprio controllo o «comando» su tutte le relazioni produttive che coinvolgono quei beni e che non sono verificabili (Tirole, 1988; Milgrom e Roberts, 1992; Hart, 1995). Il soggetto che esercita il diritto residuale di controllo si pone in una relazione di autorità o di comando (Coase, 1937) del tutto diversa da quella «da pari a pari» tipica della contrattazione di mercato. Torniamo all'esempio precedente del sarto e del compratore ed immaginiamo questa volta che il sarto sia un bravo stilista e il compratore sia una affermata casa di moda che apporrà il proprio marchio agli abiti disegnati dallo stilista. Lo stilista deve effettuare il proprio investimento specifico e la casa di moda deve tutelare il proprio marchio attraverso la vendita al pubblico di abiti di riconosciuta qualità. Questo tipo di relazioni difficilmente vengono realizzate attraverso forme contrattuali di lungo periodo. Più semplicemente, lo stilista diviene un dipendente della casa di moda. Molti stilisti, prima di diventare noti e di avviare una propria *maison* con il proprio nome, sono stati per molto tempo dipendenti di note case di moda (si pensi al caso di Yves Saint Laurent, il quale, prima di avviare il proprio marchio, era stato per anni uno stilista della casa Dior).

Dal momento che l'istituzione di *una relazione di autorità* costituisce lo strumento fondamentale per il governo di contratti incompleti caratterizzati da investimenti specifici, diventa essenziale assegnare la funzione di autorità (o il diritto residuale di controllo) al soggetto capace di esercitarla al meglio. In particolare, quando il capitale umano specifico (come ad esempio un inve-

stimento nella formazione professionale necessaria a disegnare abiti) assume una importanza cruciale, la soluzione di natura organizzativo-gerarchica del problema di *hold-up* richiede di attribuire la proprietà dei beni capitali ai soggetti che possiedono, relativamente, il capitale umano più idoneo ad impiegare quei beni capitali (Hart, 1995).

Ne consegue che la costituzione di una relazione di autorità se da un lato incentiva i titolari del diritto a realizzare investimenti specifici, dall'altro può disincentivare i non proprietari. In altri termini, in taluni casi può essere molto difficile usare il medesimo strumento (l'allocazione del controllo) per incentivare simultaneamente alla realizzazione di investimenti specifici più di un soggetto alla volta. Da ciò deriva che l'allocazione del controllo può permettere solo il conseguimento di risultati *prossimi* alla soluzione efficiente o di *second best*.

In particolare, forme organizzative alternative troverebbero la loro giustificazione teorica nella diversa capacità di minimizzare i costi complessivi di transazione rispetto alla particolare combinazione di risorse impiegate. Uno stesso paradigma teorico, quello dei costi di transazione, serve dunque a spiegare l'esistenza dell'impresa, il suo funzionamento e le diverse modalità organizzative con le quali è governata.

2.4. L'integrazione verticale come soluzione gerarchica a un problema di opportunismo

L'efficienza dell'integrazione proprietaria come soluzione al problema di *hold-up* è stata illustrata con riferimento al caso *Fisher Body/General Motors*¹³ (Klein, Crawford e Alchian, 1978). Nel 1919 la General Motors concluse un accordo decennale con la Fisher Body. Attraverso il contratto la General Motors si impegnavà ad acquistare tutte le scocche delle proprie carrozzerie prodotte dalla Fisher. Il prezzo di scambio fu fissato pari ad un valore uguale al costo sostenuto dal fornitore più un margine percentuale prefissato, con in aggiunta una clausola che prevedeva che, in ogni caso, i prezzi stabiliti per General Motors non avrebbero potuto superare i prezzi pattuiti per i concorrenti. La sottoscrizione del contratto di lungo periodo, con impegno all'*approvvigionamento esclusivo* di General Motors, serviva a tutelare gli investimenti specifici di Fisher Body in carrozzerie specifiche utilizzabili *ex post* solo da General Motors. Il meccanismo di prezzo *cost plus* determinato con un *mark-up* sui costi serviva inoltre a tutelare Fisher Body contro *shock* o mutamenti di mercato che avrebbero potuto incrementare i costi delle materie prime, della manodopera e così via.

Dopo la sottoscrizione del contratto, tuttavia, avvenne che «la domanda di

¹³ Si veda Coase (2000); Casadeus-Masanell e Spulber (2000); Freeland (2000); Pagano (2000).

carrozzerie da parte della General Motors superò abbondantemente le previsioni e come conseguenza essa giudicò insoddisfacenti le condizioni regolanti gli aggiustamenti dei prezzi» (Williamson 1985, pp. 213-24). In altre parole, il prezzo contrattato con Fisher non teneva conto del fatto che al crescere dei volumi di carrozzerie domandati, il prezzo unitario avrebbe potuto decrescere, anche per riflettere le economie di scala conseguite da Fisher. Inoltre, sempre al fine di ridurre i costi di produzione, la General Motors richiese alla Fisher di localizzare i suoi impianti accanto agli stabilimenti di montaggio e assemblaggio delle autovetture. La Fisher rifiutò di aderire ad entrambe le richieste. Ci si può chiedere se il rifiuto di Fisher possa considerarsi un caso di *bold-up*. In effetti, data la struttura contrattuale selezionata (che serviva a tutelare Fisher contro il rischio di *bold-up* di General Motors), la clausola di approvvigionamento esclusivo e il meccanismo prefissato di determinazione del prezzo di acquisto indipendente dai volumi richiesti avevano finito per incrementare la specificità di General Motors a Fisher Body. La localizzazione di Fisher Body nei pressi di General Motors avrebbe comportato un riequilibrio della dipendenza economica dei due soggetti, che avrebbe potuto portare ad una rinegoziazione dei termini contrattuali precedentemente fissati. Nel 1924 la General Motors iniziò a scalare Fisher Body, concludendo nel 1926 un accordo di fusione.

Secondo la tradizionale lettura del caso (Klein, Crawford e Alchian, 1985), da questo esempio si possono trarre almeno due lezioni:

1. un'eccessiva rigidità contrattuale (ad esempio nella fissazione dei prezzi) in contratti di lungo periodo esposti al verificarsi di eventi incerti e non contrattabili *ex ante* può introdurre nuove distorsioni nelle scelte economiche dei contraenti e impedire forme di adattamento flessibile del contratto quando queste sono efficienti;
2. l'integrazione verticale può risolvere il problema di *bold-up* garantendo in taluni casi una maggiore efficienza rispetto alla sottoscrizione di contratti di lungo periodo che prevedano clausole contrattuali rigide (quali un livello fisso di prezzo predeterminato).

Il caso richiamato sembra peraltro coerente con le caratteristiche osservate nell'industria automobilistica, nella quale i costi di transazione connessi alla specificità degli investimenti comportano la tipizzazione delle imprese automobilistiche come unità produttive integrate, nelle quali la produzione di parti meccaniche e di carrozzeria avviene attraverso un processo tecnologico unitario soggetto al medesimo controllo proprietario¹⁴.

¹⁴ Questa tipizzazione dell'unità produttiva può essere, ovviamente, modificata a seguito di *shocks* tecnologici che alterino significativamente la dimensione dei costi di transazione. Al riguardo, si rinvia a Pagano (2000b); Baker e Hubbard (2000); e Masten e LaFontaine (2002) per l'analisi dell'impatto che le innovazioni tecnologiche possono avere in termini di costi di monitoraggio nell'industria del trasporto su gomma.

La lezione principale di questa lettura del caso *Fisher Body/General Motors* consiste nel fatto che la durata contrattuale (congiuntamente alla specificazione di un prezzo o di un meccanismo di prezzo costante) può essere utile a incentivare la realizzazione di investimenti specifici nel breve periodo, ma al tempo stesso riduce il grado di flessibilità contrattuale necessario a consentire l'*adattamento* flessibile dei termini contrattuali a nuove circostanze. In alcuni casi, si potrebbe dire, è proprio la rigidità delle regole contrattuali che può indurre, al contrario, l'*hold-up* di quella che *ex ante* si configurava invece come la potenziale vittima di comportamenti opportunistici della controparte. Ciò dimostrerebbe, secondo Klein (2002), che in taluni casi, un incremento della precisione contrattuale può impedire, al verificarsi di alcuni stati del mondo, forme opportune di adattamento dei contratti, ai quali solo il rimedio strutturale dell'integrazione proprietaria può porre rimedio. Fin qui la spiegazione standard, che fa del caso *Fisher Body/General Motors* l'esempio di scuola per l'approccio neo-istituzionalista alle forme di integrazione verticale.

Recentemente, tuttavia, la tradizionale lettura del caso *Fisher Body/General Motors* è stata oggetto di una critica pervasiva¹⁵. Dalla ricostruzione storica effettuata da alcuni studiosi emergerebbe infatti uno scenario alternativo a quello proposto dalla lettura tradizionale del caso, al punto che alcuni autori hanno ritenuto il caso *Fisher Body/General Motors* «un esempio di fallimento di mercato nella letteratura sui contratti e sulla teoria dell'impresa» (Casadeus-Masanell e Spulber, 2000).

Uno dei punti maggiormente controversi risiederebbe nella circostanza che, al momento della integrazione proprietaria, General Motors risultava già detenere circa il 60% del capitale sociale di Fisher Body, una situazione che avrebbe già potuto mettere General Motors nella condizione di esercitare un controllo di fatto su Fisher Body, se non di diritto (ove non esistessero patti parasociali volti ad imporre un controllo congiunto). Ciò significa che l'acquisizione del rimanente 40% del capitale sociale non possa essere valutata come «prova» dell'efficacia dell'integrazione verticale e dunque come strumento per ridurre l'*hold-up*: anzi, si potrebbe desumere il contrario, e cioè che nonostante General Motors possedesse il 60% delle azioni essa fosse comunque esposta all'*hold-up* di Fisher (Coase, 2000; Bolton e Scharfstein, 1998; Pagano, 2000; Freeland, 2000). Quale può essere allora la spiegazione economica della decisione di GM di acquisire la restante quota del capitale sociale di FB? Una possibile spiegazione risiede nella circostanza che ciò a cui puntava in realtà GM era la possibilità di controllare non tanto l'impresa FB, ma il capitale umano dei fratelli Fisher, veri e propri esperti nella costruzione della carrozzeria, in modo da sfruttarne le capacità e di sottrarlo alla concor-

¹⁵ Casadeus-Masanell e Spulber (2000); Langlois e Robertson (1989); Coase (2000, 2006); Bolton e Scharfstein (1998); Pagano (2000); Helper, MacDuffie e Sabel (1997); Freeland (2000).

renza. Freeland (2002) dimostra come GM abbia continuato a ripagare i debiti dei fratelli Fisher anche dopo l'acquisizione di FB con il solo fine di impedire l'accesso dei concorrenti al capitale umano dei fratelli Fisher.

In altri termini, la ragione dell'integrazione verticale non risiederebbe tanto nella eliminazione del rischio di *hold-up* quanto nel tentativo di sottrarre un *asset* essenziale alla concorrenza nel settore della produzione delle automobili. Nell'approccio williamsoniano, l'integrazione verticale, proprietaria o contrattuale, costituisce una soluzione efficiente al problema di *enforcement* rispetto alla decisione di realizzare investimenti specifici in presenza di contratti incompleti. Rileggendo la complicata storia del rapporto tra General Motors e Fisher Body sembra tuttavia emergere una spiegazione alternativa a quella di *hold-up* proposta da Williamson, basata non già sull'efficienza contrattuale ma sul tentativo di ridurre la minaccia competitiva proveniente a General Motors da parte dei concorrenti. Di qui un'importante lezione: molte decisioni di integrazione verticale, di natura contrattuale o proprietaria, possono in realtà nascondere finalità anti-competitive. Molto spesso le imprese si integrano e crescono di dimensione per affermare il proprio potere di mercato rispetto ai concorrenti e ai consumatori finali. Dal punto di vista delle scelte di politica economica, si tratta allora di comprendere come distinguere le finalità di efficienza da quelle anti-competitive e sulla base di quali criteri stabilire se talune forme di integrazione verticale debbano essere ritenute o meno compatibili con un assetto concorrenziale dei mercati. Si tratta cioè di indagare le relazioni tra efficienza e potere.

3. I costi di transazione tra efficienza e potere: alcuni nodi irrisolti

La teoria neo-istituzionalista avviata dai contributi di Williamson presenta notevoli vantaggi. Essa ci permette di comprendere perché, in determinati settori, l'impresa sostituisca le transazioni di mercato in misura maggiore che in altri e che quindi in taluni settori l'impresa risulta essere di dimensioni maggiori. Essa ci permette di comprendere che in diversi settori prevarranno diverse forme di proprietà a seconda se il capitale o il lavoro sono i fattori che presentano i costi comparativamente più elevati in ragione della specificità che caratterizza le risorse impiegate. Di conseguenza, la teoria istituzionalista ci aiuta a spiegare le trasformazioni delle forme di proprietà prevalenti nell'economia in seguito alle trasformazioni strutturali di questa ultima.

Per esempio, si consideri che, a differenza del lavoro industriale, il lavoro agricolo è necessariamente disperso sul territorio e che i suoi risultati sono fortemente influenzati dal caso (condizioni atmosferiche). Si consideri inoltre che esso richiede, di solito, un maggiore numero di conoscenze specifiche a certi processi produttivi perché essi cambiano con il territorio e il clima. La produzione di servizi si differenzia in modo simile dall'industria. Anche i ser-

vizi sono necessariamente dispersi sul territorio e sono spesso, con le debite eccezioni, caratterizzati dalla necessità di investire di più in risorse che soddisfino particolari requisiti «locali». Ne consegue che alcune caratteristiche del lavoro nei servizi e in agricoltura possono spiegare una maggiore prevalenza di piccole imprese in mano ai lavoratori in tali settori. Il lavoro è più «difficile da controllare» in agricoltura e nei servizi perché è necessariamente disperso sul territorio. Ciò secondo la teoria neo-istituzionalista implica la prevalenza e la maggiore efficienza di tali forme di proprietà. La maggiore prevalenza di investimenti in capitale umano «specifico» (alla conoscenza di certi territori o di «segmenti locali» dei mercati) che caratterizzano industria e agricoltura ci portano a un simile risultato. Con la paradossale conseguenza che l'economia «post-industriale» ci riporta spesso a forme di proprietà «contadine».

In termini empirici la teoria neo-istituzionalista fornisce dei validi strumenti per comprendere alcuni tratti comuni che caratterizzano l'evoluzione delle società capitalistiche contemporanee. La carenza essenziale della teoria neo-istituzionalista consiste nel fatto che essa non spiega le loro differenze. Quello che cercheremo adesso di dimostrare è che ciò è dovuto ad alcuni limiti e contraddizioni che sono presenti in tale teoria, rispetto alle relazioni tra efficienza e potere.

Torniamo alla figura 1. Essa mostra uno dei punti centrali del contributo di Williamson: l'assegnazione di potere, seppure comporti dei costi transattivi, permette di realizzare transazioni che il mercato non sarebbe in grado di governare in modo efficiente. L'aspetto nuovo di questo approccio consiste nel tentativo di allineare efficienza e potere, nel senso che una appropriata allocazione del potere in una transazione permette di conseguire la massima efficienza possibile.

Le relazioni tra efficienza e potere possono essere analizzate, con inevitabile riduzionismo, rispetto a due direttrici (che tuttavia sono interdipendenti, se non complementari): quella organizzativa (o dei mercati interni all'impresa) e quella competitiva (nelle relazioni tra imprese). Nel primo caso il riferimento è al potere contrattuale e al suo governo nei rapporti tra proprietà e management o tra direzione e lavoro subordinato; nel secondo caso, il riferimento è alla relazione tra integrazione (verticale o orizzontale) e potere di mercato.

È bene dire subito che Williamson, e in genere gli economisti neo-istituzionalisti, hanno teso a sposare la tesi per la quale, *tendenzialmente*, le forme organizzative interne nonché i processi di integrazione e concentrazione tra imprese, fossero motivati da ragioni di efficienza, ovvero dalla minimizzazione dei costi di transazione e che dunque l'esito osservato in termini di allocazione del potere nelle transazioni fosse «il male necessario», se non il grimaldello che permetteva il conseguimento di una maggiore efficienza. Se torniamo agli anni Settanta, si tratta di un approccio senza dubbio meritevole, in quanto permetteva di guardare con maggior disincanto ai nuovi modelli

organizzativi e alle ondate di concentrazioni tra imprese che si osservavano in quel periodo e che venivano fortemente ostacolati dal potere sindacale da un lato e da un antitrust «antico» che privilegiava la *per se rule* alla *rule of reason*, con esiti a volte perversi (Amato, 1997). L'inevitabile ruolo di «avvocato difensore» dell'efficienza istituzionale ha tuttavia indotto Williamson a spingere «troppo» l'acceleratore su tesi che finivano per negare, quasi del tutto, l'emersione di adattamenti strategici delle istituzioni e delle organizzazioni economiche, motivati dal conseguimento e dalla difesa di posizioni di potere, ancorché da ragioni di efficienza. È mancata così un'analisi complessiva delle complementarità istituzionali tra efficienza e potere che potesse dar conto dei *trade-off* e delle endogenità esistenti e, in ultima analisi, delle possibili distorsioni allocative di certe soluzioni istituzionali alla minimizzazione dei costi di transazione. Nei prossimi due paragrafi cerchiamo di capire il perché.

3.1. Fallimento del mercato. Potere ed Efficienza dei «mercati interni»

Nella monografia del 1985, Williamson esplicitamente attacca l'approccio radicale, mostrando come quest'ultimo si limitasse a spiegare ogni manifestazione del potere capitalistico in termini di abuso, trascurando del tutto il ruolo svolto dall'assegnazione del potere come meccanismo di riduzione dei costi di transazione. A differenza dell'approccio radicale (Marglin, 1974; Bowles e Gintis, 1993) che vede nell'emersione del potere capitalistico una pre-condizione per la realizzazione di un'allocatione inefficiente delle risorse, Williamson riconcilia efficienza e potere, o se si vuole, mercato e gerarchia. Secondo Williamson (1985, p. 335), «gli economisti radicali sono dell'avviso che la gerarchia manchi di uno scopo sociale che la giustifichi. [...] Gli economisti radicali non si limitano a negare che il fondamento logico della gerarchia sia da ravvisare nell'efficienza, ma vanno oltre affermando che la storia della gerarchia avvalora l'ipotesi alternativa, e cioè che essa è stata creata come strumento di potere dei capitalisti sui lavoratori».

Questa critica è senza dubbio condivisibile, ove si accetti l'idea che esistono altre spiegazioni, *accanto* a quelle basate sul potere e che quindi vadano individuati e studiati gli ambiti in cui prevalga l'una o l'altra.

Il problema di fondo della equazione williamsoniana tra efficienza e potere risiede in un paradosso: nella teoria neo-istituzionalista il mercato è sostituito dall'impresa per la relativa inefficienza del mercato nel governare i costi di transazione, rispetto ai «mercati interni» dell'impresa. Ma ciò significa che lo stesso «meccanismo di mercato» che induce l'impresa è poi in grado di risolvere efficientemente il problema della attribuzione dei diritti di proprietà relativi all'impresa stessa. Si potrebbe dunque obiettare, coasianamente: perché «i mercati interni» non possono realizzarsi sul mercato, con scelte transattive decentralizzate? Questa contraddizione è difficilmente sanabile all'interno

della teoria neo-istituzionalista, ed è qui che la critica radicale mantiene il punto. Se gli scambi dei diritti di proprietà sono costosi e lenti da attuare sul mercato, perché dovrebbero essere meno costosi e più veloci all'interno dell'impresa? Una possibile spiegazione «radicale» è che all'interno dell'impresa accade «qualcosa» che è assente sul mercato, ed è la relazione di potere. Tuttavia mentre in Williamson la relazione di potere è indipendente dall'organizzazione e dalla tecnologia, nell'approccio radicale vi è endogeneità, nel senso che la relazione di potere trasforma organizzazione e risorse in modo da mantenere o accrescere quel potere. Secondo l'impostazione radicale, ogni esistente sistema dei diritti, ancorché incompleto, finirà con l'influenzare le caratteristiche delle risorse che vengono sviluppate. Non saranno soltanto le caratteristiche delle risorse da sviluppare a influenzare i diritti di proprietà sulle imprese, ma anche le risorse che vengono sviluppate saranno influenzate in modo determinante dal sistema di diritti esistente (Pagano, 1991). Ciò in quanto le risorse esistenti sono prodotte sotto un dato sistema di diritti e lo sviluppo stesso della tecnologia non avviene pertanto in un vuoto istituzionale. Ne deriva che il grado di specificità e di difficoltà di controllo delle risorse possono essere il risultato di una data definizione e allocazione dei diritti esistenti anziché viceversa. Se questo è vero, allora questa è la ragione per la quale i «mercati interni» possono funzionare a livello di impresa e non a livello di mercato: le relazioni di potere determinano organizzazione e tecnologia in modo da rendere efficiente una data attribuzione di potere. L'esercizio del potere discrezionale consente al titolare dei diritti la possibilità di influenzare proprio quei parametri (grado di specificità) che nella visione istituzionalista, costituiscono i criteri in base ai quali determinare un'attribuzione efficiente dei diritti di controllo.

Seguiamo questa ultima direzione di causalità, che, in qualche modo, corrisponde alle linee seguite dai cosiddetti «economisti radicali» e supponiamo che i diritti su una organizzazione e non le caratteristiche delle risorse siano dati. In questo caso è facile dimostrare che i fattori i cui proprietari possiedono l'impresa tenderanno a diventare relativamente più specifici e difficili da controllare di quanto si verificherebbe se i loro proprietari non possedessero l'impresa. Chi possiede una impresa e al tempo stesso del capitale umano o fisico impiegato in tale impresa non ha cioè alcun problema a rendere tale capitale più difficile da controllare e più specifico all'impresa stessa. Nessuno imbroglierà o licenzierà se stesso (salvo rari casi di schizofrenia!). La situazione è ben diversa se il fattore non è di proprietà di qualcuno che possiede l'impresa. In questo caso sarebbe difficile rendere il fattore più difficile da controllare perché ciò aumenterebbe gli inevitabili costi di transazione in condizioni di mancata coincidenza di obiettivi e i costi di assicurazione dovuti al rischio di investire in risorse specifiche a una impresa che non si controlla.

In altre parole, secondo il ragionamento radicale, l'attribuzione dei di-

ritti di proprietà determina quelle caratteristiche delle risorse che, secondo i Neo-Istituzionalisti influenzano l'attribuzione stessa dei diritti di proprietà. Per comprendere meglio i termini del problema, seguiamo l'esempio di Pagano (1991) che considera le possibili reazioni di un «Neo-Istituzionalista» e di un «Economista Radicale» di fronte a una organizzazione del lavoro di tipo tayloristico nella quale i lavoratori non hanno alcun diritto, sono «facili da controllare» e non hanno sviluppato capacità specifiche all'impresa. Secondo un «Neo-Istituzionalista» il fatto che i lavoratori privi di capacità specifiche spiegherebbe perché essi non hanno alcun diritto nella impresa. Invero risulta efficiente l'attribuzione di diritti ai proprietari ad altri fattori che sono più specifici e «difficili da controllare». Secondo un «Economista Radicale» l'assenza di diritti e di garanzie spiegherebbe invece l'assenza di capacità specifiche da parte del lavoratore. Ambedue le spiegazioni sembrano essere contemporaneamente valide. Accettando tutte e due le direzioni di causalità siamo in un circolo vizioso?

Da un punto di vista logico non siamo affatto in un circolo vizioso. Una organizzazione della produzione quale il *Taylorismo* va vista come un insieme di diritti e tecnologie che si rafforzano reciprocamente. Il limite di Williamson è quello di pensare che la tecnologia spiega i diritti, ma di negare la relazione opposta. In particolare, nel caso del *Taylorismo* l'assenza di diritti da parte dei lavoratori rigenera il meccanismo organizzativo implicando un disincentivo all'impiego di lavoratori con capacità specifiche. In altre parole i diritti esistenti sostengono e rafforzano se stessi spingendo ad impiegare lavoratori che hanno scarso interesse ad acquisire diritti sull'organizzazione. Si noti che un simile, anche se di segno diverso, tipo di causazione cumulativa si sarebbe verificata in una fabbrica *Toyotista*. In questo caso l'esistenza di diritti di impiego di lungo termine nell'impresa favorisce investimenti specifici in capitale umano a favore dei lavoratori rendendoli difficili da controllare da manager esterni.

La complessità istituzionale che caratterizza, in un dato orizzonte temporale, un certo sistema economico rappresenta allora da un lato il risultato di una determinata strutturazione di diritti e di tecnologia, dall'altro una configurazione di risorse che influenza gli incentivi dei soggetti economici nei loro scambi futuri¹⁶. È vero che potere ed efficienza sono due facce della stessa medaglia, come ribadito da Williamson. Ma è altrettanto evidente che le direzioni causali sono reciproche e dinamiche e che la storia raccontata da Williamson finisce per giustificare sempre, sotto la lente dell'efficienza, assetti organizzativi che rispondono *anche* a manifestazioni di potere.

¹⁶ Nicita e Pagano (2001; 2003); Nicita e Scoppa (2005).

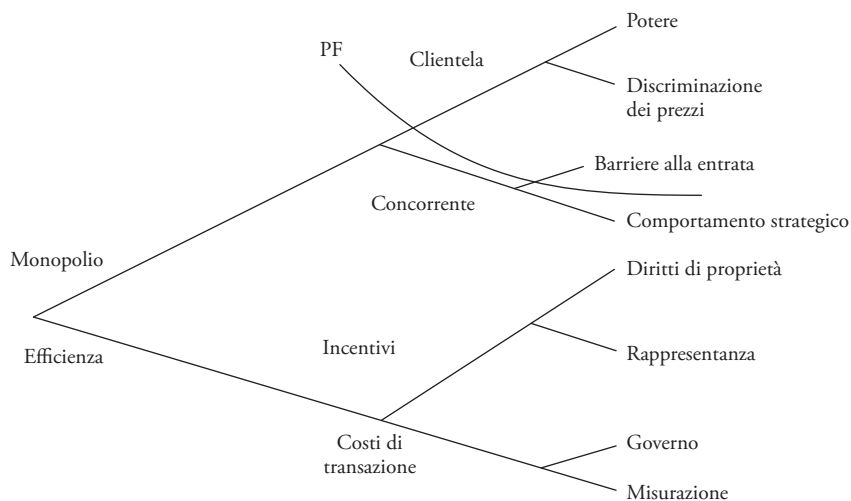


FIG. 2.

Fonte: Williamson, 1985.

3.2. Potere contrattuale e Potere di mercato

Ad analoghe conclusioni si può pervenire ove si consideri la relazione tra efficienza interna e potere di mercato.

Anche qui, va detto che l'approccio neo-istituzionalista si confrontava agli inizi con il *mainstream* dell'approccio di *Industrial Organization* che tendeva a ricondurre pratiche commerciali (cooperazioni tecnologiche o di ricerca e sviluppo, clausole contrattuali di esclusiva o di *retail price maintenance*, distribuzione selettiva, *leasing e franchising*) e integrazioni orizzontali e verticali come condotte *per se* anti-concorrenziali quando attuate da un'impresa dominante (Amato, 1997).

L'operazione intellettuale condotta in questo ambito – che per la verità è quello che fornisce poi la spinta decisiva alla riflessione di Williamson (1975) – dall'approccio neo-istituzionalista è analoga a quella relativa alla teorie dell'organizzazione interna delle imprese: ponendo l'accento su spiegazioni alternative basate sulla minimizzazione dei costi di transazione, Williamson intendeva sottrarre all'ambito della regolazione e del diritto antitrust pratiche e politiche motivate più dal perseguimento dell'efficienza che non dall'affermazione di un potere di mercato. A tal fine, è utile richiamare «la mappa del contratto» di Williamson (1985), riportata in figura 2. Qui, Williamson distingue due rami: quello del monopolio e quello dell'efficienza.

Williamson ricorre a questa distinzione per spiegare l'aspetto innovativo dell'economia dei costi di transazione rispetto agli approcci della *Industrial Organization* da una parte (il ramo del monopolio) e delle *teorie degli incen-*

tivi basati sui contratti di agenzia e sull'allocazione dei diritti di proprietà (il ramo che lega efficienza a incentivi).

Il ramo del monopolio individua due sotto casi, determinati dalle condizioni esogene della funzione di produzione (FP): i comportamenti da abuso di sfruttamento (riferiti al ramo della clientela) e quelli escludenti (riferiti al ramo dei concorrenti). Secondo Williamson, tutti gli approcci rappresentati dalla mappa del contratto si pongono lo stesso quesito, ovvero «quali fini si perseguono quando si sostituisce lo scambio classico di mercato – in cui si vende il prodotto a tutti i richiedenti senza restrizioni ad un prezzo uniforme – con forme più complesse di contrattazione (comprese le forme di organizzazione economica non basate sul mercato)?». Tuttavia, mentre l'approccio di *Industrial Organization* spiega tali fenomeni con la finalità di conseguire o mantenere un monopolio, l'approccio neo-istituzionalista li ricondurrebbe a ragioni legate alla minimizzazione dei costi di transazione. Ciò che qui preme sottolineare è che per enfatizzare l'originalità e la diversità dell'approccio basato sui costi di transazione, Williamson finisca per escludere dal suo ragionamento, il caso più complesso in cui un dato comportamento di impresa possa spiegarsi, *contemporaneamente*, con la lente dell'efficienza e con quella del monopolio. Così certe forme di integrazione verticale possono ben ridurre costi transattivi, ma nondimeno generare un abuso escludente se l'input integrato è una risorsa essenziale per garantire accesso ai concorrenti.

Implicitamente, Williamson sembra cioè suggerire che laddove si applichi una spiegazione neo-istituzionalista ad un dato comportamento debba automaticamente venir meno una spiegazione basata sul potere di mercato, e viceversa. Un esempio di questo equivoco è la sua formulazione della «trasformazione fondamentale» per la quale transazioni di mercato concorrenziali *ex ante* si trasformano, per effetto della co-specificità degli investimenti, in un monopolio bilaterale nel quale entrambi i contraenti, frangendo elevati costi di uscita, sono incentivati a restare nel corso del tempo. Se sotto il profilo dell'efficienza interna, la trasformazione fondamentale costituisce un formidabile meccanismo endogeno di *enforcement* di contratti incompleti, sotto il profilo concorrenziale essa pone più di un problema, quanto meno nel caso in cui almeno una delle due imprese sia in posizione dominante su un lato del mercato o titolare di una risorsa essenziale.

In realtà, è possibile che tale esito sia da ricondurre più alla retorica neo-istituzionalista e alla volontà di affermare un nuovo paradigma che non ad una visione dicotomica del mondo. Ma nulla vieta in realtà che potere di mercato e ricerca dell'efficienza possano andare di pari passo o che siano l'uno la conseguenza dell'altra e viceversa. Anzi, si potrebbe argomentare che il valore del contributo di Williamson consista proprio nell'evidenziare la pervasività dei *trade-off* tra efficienza e potere piuttosto che nel fornire una chiave di lettura univoca di fenomeni complessi. Letta con queste lenti, la teoria william-

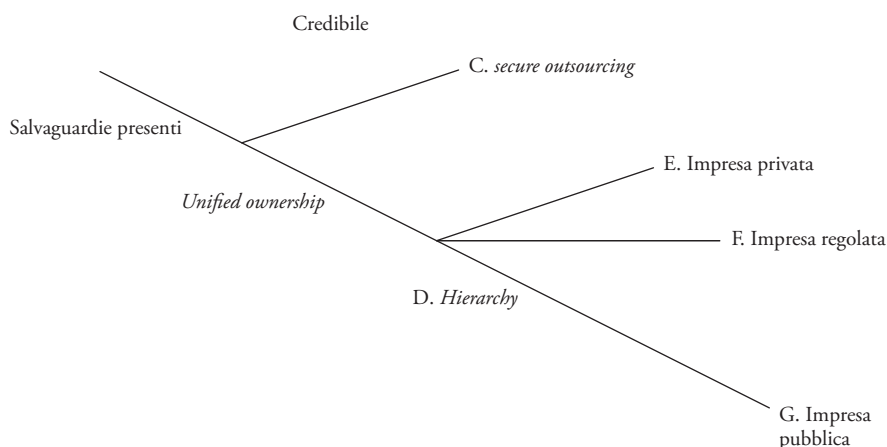


FIG. 3.

Fonte: Williamson, 2005.

soniana allora suggerisce un paradigma che sposta le linee di *policy* – soprattutto nel campo della regolazione settoriale e dell’antitrust – verso la *rule of reason* in ogni ambito, insistendo sulla individuazione e sulla misurazione dei costi di transazione al fine di valutare, di volta in volta, l’*efficienza netta* che possa derivare al mercato nel suo complesso da una data scelta contrattuale o organizzativa.

In realtà, in contributi più recenti, Williamson sembra voler coniugare «i due rami» del contratto in uno schema interpretativo unico. In un recente contributo, infatti, Williamson (2002) evidenzia come l’impresa non sia soltanto un ordinamento privato, libero da vincoli regolamentari o antitrust. La figura 3 estende la figura 1 e mostra uno schema contrattuale allargato, nel quale il potere discrezionale dell’impresa dipende anche da altre finalità, oltre a quelle della minimizzazione dei costi interni transattivi. In particolare, l’impresa può essere interamente privata e competere sul mercato contro altre imprese (nodo E), oppure può essere un’impresa privata regolata, ad esempio quando gli investimenti specifici sono effettuati su risorse essenziali, come tali non duplicabili dai concorrenti, il cui accesso è essenziale per sviluppare una concorrenza a valle (nodo F), oppure ancora può essere un’impresa pubblica gestita in condizione di monopolio o in un regime liberalizzato (nodo G).

Rispetto alla figura 1, la figura 2 evidenzia due questioni di rilievo. La prima è che essa distingue tra l’efficienza interna, dovuta alla minimizzazione dei costi di transazione, e l’efficienza della configurazione di mercato che si consegue grazie alla «unified ownership». Ciò significa che, a differenza delle precedenti letture dei contributi di Williamson, la presenza di investimenti

specifici non esclude affatto né la regolazione dell'impresa, né l'impresa pubblica. La seconda è che essa mostra un *continuum* delle opzioni regolatorie, includendo anche la contrattazione come strumento regolatorio.

3.3. «Quasi-vertical integration», efficienza e *market foreclosure*: il caso *United Shoe Machinery*

Il dibattito sulle relazioni tra efficienza e potere di mercato ha anche riguardato forme ibride di integrazione verticale («secure outsourcing»), dette anche «quasi-vertical integration». Una di queste forme è data dai contratti di esclusiva, interpretati dall'approccio neo-istituzionalista come meccanismi a volte necessari per la tutela di investimenti specifici in una relazione contrattuale incompleta (Klein, 1988; Frasco, 1991). L'idea di fondo è che la clausola di esclusività garantisca il soggetto che realizza investimenti specifici rispetto alla possibile «minaccia di uscita» (*exit*) della controparte, una volta che siano stati realizzati investimenti specifici. Il contratto di esclusiva non prevede spesso un divieto assoluto alla contrattazione con soggetti terzi, ma contempla una elevata penalità contrattuale in capo al soggetto che «esce» dalla relazione contrattuale per rivolgersi a nuovi contraenti. In taluni casi queste penalità possono essere così elevate da impedire l'ingresso di concorrenti più efficienti sul mercato. Per comprendere il significato di questa affermazione conviene illustrare un noto caso di antitrust.

Nel 1953, la *United Shoe Machinery Corporation* deteneva una posizione dominante (con una quota di mercato pari all'85%) nel mercato statunitense della produzione di macchinari per la realizzazione di calzature. *United Shoe* rifiutò di vendere macchinari ai clienti, concedendo solo contratti di *leasing* della durata minima di dieci anni. Il giudice Wyzanski¹⁷ dichiarò anti-concorrenziale questa pratica, in ragione della potenziale chiusura del mercato indotta nei confronti di altri produttori di macchine in ragione dell'*esclusiva di fatto* indotta dal contratto di *leasing*.

In particolare, i produttori concorrenti non avrebbero potuto proporsi come fornitori alternativi durante il periodo di vigenza del contratto di *leasing*, ma solo alla sua scadenza¹⁸. Illustriamo di seguito due spiegazioni alternative del caso *USM*: la prima volta ad evidenziare il ruolo delle esclusive di fatto come strumento volto a minimizzare i costi di transazione; la seconda volta a mostrare la natura anti-concorrenziale di tali clausole.

Alcuni studiosi, tra i quali Posner (1976), Bork (1978) e Masten e Snyder

¹⁷ *United States v. United Shoe Machinery Corporation*, 110 F. Supp. 295 (D. Mass. 1953), aff'd, 347 U.S. 521 (1954).

¹⁸ Un'altra pratica restrittiva veniva inoltre individuata nella pratica di determinare un prezzo unico per *leasing* e per riparazione e assistenza.

(1993) hanno criticato duramente le conclusioni del giudice sulla base del ruolo svolto dalla formula del *leasing* nel ridurre i costi di transazione.

Secondo Posner, la concorrenza potenziale non avrebbe potuto essere ridotta dai contratti in essere in quanto i concorrenti potevano comunque integrarsi a valle con i numerosi produttori di calzature esistenti. Peraltro, dal momento che ogni anno circa il 10% dei contratti giungeva a scadenza vi era la possibilità concreta di contendere tali clienti all'operatore dominante¹⁹. D'altra parte se la *United Machinery* avesse venduto i propri macchinari, anziché concederli in *leasing*, la conseguenza immediata sarebbe stata quella di impedire del tutto, e per un periodo più lungo dei dieci anni previsti dalla durata contrattuale del *leasing*, la domanda potenziale per macchinari alternativi.

Secondo Bork (1978), inoltre, se la pratica di *leasing* avesse davvero avuto come effetto quello di vincolare i clienti all'operatore dominante, sottraendoli alla contendibilità proveniente dalla concorrenza potenziale, i clienti non avrebbero accettato clausole restrittive della loro libertà di scelta, ma al contrario avrebbero scontato tale eventualità imponendo un minor prezzo di acquisto. Ciò avrebbe potuto dissipare per intero la rendita attesa dall'impresa dominante sia in ragione del minor guadagno ottenibile dai clienti fidelizzati, sia in ragione del fatto che *United* sarebbe stata costretta a richiedere un prezzo molto più elevato ai clienti non fidelizzati. In tale contesto, secondo Posner, la circostanza che la *United* offrisse finanziamenti agevolati per finanziare il *leasing* non avrebbe dovuto essere giudicata come un tentativo razionale di fidelizzare i clienti, sottraendoli alla concorrenza potenziale, perché tale fidelizzazione si sarebbe risolta in un minor guadagno. Ne deriverebbe una spiegazione basata sull'efficienza del *leasing* anziché sulla sua finalità anticoncorrenziale. Masten e Snyder (1993) enfatizzano, da un altro punto di vista, il ruolo di *enforcement* esercitato dai contratti di *leasing* in un contesto economico caratterizzato da asimmetria informativa, opportunismo post-contrattuale e trasferimento di *know how*. In particolare Masten e Snyder evidenziano come tali clausole contrattuali rispondessero «(i) al bisogno dei clienti di assicurarsi in merito alla qualità e all'affidabilità di un bene durevole in un contesto nel quale specificare in dettaglio tali caratteristiche in un contratto sia molto costoso; (ii) alla circostanza che l'uso produttivo del macchinario richiedeva lo sviluppo di un processo di diffusione dell'informazione e di formazione al cliente». Peraltro, al fine di assicurare la funzione di garanzia svolta dal *leasing*, la responsabilità primaria delle riparazioni deve essere posta a carico del venditore ciò significa che i diritti residuali di controllo devono essere posti in capo la venditore.

¹⁹ Questa conclusione di Posner può essere agevolmente superata se si considera che la percentuale di clienti liberi di contrattare non costituisce una dimensione minima efficiente per consentire l'ingresso di nuovi operatori (Salinger, 1988).

Ne deriverebbe, secondo Masten e Snyder, un ridotto incentivo da parte dei clienti a utilizzare con la dovuta accortezza i macchinari, incrementando gli incentivi all'azzardo morale. Al fine di inibire comportamenti opportunistici da parte dei clienti occorrerebbe spendere notevoli risorse per ridurre i costi di transazione, risorse che possono essere risparmiate proprio attraverso il contratto di *leasing*.

A partire dal caso *United Shoe Machinery*, altri autori (Aghion e Bolton, 1987) hanno invece osservato che la determinazione di elevate *penalità contrattuali all'uscita* può generare un forte effetto anti-concorrenziale e che *entrambi i contraenti* possono avere incentivi a fissare elevate penalità al fine di estrarre la maggiore rendita possibile ai contraenti potenziali. In un interessante lavoro, Segal e Whinston (2000) dimostrano che questa intuizione non vale in realtà sempre, ma solo in alcuni contesti con riferimento a investimenti specifici che presentino determinate caratteristiche. Il ragionamento proposto da Segal e Whinston è il seguente. La clausola di esclusiva non è una tutela assoluta per il soggetto che realizza investimenti specifici, come ritenuto dagli economisti neo-istituzionalisti. Essa assicura soltanto che non ci sarà *hold-up* determinato dalla minaccia di uscita, ma non assicura affatto che la ripartizione del surplus *ex post* sia comunque tale da incentivare il soggetto che realizza investimenti specifici anche in caso di non uscita. Due soggetti potrebbero vincolarsi a non scambiare con altri, ma potrebbero comunque essere indotti a rinegoziare *ex post* un contratto incompleto indipendentemente dalla esistenza o meno di una minaccia di uscita indotta dalla presenza di soggetti terzi. Non è dunque l'esclusività in sé che tutela il soggetto che realizza investimenti specifici, ma più in generale la presenza di una qualche regola che impedisca comunque la rinegoziazione del contratto. Infatti, laddove una tale regola esistesse, gli investitori sarebbero già pienamente tutelati e una ulteriore clausola di esclusiva non influenzerebbe gli incentivi ad investire.

Vi è solo un caso particolare nel quale, secondo Segal e Whinston, la clausola di esclusiva influenza la selezione di investimenti specifici ed è il caso di investimenti specifici cooperativi (Che e Haush, 1999) che producono un effetto positivo sulle capacità della controparte, cioè migliorano il potere contrattuale della controparte nella contrattazione con soggetti terzi. A differenza del caso dei *self-investment*, nel caso di investimenti specifici cooperativi, la prospettiva di uscita dalla relazione da parte del soggetto che beneficia di investimenti specifici realizzati dalla controparte influenza la decisione iniziale di quest'ultima di investire, dal momento che il soggetto che rompe il contratto porta via con sé i risultati positivi di quegli investimenti.

Ne deriva che il ruolo di minimizzazione dei costi di transazione da opportunismo svolto dalla clausola di esclusiva possa essere richiamato solo nei casi investimenti specifici cooperativi.

Questo risultato è molto importante perché limita l'ambito rispetto al quale

la clausola di esclusiva può essere giustificata in ragione del ruolo di garanzia esercitato rispetto alla selezione di investimenti specifici. Proprio per tale ragione, le autorità antitrust, sono spesso intervenute per controllare e rimuovere clausole di esclusiva aventi soprattutto finalità di impedire l'ingresso di concorrenti sul mercato. Ad esempio, in Italia nel 1997, l'Autorità garante della concorrenza e del mercato ha valutato la costituzione di barriere all'entrata, operata in Italia dalla società TIM nel settore della vendita di terminali cellulari e della gestione del servizio di telefonia mobile cellulare digitale²⁰. In particolare, la chiusura del mercato avveniva attraverso la sottoscrizione di contratti vincolanti e fidelizzanti con i rivenditori autonomi nel settore della telefonia cellulare (la costituzione di una rete *dealer* GSM). La TIM spa è stata accusata di aver adottato clausole di esclusiva nel contratto standard di distribuzione degli abbonamenti al proprio servizio GSM. TIM ha giustificato l'adozione di clausole di esclusiva nel contratto standard di distribuzione degli abbonamenti al proprio servizio GSM, ricorrendo all'argomentazione williamsoniana della necessità di tutelare gli investimenti specifici nei confronti non di agenti esterni e indipendenti, ma di agenti «integrati». secondo TIM, i contratti con i *dealer* non avrebbero dovuto essere considerati come barriere all'entrata, poiché questi ultimi costituivano «agenti integrati» dell'impresa proponente, ovvero asset dell'impresa non disponibili sul mercato al pari di altri asset proprietari.

A queste obiezioni, l'Autorità ha risposto che il sistema di distribuzione esclusiva adottato da TIM non appariva giustificato da alcuna necessità di tutelare gli investimenti specifici quali il trasferimento di *know how* ai distributori. Inoltre, non risultava che TIM esercitasse alcuna specifica attività di formazione del distributore attraverso l'addestramento del personale per l'assistenza alla vendita o per la gestione del punto di vendita. Con riferimento all'ipotesi di «integrazione verticale» dei *dealer*, l'Autorità ha poi ritenuto che questa argomentazione fosse contraddetta dallo stesso contratto di *dealership*, nel quale era previsto che non si intendeva dar vita ad una organizzazione comune, associazione, anche in partecipazione, *joint venture*, consorzio o altro. Di qui, secondo l'Autorità, l'inesistenza di una chiara volontà di «integrare» i distributori, contraddicendo l'ipotesi williamsoniana di *quasi-vertical integration*.

È importante qui notare che gli sviluppi antitrust sopra richiamati, pur accettando l'ipotesi williamsoniana, tendono, opportunamente, a verificare sul campo l'esistenza, la natura e la centralità degli investimenti specifici come determinante di forme contrattuali o proprietarie di integrazione verticale, quando poste in essere da una impresa dominante. Si tratta di un aspetto non secondario, rispetto al quale tuttavia, Williamson ha dedicato poco spazio, inducendo gli economisti neo-istituzionalisti a privilegiare spiegazioni ba-

²⁰ AGCM (1995), *Costituzione rete Dealer GSM*, Provvedimento n. 3380 del 03/11/1995.

sate sull'efficienza rispetto a quelle associate alla manifestazione di un potere (contrattuale o di mercato).

4. Funzioni pubbliche, privatizzazioni, costi di transazione

Può essere utile, in conclusione, richiamare l'ampiezza della prospettiva di indagine dischiusa dal lavoro di Williamson, che finisce così per trovare applicazione anche al problema del potere pubblico e della esternalizzazione delle funzioni dello Stato.

La scienza giuridica, in proposito, muove dall'assunto che funzioni connotate da un alto grado di autoritatività o correlate ad interessi pubblici di particolare importanza debbano essere svolte direttamente da pubbliche amministrazioni. In altri termini, esisterebbero «funzioni inerentemente pubbliche» (*inherently governmental functions*) o «sovrane», in quanto tali riservate ai pubblici poteri. La posizione «valoriale» assunta dalla scienza giuridica, tuttavia, finisce per essere spesso travolta da scelte legislative che sembrano arretrare sempre più i confini dell'intervento pubblico in nome della presunta superiore efficienza della gestione privata.

È proprio in questa prospettiva che può essere apprezzato il contributo di Williamson (1999). La questione della pubblica amministrazione gli appare un vero e proprio «puzzle»: come è possibile, infatti, che una forma organizzativa come quella burocratica pubblica sia così ampiamente utilizzata in tutto il mondo, pur essendo ritenuta palesemente inefficiente? È proprio questa evidenza empirica che dovrebbe far dubitare delle ricette che sempre e comunque predicano il ricorso alla privatizzazione. L'alternativa tra gestione pubblica e gestione privata, invece, secondo Williamson, va valutata caso per caso e senza preconcetti, attraverso un'analisi dei diversi costi di transazione delle due soluzioni.

Per rendere esplicito, e, se si vuole, provocatorio il proprio ragionamento, Williamson prende l'esempio di una delle funzioni fondamentali dello Stato, la politica estera. Perché, in questo campo, sarebbe sbagliato suggerire misure di esternalizzazione, con cui affidarne per contratto l'esercizio a uno o più gestori privati? Perché, secondo Williamson, l'efficienza delle soluzioni raggiunte su basi negoziali sarebbe pregiudicata dalla presenza di due gravi *azzardi* contrattuali. Il primo è costituito dalla specificità delle conoscenze e delle professionalità richieste per l'esercizio di tali funzioni (*asset specificity*), tradizionalmente concentrate nel corpo diplomatico dello Stato. Il secondo, ancora più rilevante, è costituito dalle particolari esigenze di lealtà e di fedeltà richieste nello svolgimento di attività che mettono in gioco la sicurezza dello Stato (*hazard of probity*). In altri termini, l'attività eventualmente affidata ai privati risulterebbe complessa e imprevedibile. Inevitabilmente, il contratto di esternalizzazione risulterebbe incompleto. I vantaggi di un'organizzazione pubblica in grado di valorizzare la specializzazione della forza lavoro e la

presunzione in favore di condotte leali e cooperative, pertanto, superano i benefici eventualmente arrecati da un'organizzazione privata in grado di ridurre i costi di produzione del servizio (Williamson, 1999).

Il contributo è importante e originale – come osserva in conclusione lo stesso autore – non per la tesi che la politica estera debba rimanere una funzione pubblica svolta direttamente da uffici statali, ma per il percorso argomentativo seguito. L'applicazione della teoria economica dei costi di transazione, infatti, consente di dimostrare che in determinati casi l'adozione di una soluzione organizzativa pubblica discende non (soltanto) da retaggi storici o da considerazioni «valoriali», ma (anche) da valutazioni in termini di efficienza, che attestano il vantaggio comparato della gestione burocratica. In taluni contesti, anzi, quelli che sono tradizionalmente considerati fattori di inefficienza del comportamento amministrativo (dalla debolezza degli incentivi alla rigidità delle procedure, fino all'eccessiva sicurezza del posto di lavoro) sono in realtà al servizio di fini e obiettivi apprezzabili anche in chiave meramente economica.

Il ragionamento di Williamson si inserisce così in una corrente di riflessione teorica che invita a guardare con estrema prudenza alle strategie di indiscriminata privatizzazione. Si tratta di un problema che altri studiosi, come Hart, Shleifer e Vishny (1997), conducono alla luce della teoria dei contratti incompleti. Il problema dell'incompletezza contrattuale si pone quando la qualità del servizio commissionato dai poteri pubblici non può essere puntualmente specificata. Sorge così il rischio che il gestore privato, naturalmente incentivato a ridurre i costi per aumentare i profitti, sacrifichi gli investimenti in innovazione o riduca il livello delle prestazioni. Pertanto, a seconda del tipo di servizi e di funzioni, quanto maggiori possono essere gli effetti negativi della riduzione dei costi sulla qualità, tanto più solido risulta l'argomento in favore della fornitura pubblica diretta. All'opposto, la possibilità di una concorrenza *ex post* tra i contraenti privati rafforza l'argomento in favore della produzione privata, perché introduce un importante incentivo a non abbassare la qualità.

In un'analoga chiave, studi successivi hanno evidenziato come possa risultare molto rischioso anche l'affidamento ai privati di compiti di regolamentazione, come avvenuto in modo crescente in materia di vigilanza finanziaria, standard contabili, sicurezza aerea. Possono, infatti, prevalere comportamenti opportunistici dovuti alla divergenza di fini tra soggetti privati e poteri pubblici e al prevalere, nelle sedi di autoregolazione, degli interessi dell'industria rispetto a quelli dei lavoratori, dei consumatori e delle piccole imprese. Ciò, in molti casi, può indurre i pubblici poteri a riscrivere gli standard definiti dai privati. In questo modo, però, si generano costi di transazione elevati anche perché nel frattempo l'amministrazione potrebbe essersi privata delle competenze necessarie. Un'alternativa preferibile rispetto al mero rinvio all'au-

toregolazione privata è costituita dalla definizione consensuale di regole e standard tra poteri pubblici e soggetti privati. Essa, infatti, è meno esposta a comportamenti opportunistici e a costi transattivi, purché sia possibile definire in anticipo gli obiettivi perseguiti dalla regolazione e i parametri cui essa deve attenersi²¹.

Anche grazie al contributo di Williamson, può oggi ritenersi opinione dominante che la scelta dei diversi modelli organizzativi debba essere compiuta caso per caso, secondo una logica microeconomica. Una volta assunta una decisione collettiva sugli obiettivi di una data politica e sui valori ad essa sottostanti, infatti, si tratta di perseguire quegli obiettivi nel modo più efficace possibile. La privatizzazione, in questa prospettiva, non comporta il completo ritiro dello Stato da una data politica pubblica, di cui pertanto continua ad essere responsabile, quanto piuttosto una esternalizzazione della sua attuazione. Questa, infatti, può essere svolta da apparati pubblici, operanti in forma burocratica o imprenditoriale, oppure affidata ad operatori privati. Ma, a questo punto, si tratta di una questione di razionalità strumentale individuare il soggetto o il modello organizzativo più idoneo ai fini del raggiungimento degli obiettivi fissati in sede collettiva.

Nella letteratura più recente, gli argomenti usualmente addotti a sostegno della tesi della superiore efficienza della gestione privata sono due e si basano comunque sul ruolo della concorrenza. Il primo è fondato sul ruolo delle transazioni ed evidenzia come i contraenti privati debbano competere per l'affidamento governativo. Ciò costituisce un formidabile incentivo alla riduzione dei costi, mentre di solito gli apparati burocratici agiscono sulla base dei fondi loro assegnati. Il secondo argomento è invece di tipo istituzionale. I gestori privati sono più efficienti perché operano in un ambiente competitivo. Entrambi gli argomenti, in realtà, presentano punti deboli e vanno verificati caso per caso. Infine, non bisogna dimenticare che la privatizzazione può offrire altri vantaggi, in termini di economia di scala, capacità di intervento in condizioni di emergenza, sviluppo di nuove idee, soddisfazione di bisogni non rilevati dal processo politico²².

5. Conclusioni: *lost in transaction?*

Il messaggio più importante del paradigma williamsoniano oggi è quello di valutare, in un mondo di *second best*, l'efficienza comparata di meccanismi alternativi di *governance* di una data transazione in modo da selezionare il meccanismo complessivo (fatto di regole interne alla transazione e di regolazione esterna ad essa) che minimizzi i costi di transazione. La dicotomia

²¹ Shapiro (2003).

²² Freeman e Minow (2009). Nella letteratura gius-economica italiana, sull'alternativa tra gestione pubblica e privata, Napolitano e Abrescia (2009).

piano-mercato è in larga parte superata da forme intermedie o ibride di governo istituzionale delle transazioni economiche, che possono differire in funzione del contesto culturale, economico, tecnologico e giuridico preso a riferimento. La complessità delle regole che concorrono a governare una data transazione economica è spesso determinata dagli specifici costi transattivi sostenuti dalle parti interessate (decisori pubblici, imprese, consumatori, cittadini) e costituisce in molte circostanze la migliore risposta adattiva ad essi. Il grado di centralizzazione (o di decentralizzazione) del governo di una data transazione economica non può pertanto essere definito in via ottimale *ex ante*, per ogni circostanza, ma viene piuttosto a dipendere dallo specifico contesto istituzionale di riferimento e dal costo-opportunità della scelta istituzionale selezionata rispetto alle alternative possibili. La diversità istituzionale (Aoki, 2001) costituisce allora l'altra faccia della medaglia del problema economico della minimizzazione dei costi di transazione: per molte attività di produzione di beni e servizi possono co-esistere forme alternative e altrettanto efficienti di governo delle transazioni e la selezione della soluzione organizzativa più adatta spesso dipende dalle diverse condizioni iniziali, economiche, giuridiche, culturali e così via.

In questa prospettiva, l'assegnazione del Nobel per l'economia, insieme a Oliver Williamson, a Elinor Olstrom, assume una chiara valenza, sia per i *policy makers*, sia per la ricerca sociale.

Ai primi viene ricordato che l'uso del mercato ha un costo; che l'efficiente scambio dei diritti e delle promesse contrattuali sul mercato dipende dalla qualità del disegno istituzionale e delle regole che lo governano; che vi sono valori collettivi che non possono essere soddisfatti tramite il mercato. Agli scienziati sociali è ribadita la centralità dell'approccio interdisciplinare ai confini tra economia, diritto e scienza politica. La teoria economica deve abbandonare ogni pretesa di egemonia culturale. Ma la ricerca di buone regole e istituzioni non può fare a meno di una valutazione preventiva dei loro effetti sui comportamenti dei diversi attori. Da entrambi i punti di vista, dunque, è particolarmente importante che il premio Nobel sia stato assegnato a due studiosi che, pur lavorando con gli stessi strumenti concettuali dei teorici più liberisti della *New Political Economy*, più e meglio di altri hanno saputo evidenziare, invece, i limiti del mercato e l'importanza di buone istituzioni pubbliche.

Il comun denominatore degli studi di Williamson e Ostrom risiede proprio nel sottolineare la complementarietà tra mercato e governo o, se si vuole, tra incentivi e regole, per quelle transazioni e per quei beni che il mero scambio di mercato non riesce ad allocare e a tutelare in modo efficiente. Il sapere degli economisti, dunque, ha ancora molto da insegnare agli attori politici e agli altri scienziati sociali. Soprattutto quando rifugge da facili semplificazioni e quando aiuta a disegnare istituzioni e regole consapevoli dei fallimenti del mercato.

Detto questo, il problema principale è di tipo «operational»: come misuriamo i costi di transazione? Il rischio di finire «lost in transaction», ovvero vittime della tautologia per cui ogni transazione ha un costo e ogni istituzione riduce costi di transazione, è elevato. La ricetta di Williamson, ribadita nel corso della Nobel lecture, è quella di procedere lungo la strada della misurazione dei costi transattivi, attraverso casi studio e comparazioni di sistemi giuridici alternativi.

Diventa tuttavia cruciale, in questa prospettiva, guardare con il dovuto disincanto alle relazioni, spesso endogene e dinamiche, tra efficienza transattiva e potere (contrattuale o di mercato), proprio al fine di misurare appieno i costi transattivi e procedere ad una comparazione affidabile dell'intero spettro dei *trade-off* associati a formule istituzionali alternative. Nella consapevolezza che anche il misurare i costi di transazione costituisce, a sua volta, un costo transattivo.

Riferimenti bibliografici

- Aghion P. e Bolton P. (1987), *Contracts as a Barrier to Entry*, in «American Economic Review», 77(3), pp. 388-401.
- Alchian A. e Demsetz H. (1972), *Production, Information Costs, and Economic Organization*, «American Economic Review», 62, pp. 777-795.
- Amato, G. (1997), *Il Potere e l'Antitrust*, Il Mulino.
- Aoki M. (2001), *Towards a Comparative Economic Analysis*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Baker G.P. e Hubbard T. (2000), *Contractibility and Asset Ownership: On-Board Computers and Governance in U.S. Trucking*, Harvard NOM Research Paper No. 00-02 (April).
- Bolton P. e Scharfstein D.S. (1998), *Corporate Finance, the Theory of the Firm and Organizations*, in «The Journal of Economic Perspectives», Autumn, 1998.
- Bork R. (1978), *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*, Basic Books, New York.
- Bowles S. e Gintis H. (1993), *The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy*, in «Journal of Economic Perspectives», 7, 1, pp. 83-102.
- Brousseau E. (2008), *Contracts: from Bilateral Sets of Incentives to the Multi-Level Governance of Relations*, in E. Brousseau e J.-M. Glachant (eds.), *New Institutional Economics. A Guidebook*, Cambridge University Press, pp. 37-66.
- Brousseau E. e Glachant J.M. (2002), *The Economics of Contract. Theories and Application*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Brousseau E. e Glachant J.-M. (2008), *New Institutional Economics. A Guidebook*, Cambridge University Press.

- Brousseau E. e Nicita A. (2009), *How to Design Institutional Frameworks for Markets*, in «Revue d'Economie Industrielle», n. 128.
- Cafaggi F., Nicita A., Pagano U. (eds.) (2007), *Legal Orderings and Economic Institutions*, Routledge, Londra.
- Casadesus-Masanell R. e Spulber D.F. (2000), *The Fable of Fisher Body*, «Journal of Law and Economics», XLIII, pp. 67-104.
- Che Yeon-Koo e Hausch D.B. (1999), *Cooperative Investments and the Value of Contracting*, in «American Economic Review», American Economic Association, vol. 89 (1), pp. 125-47.
- Coase R. (1937), *The Nature of the Firm*, in «Economica», 4, pp. 386-405.
- Coase R. (1960), *The Problem of Social Costs*, in «Journal of Law and Economics», 3, pp. 1-40.
- Coase R. (2000), *The Acquisition of Fisher Body by General Motors*, in «Journal of Law and Economics», 43(1), pp. 15-31.
- Coase R. (2006), *The Conduct of Economics: The Example of Fisher Body and General Motors*, in «Journal of Economics & Management Strategy», 15 (2), pp. 255-278.
- Commons J.R. (1924), *Legal Foundations of Capitalism*, Macmillan, New York (trad. it. *I fondamenti giuridici del capitalismo*, Il Mulino, Bologna, 1981).
- Fares M. (2006), *Renegotiation design and contract solutions to the hold-up problem*, in «Journal of Economic Surveys», Vol. 20, No. 5.
- Fiorito L. e Vatterio M. (2009), *Beyond Legal Relations Wesley Newcomb Hohfeld's Influence on American Institutionalism*, Quaderni del Dip. di Economia Politica, università di Siena Working Paper N. 582.
- Frasco G. (1991), *Exclusive Dealing: A Comprehensive Case Study*, University Press of America, London.
- Freeland R.F. (2000), *Creating holdup through vertical integration: Fisher Body revisited*, in «Journal of Law and Economics», vol. XLIII, pp. 32-65.
- Freeman J e Minow M. (eds.) (2009), *Government by contract: Outsourcing and American Democracy*, Mass., Harvard University Press.
- Grossman, S. e O. Hart O.D. (1986), *The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration*, in «Journal of Political Economy», 94, pp. 691-719.
- Hall P. e Soskice D. (2001), *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*, New York, Oxford University Press.
- Hart O. (1995), *Firms, Contracts and Financial Structure*, Oxford University Press.
- Hart O. e Holmstrom B. (1987), *The Theory of Contracts*, in T. Bewley (ed.), *Advances in Economic Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 71-155.

- Hart O. e Moore J. (1990), *Property Rights and the Nature of the Firm*, in «Journal of Political Economy», 98, pp. 1119-1158.
- Hart O. e Moore J. (1999), *Foundations of Incomplete Contracts*, in «Review of Economic Studies», 66, pp. 115-38.
- Hart O., Shleifer A. e Vishny R.W. (1997), *The Proper Scope of Government: Theory and an Application to Prisons*, in «The Quarterly Journal of Economics», 112, pp. 1127 ss.
- Helper S., Macduffie J.P. e Sabel C.F. (2000), *Pragmatic Collaborations: Advancing Knowledge While Controlling Opportunism*, in «Industrial and Corporate Change», Vol. 9, 3, pp. 443-483.
- Hodgson G. (1988), *The Economics of Institutions*, EE.
- Klein B. (1985), *Self-Enforcing Contracts*, in «Journal of Institutional and Theoretical Economics», 141, pp. 594-600.
- Klein B., Crawford R.G. e Alchian A. (1978), *Vertical Integration, Appropriate Rents and the Competitive Contracting Process*, in «Journal of Law and Economics», 21, pp. 297-300.
- Langlois R. e Robertson P. (1989), *Explaining Vertical Integration: Lessons from the American Automobile Industry*, in «Journal of Economic History», 49(2), pp. 361-375.
- Macleod W. (2002), *Complexity and Contract*, in *The Economics of Contracts. Theories and Applications*, ed. by E. Brousseau, J. M. Glachant, Cambridge University Press, Cambridge.
- Marglin S.A. (1979), *What do bosses do?*, ristampato in *A che servono i padroni? Origini e funzioni della gerarchia nella produzione capitalistica*, in David S. Landes (a cura di), *A che servono i padroni? Le alternative storiche dell'industrializzazione*, Bollati Boringhieri, Torino, pp. 13-59.
- Maskin E. e Moore J. (1999), *Implementation and Renegotiation*, in «Review of Economic Studies», 66, pp. 39-56.
- Maskin E. e Tirole J. (1999), *Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts*, in «Review of Economic».
- Masten S.E. e Lafontaine F. (2002), *Contracting in the Absence of Specific Investments and Moral Hazard: Understanding Carrier-Driver Relations in U.S. Trucking*, NBER Working Papers 8859, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Masten S. e Snyder E. (1993), *United States versus United Shoe Machinery Corporation: On the Merits*, in «Journal of Law and Economics», 36, pp. 33-70.
- Medema S.G. e Mercurio N. (2006), *Economics and the Law: From Posner to Postmodernism*, Princeton University Press, Princeton.
- Milgrom P. e Roberts J. (1990), *Bargaining Costs, Influence Costs, and the Organization of Economic Activity*, in J.E. Alt, K. E. Shleipse (eds.), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Milgrom P. e Roberts J. (1992), *Economia, organizzazione e management*, Il Mulino, Bologna.
- Napolitano G. e Abrescia M. (2009), *Analisi economica del diritto pubblico*, Bologna, Il Mulino.
- Nicita A. e Pagano U. (2001), *Le istituzioni economiche del capitalismo tra estensione dei diritti ed espansione dei mercati*, in B. Jossa (a cura di), *Il futuro del capitalismo*, Il Mulino, Bologna, pp. 131-59.
- Nicita A. e Pagano U. (2008), *Law and Economics in Retrospect*, in E. Brousseau e J.-M. Glachant (eds.), *New Institutional Economics, A Guidebook*, Cambridge University Press.
- Nicita A. e Pardolesi R. (2008), *Il Nobel che fece l'impresa. Coase e il governo delle regole incomplete*, in «Mercato Concorrenza Regole», 8, pp. 239-284.
- Nicita A. e Scoppa V. (2005), *Economia dei contratti*, Carocci.
- Nicita A. e Vatterio M. (2007), *The Contract and the Market: Towards a Broader Notion of Transaction* (con M. Vatterio), in «Studi e Note di Economia».
- North D. (1990), *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Il Mulino, Bologna.
- Pagano U. (1991), *Property Rights, Asset Specificity, and the Division of Labour under Alternative Capitalist Relations*, in «Cambridge Journal of Economics», vol. 15 (3), pp. 315-42.
- Pagano U. (2000), *Public Markets, Private Orderings and Corporate Governance*, in «International Review of Law and Economics», 20 (4), pp. 453-77.
- Posner R. (1993), *The New Institutional Economics Meets Law and Economics*, in «Journal of Institutional and Theoretical Economics», 149/1, pp. 73-87.
- Sacconi L. (1997), *Economia, etica e organizzazione. Il contratto sociale dell'impresa*, Laterza, Roma-Bari.
- Sacconi L. (2007), *Incomplete Contracts and Corporate Ethics: A Game Theoretical Model under Fuzzy Information*, in F. Cafaggi, A. Nicita, U. Pagano (eds.), *Legal Orderings and Economic Institutions*, Routledge, London.
- Salinger M. (1988), *Vertical Mergers and Market Foreclosure*, in «Quarterly Journal of Economics», May, 103, 2, pp. 345-56.
- Schmitz P. (2001), *The Hold-up Problem and Incomplete Contracts: A Survey of Recent Topics in Contract Theory*, in «Bulletin of Economic Research», Blackwell Publishing, vol. 53(1), January, pp. 1-17.
- Segal I. (1999), *Complexity and Renegotiation: A Foundation for Incomplete Contracts*, in «Review of Economic Studies», 66, pp. 57-82.
- Segal I. e Whinston M. (2000), *Exclusive Contracts and Protection of Investments*, in «RAND Journal of Economics», vol. 31, pp. 603-33.
- Shapiro S. (2003), *Outsourcing Government Regulation*, in «Duke Law Journal», 53, pp. 389 ss.
- Simon H. (1951), *A Formal Theory of the Employment Relationship*, in «Econometrica», 19, 3, pp. 293-305.

- Tirole J. (1999), *Incomplete Contracts: Where do we Stand?*, in «Econometrica», 67, 4, pp. 741-81.
- Williamson O. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.
- Williamson, O. (1985), *The Fundamental Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.
- Williamson O. (1996), *The Mechanism of Governance*, Oxford University Press.
- Williamson O. (1999), *Public and Private Bureaucracies: a Transaction Cost Economics Perspective*, in «Journal of Law, Economics, & Organization», 15, 1, pp. 306 ss.
- Williamson O. (2002), *Contract and Economic Organization*, in Brousseau E., Glachant J.M., *The Economics of Contract. Theories and Application*, Cambridge University Press, Cambridge.

ABSTRACT: Lost in Transaction? Oliver Williamson's Nobel Prize and the problem of governance (JEL: D23, D85, L14)

After having been a candidate for a while, in 2009 «half» a Nobel Prize has been assigned to Oliver Williamson. It is another important acknowledgement, beside the prizes to Simon, Coase, Becker, and North of the relevance of the interdisciplinary approach to economics, with particular reference to organizations and the law. After having summarized the core contributions of Oliver Williamson we analyze the complex relationship between efficiency and power for the economic analysis of institutions.

KEYWORDS: Oliver Williamson, Transaction Costs Economics, Efficiency and Power.