

UNIVERSITÀ BOCCONI EDITORE

Mancur Olson  
**POTERE E MERCATI**

Regimi politici e crescita economica



## QUEL CHE RESTA DA FARE

Nel corso di questo libro abbiamo esaminato l'autocrazia, la democrazia, gli scambi di Coase, l'azione collettiva, le fonti della legalità della corruzione, nonché i risultati economici nei paesi occidentali dopo la seconda guerra mondiale. Nel presente capitolo e nei due precedenti abbiamo concentrato la nostra attenzione sulla reale natura del sistema creato da Stalin, sulla ragione per cui con il passare del tempo esso ha registrato un declino e sul modo in cui il problema della transizione dal comunismo sia spesso posto in termini errati. Tuttavia, non abbiamo ancora affrontato l'argomento delle condizioni in cui un'economia di mercato può prosperare. Per trattare gli argomenti discussi finora non esisteva una teoria adeguata, cosicché la prima esigenza è stata quella di svilupparne una. Esiste, invece, una ben nota teoria dei mercati sviluppatasi progressivamente nell'arco di più di due secoli, su cui in questa sede non è stato necessario soffermarsi.

Questa teoria dei mercati manca però di un elemento indispensabile: è come uno sgabello bellissimo a cui manchi, però, una gamba. La ragione di questa mancanza, a mio parere, sta nel fatto che la disciplina economica emerse e si sviluppò in gran parte nel quadro di società relativamente floride. Nacque contemporaneamente e nello stesso luogo in cui ebbe origine la rivoluzione industriale: *La ricchezza delle nazioni* di Adam Smith fu pubblicato in Gran Bretagna nel 1776, e quasi tutti i progressi, in questo campo, si sono verificati nelle società economicamente sviluppate dell'Europa Occidentale e del Nordamerica. Tutte le società in cui si è avuta una fioritura della teoria economica avevano in comune una caratteristica che era di norma data per scontata (e, se presa in considerazione, considerata oggetto di altre discipline). Il metaforico sgabello sembrava potersi reggere sulle due sole gambe della domanda e dell'offerta perché l'indispensabile terza gamba della teoria era talmente banale da non essere neppure notata. Tale elemento era presente nelle società in cui gli economisti scrivevano, ma non nelle loro teorie o nei libri di testo.

Questo fatto non ebbe una grande importanza finché gli economisti si attenero alla spiegazione dei soli tipi di società in cui tale questione emergeva. Ma quando la disciplina economica rivolse la propria attenzione alle società del terzo mondo o a quelle in fase di transizione dal comunismo, la gamba teorica mancante mostrò chiaramente lo scarso equilibrio di quelle analisi. Quando gli studenti del Secondo o del Terzo Mondo leggono le più raffinate opere di teoria economica, hanno l'impressione che siano così generali da poter essere applicate persino su altri pianeti. Inoltre, queste opere non spiegano loro la ragione per cui essi leggono circondati dalla povertà libri scritti in condizioni di grande prosperità. Ed è proprio questo il problema che ora affronteremo.

## TIPI DI MERCATO NECESSARI ALLA PROSPERITÀ

Benché in molti sottolineino il fatto che tutte le economie floride ricorrono estensivamente ai mercati, solo di rado mi è capitato di sentir parlare del fatto che i mercati esistono dappertutto, anche nelle economie povere. Ciò risulta evidente anche all'osservazione più superficiale. Chi vive in economie a basso reddito sa che esistono negozi e giorni di mercato nei villaggi, bazaar nelle città e venditori ambulanti che commerciano per le strade. Il numero di negozi e di venditori ambulanti in una grande metropoli povera come Calcutta è praticamente incalcolabile. Il maggior numero di mercati che mi sia mai capitato di vedere in un unico posto fu nella Mosca tutt'altro che prospera di inizio 1992, dove praticamente a ogni angolo e in ogni stazione del metrò c'era gente che comprava e vendeva qualcosa.

Non vi è dubbio che le economie prospere siano sempre quelle di mercato, né si può dubitare del fatto che gli esperti in questo campo sappiano che il mercato è, quantomeno, una delle principali fonti di tale ricchezza. Come già ci siamo domandati nella prefazione a questo volume, se i mercati generano prosperità, perché il gran numero di mercati delle economie a basso reddito<sup>1</sup> non riesce a produrre prosperità? Perché, pur essendoci mercati quasi dapper-

<sup>1</sup> Esiste una vasta letteratura quantitativa basata sul presupposto secondo cui i redditi pro capite di un paese sono tali a causa dell'impossibilità di produrre più reddito a partire dalle risorse e dalla tecnologia disponibili. Ciascun paese si trova sempre all'estremo della sua funzione della produzione aggregata, e il suo reddito è il massimo consentito dalle risorse disponibili. Ho mostrato altrove - cfr. *Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Countries Are Rich and Others Poor*, in «Journal of Economic Perspectives», 10, pp. 3-24, primavera 1996 - che le società a basso e medio reddito non si avvicinano neppure un po' all'estremo delle funzioni della loro produzione aggregata, cosicché l'effettiva quantità di risorse naturali e umane disponibili non può spiegare i bassi livelli dei loro redditi. La letteratura sulla funzione della produzione aggregata (o sulle fonti di crescita), sebbene preziosa per certi versi, non serve a risolvere il paradosso.

tutto, quelli ricchi sono così rari? Come può una società avere, oltre ai mercati, quel tipo di economia di mercato che genera grandi ricchezze per i suoi cittadini?

Si tratta di questioni cruciali per la maggioranza della popolazione mondiale che vive nel Terzo mondo, dove i mercati sono da lungo tempo assai difusi. Sono questioni importanti anche per le società in transizione dal comunismo: gran parte di queste popolazioni non è contenta della fine del comunismo, ma vuole d'altra parte quel tipo di economia di mercato che genera redditi elevati come quelli occidentali. Anzi, queste sono domande essenziali per tutta la popolazione mondiale, perché nessun paese – comunista o capitalista, in via di sviluppo o già sviluppato – ha la prosperità che potrebbe avere.

## DIVERSE TIPOLOGIE DI MERCATO

Vi è chi sostiene che il comportamento individuale richiesto per i mercati si verifica solo in società con una appropriata cultura comune. L'influente scuola sociologica fondata da Talcott Parsons, ad esempio, ritiene che i mercati necessitino di un preesistente consenso, derivante in molti casi da una religione comune, sui valori fondamentali.

La tesi che noi sosteneremo, invece, prevede che alcuni tipi di mercato possano emergere anche quando i partecipanti non hanno nulla in comune o, addirittura, quando esiste tra loro avversione reciproca. Questi mercati emergono spontaneamente, e alcuni di essi sono assolutamente impossibili da reprimere: li chiameremo mercati *auto-organizzati*. D'altro canto, vi sono altri mercati – quelli *socialmente determinati* – che emergono solo se una società dispone di certe strutture istituzionali. Queste speciali istituzioni sono sufficientemente radicate e salde solo nei paesi più ricchi del mondo, ma a volte la loro importanza cruciale non è compresa a fondo neppure in questi paesi.

144

### *Mercati spontanei*

Lo spontaneo emergere di molti mercati è testimoniato già dall'antichità. Si consideri il seguente passo delle *Storie* di Erodoto:

Dicono [...] i cartaginesi che vi sarebbe in Libia un luogo abitato al di là delle Colonne d'Ercole. Quando i cartaginesi vi si recano, sbarcano il loro carico e lo sistemano sulla spiaggia. Quindi, tornano alle loro barche e inviano segnali di fumo. I nativi, non appena vedono il fumo, scendono alla spiaggia e vi depositano l'oro che ritengono sufficiente a pagare quelle mercanzie e si allontanano, lasciando sulla spiaggia l'oro

e le merci. A quel punto i cartaginesi tornano sulla spiaggia e osservano: se ritengono che il prezzo stimato dai nativi sia adeguato, raccolgono l'oro e tornano a casa. Altrimenti risalgono sulle loro barche e aspettano. I nativi, allora, scendono nuovamente sulla spiaggia per aggiungere altro oro a quello già depositato, finché i cartaginesi non lo riterranno sufficiente.

Benché non esistesse una cultura, un sistema giudiziario o un governo comune che lo facilitasse, questo commercio, cionondimeno, aveva luogo. Anzi, stando al resoconto di Erodoto, sembrerebbe che questo particolare commercio fosse già sufficientemente avviato da prevedere segnali ben riconoscibili e procedure ormai abituali. Entrambe le parti si aspettavano, probabilmente, di trarre profitto da commerci analoghi anche in futuro e avevano ritenuto perciò che fosse loro interesse evitare comportamenti che potessero comprometterli per il futuro.

Esistono molti altri esempi (in numerose culture diverse) di questo commercio «silenzioso» o di transazioni tra individui privi di governo o istituzioni – e, magari, anche di religione e lingua – comuni. Si hanno, ad esempio, notizie di tribù in guerra tra loro che, per svolgere i propri commerci, si sono rivolti alle donne<sup>2</sup>. Risulta, per citare un altro caso, che alcuni militari dell'esercito russo in guerra contro i ceceni abbiano venduto materiale bellico russo ai loro stessi nemici. E persino nei campi di prigionia si è generalmente registrato un notevole quantitativo di piccoli scambi, con le sigarette, magari, a fungere da «moneta» di scambio.

Vi sono però anche vantaggi degli scambi che non possono essere conseguiti per mezzo del commercio silenzioso o in condizioni simili a quelle descritte da Erodoto. I cartaginesi e i nativi non avrebbero potuto accordarsi per un prestito a lungo termine, indipendentemente da quanto una parte avrebbe potuto guadagnare indebitandosi anche ad alto tasso d'interesse e da quanto l'altra parte desiderasse un elevato rendimento del suo capitale. Se una delle parti avesse voluto acquistare un'assicurazione contro una contingenza avversa o qualcosa di fatto su ordinazione probabilmente non sarebbe stato in grado di formulare l'accordo. È probabile che questi tipi di transazione non sarebbero stati possibili a causa della mancanza di un sistema legale e giudiziario comune capace di far rispettare gli accordi necessari. Conviene però rimandare l'approfondimento di questo problema a quando avremo affrontato anche il tema dei mercati non reprimibili.

<sup>2</sup> Si veda P.J.H. Grierson, *The Silent Trade*, Edinburgh, William Greene and Sons, 1903.

MERCATI SOCIALMENTE DETERMINATI E PRODUZIONE  
A INTENSITÀ DI DIRITTI

Per quanto nocivi possano essere ai fini dell'efficienza sociale, gli interventi governativi sul mercato che introducono distorsioni dei prezzi non sono in alcun modo sufficienti a spiegare perché paesi caratterizzati dalla ubiquità dei mercati restino, cionondimeno, poveri. Per comprendere questo fenomeno dobbiamo anche andare al di là dei tipi di commercio e produzione che abbiamo finora trattato in questo capitolo: dobbiamo lasciare da parte i commerci auto-regolantisi o istantanei nonché la produzione auto-protetta e impennata esclusivamente (o quasi) sulla forza-lavoro. Dobbiamo inoltre spiegare i vantaggi del commercio che si registrano solo sui mercati determinati dall'intervento governativo o (più in generale) sociale, nonché i vantaggi derivanti dalla produzione individuale ad alta intensità di diritti.

*Il caso dell'imprenditore che si è fatto da sé*

Un altro esempio può fornire una rapida valutazione dell'importanza sociale dei commerci non auto-regolantisi e delle istituzioni necessarie a raccogliere i vantaggi derivanti da certi tipi di commercio o di produzione: l'esempio dell'imprenditore che si è fatto da sé. Supponiamo che un giovane appartenente a una famiglia a basso reddito sia privo di capitali ma pieno di ambizione, energia e capacità imprenditoriali. Nella stessa società vi sono individui dotati di ricchezza economica; alcuni tra questi, però, mancano dell'abilità produttiva dell'imprenditore che si è fatto da sé. Vi sono, inoltre, persone anziane che hanno accumulato risparmi, ma che hanno poca energia. Dato che il giovane povero può rendere più produttivi i capitali del ricco e dell'anziano, egli potrà permettersi di pagare loro, con il reddito che potrebbe generare per mezzo dei loro stessi patrimoni, più di quanto essi guadagnerebbero amministrandoli in proprio. Esistono, dunque, le condizioni per un commercio reciprocamente vantaggioso in cui una parte delle risorse accumulate dal ricco e dall'anziano vengono prestate al giovane imprenditore o vengono investite in un'attività da lui promossa.

Supponiamo che l'utilizzo migliore possibile di questi capitali consista, per il giovane imprenditore, nel costruire una fabbrica che opererà per trent'anni. Una transazione del genere, ovviamente, sarà priva di senso per il ricco e per l'anziano, a meno che essi non siano sicuri che il giovane non terrà per sé il denaro ricevuto. I frutti dell'investimento, però, si avranno solo dopo trent'anni, e nessuno può essere certo che il giovane onorerà i suoi impegni.

Dato che la transazione in questione non è in alcun modo di quelle auto-regolanti, il giovane avrà scarse probabilità di raccogliere i capitali necessari alla sua impresa produttiva, a meno che non sia in grado di garantire – pena il sequestro dei suoi beni – di tener fede agli impegni presi alla scadenza prevista. Se i capitali in questione devono essere affidati al controllo del giovane, quest'ultimo e i proprietari del capitale dovranno sottoscrivere un contratto – considerato vantaggioso da tutte le parti coinvolte – che venga imparzialmente fatto rispettare. I proprietari dei capitali potranno anche pretendere una ipoteca sulla fabbrica o la creazione di una società per azioni di cui loro deterranno la quota di maggioranza.

I prestatori potenziali potrebbero anche non partecipare, a meno di non disporre del diritto garantito di vendere in mercati secondari le attività che ricavano dalla transazione, sia che si tratti della promessa di restituzione da parte del giovane imprenditore o delle azioni della società da lui gestita. Molti anziani senza eredi, ad esempio, non avrebbero ragione di prestare denaro (o comprare azioni) per un progetto che finirà di dare i suoi frutti dopo la loro morte, a meno che essi non prevedano di poter vantaggiosamente vendere il prestito o le azioni prima di quel termine. Pertanto, se si devono finanziare progetti produttivi, saranno necessarie tutte le istituzioni previste per il funzionamento di un vasto mercato dei capitali.

### *Le istituzioni necessarie*

Per realizzare tutti i vantaggi del commercio, dunque, dovranno esserci un sistema giuridico e un ordine politico in grado di tutelare i contratti, di difendere il diritto di proprietà e il diritto di ipoteca, di prevedere la responsabilità limitata delle imprese e di facilitare la creazione di un durevole e ampio mercato dei capitali che renda investimenti e prestiti più liquidi di quanto altrimenti avverrebbe. E per queste istituzioni deve potersi prevedere anche una certa durata.

Senza di esse una società non sarà in grado di raccogliere appieno i benefici del mercato nel campo assicurativo, nella produzione efficiente di beni complessi che richiedano la cooperazione di molte persone per un lungo periodo di tempo o nel conseguimento dei profitti derivanti da altri accordi multilaterali o a lungo termine. Senza un appropriato contesto istituzionale, un paese sarà costretto a limitarsi agli scambi a esecuzione immediata.

Per realizzare i profitti derivanti da transazioni complesse e a lungo termine, agli individui che compongono una società occorre non solo la libertà di scambio, bensì anche la certezza del diritto di proprietà e di ipoteca. A essi

dovrà essere garantito anche l'accesso a tribunali imparziali che faranno rispettare i contratti da loro sottoscritti, nonché il diritto di creare nuove forme di cooperazione e organizzazione estese quali le società per azioni.

Analoghe considerazioni valgono per la produzione così come per il commercio. Alcuni tipi di produzione – come la raccolta del cibo, la fabbricazione di manufatti, i servizi personali e altri tipi di produzione a utilizzo esclusivo o ad intensità di lavoro – sono più o meno auto-protetti; questi tipi di produzione possono essere vantaggiosamente intrapresi anche in ambienti in cui non vi sia garanzia per i diritti contrattuali o di proprietà. Molti altri tipi di produzione, però, richiedono beni capitali consistenti – macchinari, fabbriche e uffici – che non possono essere nascosti e sono perciò esposti all'esproprio o alla confisca. Questi tipi di produzione sono a intensità di diritti proprietari; la consueta formula «a intensità di capitale», infatti, oscura il ruolo essenziale dei diritti che possono essere fatti rispettare. Nessuno, di norma, si impegnerebbe in una produzione a intensità di capitali se non godesse dei diritti che lo garantiscono contro un eventuale esproprio dei suoi preziosi capitali da parte dei banditi, nomadi o stanziali che siano.

Molti altri importanti tipi di produzione si basano quasi completamente su contratti non immediati. La produzione dei servizi forniti da banche e istituzioni affini possono aver luogo solo nel caso in cui si possa confidare nel rispetto dei contratti da parte di tutti: noi non depositeremmo il nostro denaro in banca (facendo così alla banca un prestito che possiamo recuperare ogni volta che firmiamo un assegno o effettuiamo un prelievo) se non potessimo confidare nel rispetto del contratto che la banca ha sottoscritto con noi; la banca, da parte sua, non sarebbe in grado di produrre i profitti di cui ha bisogno per restare sul mercato se non fosse in grado di farsi restituire i prestiti concessi. Infine, anche la produzione di servizi di assicurazione o di operazioni di copertura sul mercato dei *futures* risulterebbe antieconomica se non fosse possibile far rispettare i contratti.

## DIRITTI INDIVIDUALI COME FONTE DI PROSPERITÀ

Riassumendo, in un'economia di mercato molti importanti vantaggi derivanti dal commercio e molti importanti tipi di produzione avranno luogo solo se individui e imprese disporranno di diritti individuali ampi e certi. Anzi, i profitti derivanti dal commercio che vanno al di là di quelli conseguibili nelle società primitive possono essere ottenuti solo nei contesti in cui i diritti individuali sono sia estesi sia certi. Analogamente, almeno nelle economie di mer-



cato, quei tipi di produzione non così essenziali da essere auto-tutelati possono aver luogo solo se i diritti di proprietà e contrattuali sono garantiti.

Eppure, i diritti individuali sono spesso considerati sì moralmente desiderabili, ma costosi in termini di redditività economica, come un lusso di cui i paesi meno sviluppati o in situazioni economiche particolarmente difficili possono talvolta utilmente fare a meno. Vedremo ora come questa concezione sia, almeno per le economie di mercato, assolutamente errata e ci riporti alla teoria della dittatura e della democrazia svolta nei primi due capitoli di questo libro. Vedremo, ad esempio, quale sia l'immensa importanza degli orizzonti temporali limitati che presto o tardi si presentano a un dittatore.

Scopriremo anche la ragione per cui non è un caso che le democrazie sviluppate, caratterizzate dai diritti individuali più saldamente radicati, siano anche le società che offrono le possibilità di transazioni più sofisticate ed estese (si pensi ai future, alle assicurazioni e ai mercati di capitali) per realizzare i vantaggi del commercio. Sono queste, in genere, le società che vantano il reddito pro capite più elevato.

#### *Diritti individuali e incentivi ad alto potenziale*

I diritti individuali sono importanti per i risultati economici anche in altri modi. Uno di questi appare evidente se riflettiamo sull'intrinseca imprevedibilità della vita economica. Nessuno è dotato della preveggenza necessaria a prendere le giuste decisioni sul miglior investimento delle risorse disponibili. Come suggerisce un vecchio detto, è difficile far profezie, soprattutto sul futuro. Anzi, è più che difficile: John Maynard Keynes esagerò solo un poco quando disse che «l'inevitabile non avviene mai; esso è sempre l'imprevisto». Vi sono poi persone che nel fare previsioni si rivelano più maldestre di altre, spesso perché non sono abbastanza percettive da capire che non conoscono il futuro, e quindi trascurano molte possibilità che altri invece considerano. Come diceva Rousseau, è fondamentale avere la capacità di prevedere che alcune cose non possono essere previste. Se è vero che alcuni sono peggiori profeti di altri, è vero anche che non esiste chi possa regolarmente fornire previsioni generali affidabili. Tuttavia, qualsiasi investimento comporta, in una certa misura, una qualche predizione esplicita o implicita. Un'economia moderna è un sistema incredibilmente complesso che tende di continuo verso un equilibrio generale, sennonché tale equilibrio non viene mai raggiunto a causa delle opportunità e delle crisi sempre nuove che esso si trova incessantemente ad affrontare. Non vi sono neppure informazioni sufficienti per determinare l'effettivo stato di un'economia con un grado accettabile di precisione;

figurarsi la sua situazione futura. La società nel suo insieme è poi un'entità ancora più complessa di un'economia di mercato ed è soggetta anche alle incertezze delle relazioni internazionali.

Poiché i fattori di incertezza sono così pervasivi e imprevedibili, le società più dinamiche e prospere saranno quelle che tentano il maggior numero di strade diverse. Si tratta di società caratterizzate dalla presenza di migliaia e migliaia di imprenditori che hanno un accesso relativamente agevole al credito e al *venture capital*. Pur non avendo modo di prevedere il futuro, una società in grado di contare su una quantità sufficientemente ampia di imprenditori capaci di dar luogo a una gamma abbastanza ampia di transazioni mutuamente vantaggiose (comprese quelle relative a crediti e *venture capital*) potrà essere aperta a un gran numero di possibili sviluppi, più di quelli calcolabili da un individuo o da un'istituzione.

Qualora una società disponga delle istituzioni e politiche appropriate, la stragrande maggioranza delle imprese che generano ampi profitti rendono un grande servizio alla popolazione. In una società dotata di istituzioni e politiche corrette, i prezzi prevalenti saranno molto prossimi ai veri valori e ai costi delle quantità marginali dei beni e degli input produttivi. Un grande surplus di ricavi rispetto ai costi indica, quasi certamente, che l'impresa riversa sulla società più valore di quanto ne estragga.