



XIII  
CONFERENZA

**STATO O MERCATO?**  
**Intervento pubblico e architettura dei mercati**  
**Pavia, Università, 5 - 6 ottobre 2001**

---

**MARIA LAURA RUIZ**

**MERCATO O CONTRATTO?**

pubblicazione internet realizzata con contributo della

**COMPAGNIA**  
**d i S a n P a o l o**

**Società italiana di economia pubblica**

---

**Dipartimento di economia pubblica e territoriale – Università di Pavia**

## **MARKET OR CONTRACT?**

### Summary

The paper aims at studying the governance structure of transactions and at comparing the market transaction and the relational contract, in order to understand under which hypotheses one is superior to the other. The definitions of the market transaction and of the relational contract have been given and three conditions have been singled out as sufficient for the market transaction being unattainable or being Pareto inefficient: missing markets, asymmetric information, specificity of assets. Under the above conditions the relational contract will quite often govern the transaction; the relational contract is superior to the market as it takes care of the existing informational, interpersonal, environmental constraints and allows for specific adjustments, which it is not possible to accommodate when the impersonal market exchange takes place. Nevertheless not always the improvement over the market may be defined as a Pareto improvement; this is an especially hard task when people have a satisficing, rather than optimizing, behaviour or have an opportunistic attitude, when contracts are incomplete and interpersonal relations are complex.

Williamson's table matching governance structures with transactions has been revised to include missing markets and asymmetric information in addition to asset specificity; the new table provides an overview of governance structures integrating transaction costs, contract and information theories. The table shows that for market transactions to take place several stringent conditions have to hold simultaneously; such conditions will be less likely the more uncertain and the longer is the time horizon of the operators.

A comparison with other factors influencing the structure of exchanges pointed out by other economists has been undertaken: length and complexity of the transaction, uncertainty, specificity of assets, opportunism are recognized as important by all, whereas the role of information is underlined by the author and few others.

# MERCATO O CONTRATTO?

## 1. INTRODUZIONE\*

L'interesse per lo studio delle istituzioni ha dato luogo negli ultimi venti anni ad un'approfondita riflessione sulle strutture che garantiscono il coordinamento dell'economia; il mercato, considerato da gran parte della letteratura economica come il regolatore per eccellenza, si è rivelato, alla luce di una più attenta analisi dei costi di funzionamento delle diverse organizzazioni, non efficiente in numerosi casi, specialmente in presenza di informazione incompleta e/o distribuita asimmetricamente e di costi di transazione.

Molte istituzioni, tra cui il contratto e l'impresa, sono state individuate come alternative al mercato rispetto al problema del coordinamento delle transazioni; lo scopo di questo lavoro è di chiarire sotto quali ipotesi e in che senso il contratto può essere considerato una soluzione migliore del mercato: in alcuni casi il miglioramento può essere definito in termini di efficienza vincolata, in altri casi, più complessi, il riferimento all'efficienza paretiana è impossibile, oppure limitato.

Lo studio della forma istituzionale degli scambi è nato nel tentativo di spiegare i numerosi fenomeni della realtà che la teoria dell'equilibrio di concorrenza perfetta, non riusciva a spiegare. Williamson (1979) ha approfondito lo studio delle transazioni e delle loro caratteristiche, riuscendo ad inserire l'analisi della forma dello scambio in un quadro teorico più generale, in cui gli scambi realizzati attraverso il mercato, assunti per ipotesi da larga parte della letteratura, sono solo una delle forme possibili: la forma dello scambio è, in generale, determinata endogenamente dalle caratteristiche della transazione.

In questo lavoro proveremo ad estendere lo schema di Williamson, basato essenzialmente sugli investimenti specifici, per tenere conto anche di altri fattori che possono concorrere a determinare la forma dello scambio. Le transazioni di mercato sono irrealizzabili o inefficienti e saranno, quindi, sostituite da contratti, se il mercato stesso manca, se l'informazione è

---

\* Desidero ringraziare Carlo Casarosa, Marcello de Cecco, Francesco Filippi, Maria Luisa Marinelli e PierMario Pacini per aver letto e commentato questo lavoro in vari stadi di elaborazione; naturalmente rimane la responsabilità di eventuali errori.

distribuita asimmetricamente o se la transazione richiede il sostenimento di spese specifiche. Inoltre esistono numerose altre condizioni che, anche se non necessarie, contribuiscono a rendere più probabili gli scambi a condizioni di mercato; se esse sono assenti in tutto o in parte il contratto relazionale sarà spesso una valida soluzione alternativa.

E' anche possibile che, invece di un contratto, l'organismo migliore per gestire la transazione sia un'impresa. Non approfondiremo questa eventualità, per quanto sia di grande rilevanza e abbia un ampio spazio nella letteratura, perché ci interessa concentrarci sul contratto come forma di governo della transazione<sup>1</sup>.

Nel lavoro verranno confrontate le due forme istituzionali, il mercato e il contratto; nel paragrafo 2 saranno definiti la transazione di mercato ed il contratto relazionale riprendendo parzialmente la classificazione di MacNeil utilizzata da Williamson; nel par.3 verranno esaminati i principali fattori che influenzano la forma dello scambio, mentre nel par. 4 verranno studiate le condizioni sotto le quali il mercato è inefficiente ed è probabile l'instaurarsi di un contratto per portare avanti lo scambio: assenza di mercati completi, distribuzione asimmetrica dell'informazione, esistenza di spese specifiche della transazione; nel par. 5 mercato e contratto verranno messi a confronto e nel par.6 si richiameranno altri lavori sullo stesso tema per individuare analogie e differenze riguardo ai fattori considerati rilevanti.

Nelle conclusioni cercheremo di spiegare perché nella realtà si riscontrano contratti in minor numero di quelli che la teoria suggerirebbe: sono le stesse condizioni che rendono convenienti i contratti rispetto al mercato, che comportano problemi nella ideazione, nella stesura e nell'*enforcement* dei contratti. Finiremo con alcune osservazioni sui limiti e possibili estensioni del lavoro.

## **2. FORME DI SCAMBIO: TRANSAZIONE DI MERCATO E CONTRATTO RELAZIONALE**

Riprendendo parzialmente la classificazione molto efficace di MacNeil utilizzata anche da Williamson<sup>2</sup>, distingueremo due tipi principali di relazioni di scambio:

---

<sup>1</sup> Sull'impresa come meccanismo di coordinamento delle attività piuttosto che come funzione di produzione, vedi Coase (1937), Williamson (1975) e (1985).

<sup>2</sup> Vedi MacNeil (1978) e Williamson (1979 pp.236-8). Più precisamente MacNeil distingue tra transazioni discrete, variazioni su transazioni discrete e contratti relazionali. Le transazioni discrete e i contratti relazionali corrispondono alla nostra classificazione; le variazioni su transazioni discrete sono una forma intermedia tra le altre due, caratterizzata dalla presenza di un arbitro scelto per dirimere le controversie (un

A) Transazione di mercato: l'identità delle parti coinvolte nello scambio è irrilevante; la merce scambiata, o il servizio, è omogenea, può essere fornita nel presente e nel futuro da più fornitori ed utilizzata da più acquirenti, e le sue qualità e caratteristiche essenziali possono essere accertati senza costi da tutti i partecipanti allo scambio; tutte le possibili evenienze future sono previste dall'inizio, i termini contrattuali sono esattamente definiti e delimitati; si assume che il sistema giudiziario sia in grado di far rispettare l'accordo in tutte le sue parti; si assume che non ci siano costi per la raccolta dell'informazione, per la stesura dell'accordo di scambio e per farlo rispettare, che non vengano sostenute spese non recuperabili al di fuori della transazione.

Questo tipo di relazione corrisponde in economia alla transazione di mercato ideale, in assenza d'incertezza, di asimmetria informativa e di costi di transazione; il prezzo del bene scambiato è determinato in modo da raggiungere l'equilibrio tra domanda e offerta e nessuno dei partecipanti preso singolarmente è in grado di influenzare il prezzo. Rientrano in questa tipologia sia le transazioni spot in cui le informazioni sull'erogazione delle prestazioni e sulla realizzazione dei risultati della transazione sono tutte disponibili al momento dello scambio ed in cui la contrattazione, il pagamento ed il passaggio dell'oggetto dello scambio avvengono simultaneamente e qualsiasi obbligazione tra le parti viene a cadere una volta che la transazione abbia avuto luogo; sia le transazioni riguardanti merci contingenti, alla Arrow - Debreu, in cui al momento della contrattazione, diverso dal momento dello scambio e del pagamento, vengono definiti esattamente i termini dell'accordo ed il comportamento da adottare al verificarsi di ogni stato futuro del mondo;

B) Contratto di tipo relazionale: lo scambio avviene tra due, o comunque poche, parti, la cui identità personale è rilevante; la relazione non è quindi trasferibile ad altri con un semplice scambio; lo scambio viene ripetuto più volte oppure la relazione si estende su più periodi, la merce scambiata può essere non omogenea, e a volte, in seguito all'instaurarsi della relazione, vengono affrontate spese specifiche non recuperabili se la relazione cessa, che possono essere investimenti in capitale fisico, umano o altri tipi di spese. Non sempre il contratto specifica esattamente cosa fare in ogni evenienza, ma spesso definisce solo gli obiettivi da raggiungere e le procedure da seguire; gli aggiustamenti che si rendono necessari in seguito ad eventi che si producono nel corso della relazione vengono regolati di volta in volta, tenendo conto dell'intero sviluppo della relazione fino al momento dell'evento e frequentemente sono aggiustamenti di quantità anziché di prezzo. Infine è il contratto stesso, con gli incentivi in esso

---

esempio è la Cassa di Compensazione e Garanzia che agisce da arbitro tra i due contraenti di un contratto *future*); trascureremo tale forma perché non ci sembra essenziale ai nostri fini. Considerazioni più generali sulle relazioni di scambio si trovano anche in MacNeil (1974).

previsti, e gli eventuali accordi successivi, anziché il sistema legale, che garantisce il rispetto della maggior parte dei termini contrattuali.

Nel seguito chiameremo "transazioni di mercato" ("transazioni spot" o "vendite" nel caso di simultaneità) le transazioni del tipo A, e utilizzeremo il termine "contratto" per gli accordi, siano essi formali o informali, di cui al punto B.

E' necessario chiarire che gli elementi che abbiamo usato per definire la transazione di mercato ed il contratto contribuiscono nel loro complesso ad individuare il tipo di transazione, ma molti di essi non sono necessari allo scopo. Per esempio la molteplicità dei fornitori è spesso associata ad una situazione di mercato, ma la sua assenza, cioè l'esistenza di un solo fornitore, non implica necessariamente contratto; infatti lo scambio da manuale tra più consumatori e un'impresa monopolista ricade, secondo la nostra definizione, tra le transazioni di mercato, in quanto la relazione è impersonale, la merce è omogenea, le qualità sono accertabili da ambo le parti, non ci sono spese specifiche.

E' difficile individuare un insieme di condizioni per definire esattamente la transazione di mercato o il contratto; nel seguito porremo l'attenzione su alcune di esse, ciascuna delle quali è necessaria perché il mercato sia efficiente.

Lo studio delle relazioni contrattuali richiede strumenti diversi dallo studio delle relazioni di mercato. La teoria dei contratti è uno di questi strumenti, sviluppatosi grandemente negli ultimi anni. La teoria dei contratti è stata applicata a sempre più vaste branche della teoria economica<sup>3</sup>: in quest'ottica nuova sono state rivisitate le teorie del mercato del lavoro, dei mercati finanziari, la teoria dell'impresa, la teoria stessa dei mercati concorrenziali<sup>4</sup>. Infatti, come sostengono Hart e Holmström "In un certo senso i contratti costituiscono il fondamento di una larga parte dell'analisi economica. Ogni scambio ... deve essere mediato da una qualche forma di contratto, o esplicito o implicito. Nel caso delle transazioni spot, tuttavia, in cui le due parti della transazione avvengono quasi simultaneamente, l'elemento contrattuale viene di solito trascurato, presumibilmente perché viene considerato banale" (1987 p.71). Ma se la transazione ha caratteristiche diverse, per esempio è di lungo periodo, l'aspetto contrattuale può diventare essenziale ed è stato, di conseguenza, maggiormente studiato; anche se poi non si riesce a ricondurre tutti i contratti relazionali allo schema della teoria dei contratti, perché i più

---

<sup>3</sup> Sulla teoria dei contratti e alcune sue applicazioni vedi il lavoro fondamentale di Hart -Holström (1987).

<sup>4</sup> Vedi Mulherin – Netter - Overdahl (1991).

complessi tra di essi richiedono un'analisi in termini economici, sociologici, storici, istituzionali.

Anche da un punto di vista metodologico l'analisi economica delle transazioni del tipo A e B è diversa, proprio a causa della diversità dei temi affrontati: lo studio del mercato viene condotto con il metodo dell'equilibrio, mentre la teoria dei contratti bilaterali usa il metodo dell'ottimizzazione. Nello studio delle transazioni di mercato si assume che i comportamenti degli operatori siano indipendenti l'uno dall'altro, che i prezzi racchiudano tutta e solo l'informazione necessaria e quindi la soluzione di equilibrio tra domanda e offerta, determinata indipendentemente e sulla base dei prezzi, è una soluzione efficiente; nei contratti bilaterali, invece, le due parti al tempo zero individuano un contratto ottimale che massimizza l'utilità attesa di una delle parti sotto il vincolo che l'altra parte raggiunga un livello minimo di utilità attesa; il contratto è ottimale nel senso del *second-best* in quanto deve tenere conto di vincoli dovuti all'incertezza, alla distribuzione dell'informazione e altro.

### **3. FATTORI CHE INFLUENZANO LA FORMA DELLO SCAMBIO**

Naturalmente isolare due tipi di relazioni sacrifica moltissimo la complessità della realtà; non esistono transazioni di mercato ideali, sia perché anche le più semplici transazioni spot hanno costi di transazione, benché di solito inferiori rispetto ai contratti di lungo periodo, perché il futuro a breve è più facilmente prevedibile; sia perché le transazioni non sono mai completamente simultanee, tranne nel caso di informazione completa che rende il futuro identicamente uguale al presente. Si può considerare simultanea una transazione in cui l'erogazione delle prestazioni è sufficientemente vicina al momento dello scambio (si escludono così dalle transazioni spot tutti gli scambi di beni durevoli, di attività finanziarie e di servizi del lavoro).

D'altra parte le possibili forme di scambio sono molto più numerose e il passaggio dalla transazione di mercato al contratto relazionale avviene attraverso gradazioni quasi infinite; MacNeil (1981, pp. 64-65) propone un esempio in cui illustra quattordici diverse modalità di scambio per la stessa fornitura e sicuramente sarebbe possibile immaginarne altre ancora.

I diversi elementi che abbiamo usato per definire la transazione di mercato contribuiscono singolarmente a rendere più probabile la soluzione di mercato e tutti insieme sono sufficienti perché essa si realizzi. Tuttavia possiamo individuare alcune condizioni in presenza delle quali la soluzione di mercato o non esiste, o è inefficiente in senso paretiano, o comunque non è soddisfacente:

- 1) mercato mancante,
- 2) asimmetria informativa,
- 3) spese specifiche della transazione.

In presenza delle condizioni 1-3 possono stabilirsi relazioni bilaterali; nell'ambito dei vincoli e delle condizioni esistenti, un contratto di tipo relazionale può rivelarsi la soluzione migliore, anche se non necessariamente da un punto di vista paretiano, come cercheremo di chiarire nel par.5

Alle condizioni 1) – 3) corrispondono, in linea di massima, i tre grossi filoni di ricerca lungo cui si è mossa la teoria dei contratti: 1) contratti di lavoro, 2) relazioni di agenzia, 3) economia dei costi di transazione.

Prima di esaminare in maggior dettaglio le condizioni 1)-3) forse vale la pena dire qualcosa sul ruolo dell'incertezza. L'incertezza non è né una condizione necessaria né sufficiente per avere una relazione contrattuale; non è necessaria perché se ci sono spese specifiche è probabile che la forma di scambio sia il contratto anche in condizioni di certezza. L'incertezza non è nemmeno una condizione sufficiente; infatti le merci contingenti alla Arrow-Debreu sono state ideate proprio per tenere conto di tutte le evenienze che si possono presentare in un mondo incerto e l'economia alla Arrow-Debreu con mercati contingenti completi ha un equilibrio che è efficiente in senso paretiano. Tuttavia, quanto maggiore è il grado di incertezza, cioè quanto più in là nel tempo si spinge la relazione e quanto più complessi sono gli stati di natura che si possono verificare, tanto più è probabile che la soluzione migliore sia un contratto bilaterale anziché uno scambio di mercato.

## **4. CONDIZIONI SOTTO LE QUALI IL MERCATO NON È UNA SOLUZIONE RAGGIUNGIBILE O SODDISFACENTE**

### **4.1 Mercato mancante**

La prima condizione che abbiamo individuato può sembrare ovvia: se il mercato di una merce o servizio manca, la transazione o non avviene oppure deve essere regolata da una forma diversa di governo; tuttavia, poiché il nostro scopo è proprio di individuare in quali eventualità e con quale rilevanza la forma della transazione è data da un contratto, la situazione di mercato mancante non è affatto banale, tenendo conto del numero e dell'importanza delle merci i cui mercati mancano.

Infatti in un mondo complesso sia i mercati delle merci che i mercati del rischio sono incompleti; cioè non è possibile acquistare o vendere qualsiasi merce in qualsiasi momento presente e futuro, né è possibile assicurarsi contro il verificarsi di qualsiasi eventualità. Arrow (1970) fa l'esempio delle esternalità e dei beni pubblici come beni i cui mercati spot sono mancanti in quanto non è possibile individuare i compratori e i venditori e quindi non è possibile raggiungere un equilibrio tra domanda e offerta in cui ognuno compra esattamente la quantità desiderata.

Ancora più improbabile l'esistenza di mercati futuri, che richiedono caratteristiche di omogeneità, standardizzazione e liquidità del bene trattato; infatti i mercati dei *futures*, che soddisfano tali requisiti, sono in numero estremamente esiguo rispetto ai possibili mercati.

Laffont (1989) individua le principali cause dell'incompletezza dei mercati: impossibilità di prevedere o addirittura concepire tutti gli eventi futuri, razionalità limitata e complessità ridotta dei processi decisionali, costo dell'organizzazione dei mercati, informazione simmetrica ma non verificabile da terzi, informazione asimmetrica nelle sue forme di informazione nascosta e azione nascosta.

L'assenza di mercati completi ha conseguenze rilevanti per quanto riguarda il raggiungimento dell'equilibrio competitivo per il sistema economico<sup>5</sup>; in linea generale la soluzione di equilibrio non ha le proprietà paretiane di efficienza allocativa che un insieme completo di mercati alla Arrow-Debreu comporta; ricorrendo ad una nozione di efficienza più limitata, cioè un'efficienza vincolata rispetto all'insieme dei mercati esistenti, è possibile che l'equilibrio sia efficiente in senso paretiano, ma spesso non lo è, anche se si assume che le aspettative si formino in modo razionale.

Riguardo alla singola merce il cui mercato è mancante, le soluzioni possono essere diverse<sup>6</sup>, ma spesso è la contrattazione bilaterale che porta a risultati efficienti: dal caso più semplice di un contratto *forward*, in cui la merce trattata non è sufficientemente liquida e standardizzata da essere scambiata in un mercato *future*, ai più complessi contratti di lungo periodo, di cui l'esempio più significativo sono i contratti di lavoro.

Un contratto di lavoro di lungo periodo, inteso come accordo bilaterale tra impresa e lavoratore in alternativa ad un accordo impersonale sul mercato periodo per periodo, consiste nello scambio di un prodotto complesso, composto congiuntamente da servizi lavorativi e da un contratto implicito di assicurazione, che permette al lavoratore di attenuare le fluttuazioni di

---

<sup>5</sup> Per un'analisi più esauriente e relativa bibliografia vedi Newbery (1990), Laffont(1989), Mori (1989).

<sup>6</sup> Newbery (1990) porta, tra gli altri, l'esempio di agricoltori che si possono assicurare, in assenza di mercati futuri delle merci prodotte, scegliendo di coltivare prodotti diversi, in modo da diversificare le fonti di reddito.

reddito. Con tale contratto i lavoratori, avversi al rischio, in una situazione di incertezza riguardo ai redditi futuri, aumentano la propria utilità in quanto trasferiscono reddito da un periodo all'altro o da uno stato favorevole ad uno sfavorevole, mentre il rischio viene assunto dal datore di lavoro, neutrale o meno avverso o favorevole al rischio. Si spiega così la divergenza tra prodotto marginale e salario in ciascun periodo che, se positiva (negativa) corrisponde al premio assicurativo (risarcimento) che viene pagato (ricevuto) dal lavoratore ogni anno; divergenza che non potrebbe esistere in un mondo walrasiano con mercati dei capitali completi, in cui fosse possibile per i lavoratori o vendere i servizi futuri del lavoro o stipulare un contratto d'assicurazione o ottenere un prestito esternamente all'impresa.

La ripartizione ottima del rischio tra agenti con diverso atteggiamento verso il rischio diventa ancora più difficile da raggiungere se, oltre a mancare il mercato, c'è anche informazione asimmetrica; per esempio il datore di lavoro non potrà assumere su se stesso tutto il rischio delle fluttuazioni di reddito se non è in grado di controllare le azioni e lo sforzo del lavoratore; i contratti diventano quindi ancora più complessi in presenza di asimmetria informativa.

#### **4.2 Asimmetria informativa**

Quando i partecipanti ad uno scambio hanno possibilità diverse di disporre dell'informazione rilevante o hanno costi diversi per raccoglierla, le transazioni che avvengono nell'insieme esistente di mercati, producono risultati inefficienti o, al limite, portano ad assenza di scambi. Nel mercato delle automobili usate descritto da Akerlof (1970), i compratori, che non riescono a distinguere la qualità del prodotto, o accettano un prezzo che rappresenta la qualità media o si ritirano dal mercato che, così, scompare.

In realtà la presenza di asimmetria informativa implica mercati incompleti, per esempio comporta la mancanza di mercati per merci di qualità diversa o di mercati assicurativi; anziché trattare i problemi legati all'informazione insieme agli altri casi di assenza del mercato, preferiamo dedicare ad essi uno spazio specifico, data la loro rilevanza nella realtà e nella letteratura economica.

La distribuzione asimmetrica dell'informazione può essere preesistente alla relazione (informazione nascosta) o insorgere dopo che il contratto è stato stipulato (azione nascosta). In ambedue i casi è possibile che il contratto aumenti l'efficienza rispetto alla soluzione di mercato.

Nel primo caso, informazione nascosta, l'operatore meno informato non è in grado di distinguere la qualità del bene oggetto di scambio, qualità da cui dipende il suo livello di utilità; per esempio nel mercato del credito il finanziatore non conosce la rischiosità dei diversi

richiedenti prestito, caratteristica da cui dipende la qualità della promessa di pagamento. Un equilibrio di mercato in cui tutti i richiedenti fossero considerati uguali e in cui il prezzo riflettesse la qualità media penalizzerebbe i richiedenti di qualità migliore, che sarebbero indotti ad uscire dal mercato per un fenomeno di selezione avversa che, al limite, può portare alla sparizione del mercato. Il finanziatore può, invece, offrire diversi contratti bilaterali che, sotto certe condizioni, permettono ai richiedenti di rivelare la propria qualità; l'insieme dei contratti che riesce a separare i richiedenti secondo la qualità, se esiste, è un equilibrio ed è più efficiente del mercato. Se non esiste questo equilibrio, la soluzione più efficiente può comportare un equilibrio tra domanda e offerta basato su aggiustamento delle quantità, anziché dei prezzi<sup>7</sup>. In questi casi, ed in generale quando c'è informazione asimmetrica, la soluzione che si rivela efficiente tenendo conto dei vincoli informativi, è peggiore in senso paretiano rispetto alla soluzione di mercato che si raggiungerebbe se l'informazione fosse uguale per tutti.

Nel secondo caso, azione nascosta, rientrano tutti i problemi relativi alle relazioni di agenzia, relazioni in cui uno o più agenti agiscono per conto di un principale, per esempio lavoratori che lavorano per conto di un'impresa, dirigenti d'azienda che dirigono per conto dei proprietari, medici che curano pazienti, clienti che stipulano contratti con un assicuratore, ecc.. La relazione di agenzia nasce in quanto l'agente, essendo più specializzato del principale ed in possesso di informazioni non accessibili al principale, è in grado di conseguire maggiori guadagni nel portare a termine l'obiettivo del principale. Poiché però il principale non è in grado di controllare che l'agente intraprenda la migliore azione possibile nel suo interesse, deve ideare un contratto che incentivi l'agente informato alle azioni che sono nell'interesse dello stesso principale e/o a non mentire, evitando così il rischio morale di un comportamento sleale. Un contratto compatibile con gli incentivi imposti dall'agente non informato è più efficiente della soluzione di mercato perché tiene conto della dipendenza dell'utilità del principale da quella dell'agente; anche qui è possibile che si verifichino fenomeni di razionamento della quantità.

Per comprendere appieno gli equilibri con asimmetria informativa e l'inefficienza del mercato che ne deriva è necessario mettere in evidenza un aspetto del comportamento degli individui che si manifesta in questa situazione e che, invece, viene completamente trascurato negli equilibri di mercato: la possibilità di rischio morale, cioè che gli agenti perseguano il proprio interesse a danno di altri, o mentendo riguardo ai risultati conseguiti o nascondendo deliberatamente informazioni rilevanti, come le caratteristiche proprie o dell'oggetto scambiato.

---

<sup>7</sup> Sui fenomeni di razionamento in condizioni di asimmetria informativa vedi Stiglitz-Weiss (1981)

Il concetto di “rischio morale”, termine usato nella letteratura sull’asimmetria informativa, si può ricondurre, al concetto più generale di “opportunismo”, che è più usato nella letteratura sui costi di transazione e nello studio delle istituzioni; individui opportunisti sono secondo Kreps (1993 p.865) individui “egoisti e astuti, ... [cioè disposti] a venir meno alla parola data o a mentire se le circostanze lo richiedessero”. E’ per aggirare il comportamento opportunistico che è necessario individuare meccanismi rivelatori o incentivanti degli operatori più informati; nelle economie di equilibrio generale, invece, gli individui sono egoisti, cioè perseguono il proprio interesse individuale, ma hanno un comportamento prevedibile, ed i prezzi sono in grado di assolvere perfettamente la funzione di diffusione dell’informazione.

### **4.3 Spese specifiche della transazione**<sup>8</sup>

L’esistenza di spese specifiche della transazione è una delle condizioni più frequenti per l’insorgere di relazioni contrattuali, soprattutto multiperiodali. Se le due parti coinvolte nello scambio devono sostenere dei costi per instaurare la relazione oppure hanno l’opportunità, durante il corso della relazione, di intraprendere spese che rendono più vantaggioso il loro rapporto di scambio e che però non sono più recuperabili al di fuori della relazione stessa, sarà conveniente stipulare un contratto che vincoli le due parti allo scambio reciproco nel tempo, in modo da non subire perdite nelle spese già sostenute. Tali spese, che hanno un valore maggiore all’interno che all’esterno della relazione, possono essere investimenti specifici, necessari per produrre il bene o servizio oggetto della transazione (investimenti veri e propri in capitale fisico, investimenti in capitale umano), oppure costi opportunità, per esempio uno sforzo di decisione; nel caso di transazioni di tipo finanziario, sono commissioni, oppure spese di verifica dell’attendibilità dei debitori, della rischiosità dei progetti, dello sforzo profuso, dell’ammontare del risultato conseguito, ecc..; oppure sono costi necessari per mettere in atto la transazione, costi di tipo legale, fiscale, burocratico, per stipulare il contratto, per la raccolta di informazioni sulle possibili evenienze future, per rinnovare i contratti<sup>9</sup>.

Nel caso di investimenti specifici viene a mancare un elemento essenziale perché la soluzione di mercato sia efficiente: le decisioni degli operatori non sono indipendenti; infatti la merce scambiata può essere utilizzata da uno o pochi acquirenti i quali la possono comprare da

---

<sup>8</sup> Nel seguito tratteremo le spese specifiche nell’ottica della teoria dei contratti, anche se la tendenza prevalente nella letteratura è di trattare mercati incompleti e asimmetria informativa con la teoria dei contratti e le spese specifiche con la teoria dei costi di transazione. I due approcci, l’uno più analitico e formale, l’altro più qualitativo e istituzionale, non essendo esaustivi ma complementari, andrebbero utilizzati in parallelo.

<sup>9</sup> La definizione di costi di transazione e l’ampiezza del concetto sono ancora molto controversi; concordiamo qui con la critica di Demsetz all’uso estensivo della nozione di costi di transazione e ci riferiamo ai soli costi di negoziazione sul mercato. Vedi Demsetz (1988) e Franzini - Messori (1991) pp.55-6.

uno o pochi produttori, in quanto la sua produzione è stata progettata e realizzata in funzione di quegli acquirenti; si può trattare, per esempio, della produzione di un bene intermedio specializzato o della costruzione di un impianto in una particolare localizzazione. In molti casi sarà conveniente intraprendere la transazione solo se le due parti si vincolano reciprocamente allo scambio per uno o più periodi, in modo da avere la garanzia reciproca di non perdere le spese sostenute.

La presenza di spese specifiche può comportare l'inefficienza della soluzione di mercato anche in condizioni di certezza, mercati dei capitali completi, simmetria informativa e neutralità al rischio di ambedue i partecipanti<sup>10</sup>; Hart e Holmström (1987 pp.129-30) sviluppano un semplice esempio in cui per lo scambio vero e proprio è necessario che il venditore costruisca un impianto localizzato vicino all'utilizzatore del prodotto: sarà possibile o stipulare un contratto che copra l'intero periodo dell'investimento e della produzione o effettuare lo scambio al momento in cui la produzione e l'investimento sono già avvenuti senza accordi preventivi. In questo secondo caso esiste un equilibrio di Nash ma il risultato sarà meno efficiente del contratto di lungo periodo e l'investimento effettuato sarà inferiore a quello efficiente o addirittura nullo (la produzione cioè non avverrà affatto), perché la parte che deve affrontare l'investimento lo dovrà fare senza conoscere prima il rendimento che riceverà; infatti i termini dello scambio e, quindi, la suddivisione dei guadagni, verranno stabiliti solo al momento dello scambio, cioè quando il venditore sarà in posizione di debolezza rispetto all'acquirente perché avrà già sostenuto le spese d'investimento.

E' la specificità dell'investimento che, rendendo limitato il numero dei possibili acquirenti e costringendo il venditore nella situazione che viene detta di "*hold-up*"<sup>11</sup>, in cui non ha la possibilità di vendere ad altri il proprio prodotto, provoca l'inefficienza della soluzione di mercato.

Anche qui il problema nasce in quanto si assume che gli individui si possano comportare in modo opportunistico e, quindi, l'acquirente può sfruttare a suo vantaggio la situazione di *hold up* del venditore, strappando condizioni migliori. Williamson (1992) sottolinea come il comportamento opportunistico crei problemi solo se la razionalità degli individui è limitata; infatti i problemi di comportamento sleale si potrebbero eliminare senza costo "se la

---

<sup>10</sup> Mentre nel caso di asimmetria informativa è di solito necessario avere diversa avversione al rischio dei partecipanti affinché sia possibile raggiungere una soluzione contrattuale, ciò invece non è necessario se ci sono spese specifiche; queste per esempio possono spiegare l'esistenza di contratti bilaterali nel mercato del lavoro anche se ambedue le parti sono neutrali al rischio (vedi Hart - Holström (1987) pag.129-30 e la bibliografia ivi citata). Per un confronto dei due approcci da un punto di vista delle preferenze verso il rischio vedi Allen - Lueck (1995).

<sup>11</sup> Klein - Crawford - Alchian (1978) sono stati i primi a sottolineare la possibilità di *hold up* dovuto all'esistenza di quasi rendite appropriabili.

razionalità illimitata (nell'accezione più ampia in cui venisse meno anche la natura riservata di qualsiasi tipo di informazione) dovesse prevalere, allora la contrattazione onnicomprensiva a lungo termine diverrebbe possibile" (p.153).

Con questi esempi si mette in rilievo una peculiarità essenziale della teoria dei contratti: analizzare l'aspetto contrattuale di una transazione consente di tener conto del fatto che queste relazioni si svolgono in un contesto completamente competitivo ex-ante - prima che venga stipulato il contratto tra due particolari contraenti la concorrenza perfetta agisce nel senso di regolare l'entrata delle imprese, improntare i comportamenti degli agenti ecc. -, ma la relazione diventa non competitiva una volta che due agenti specifici abbiano deciso di stipulare un contratto: i comportamenti degli altri rimasti fuori dall'accordo diventano molto meno rilevanti e ciascun contraente ha un certo potere di monopolio<sup>12</sup>.

## **5. MERCATO O CONTRATTO?**

Possiamo provare ora ad estendere la tabella di Williamson (1979 p.253) sulle strutture di governo delle transazioni, tenendo conto dell'esistenza dei mercati e della disponibilità dell'informazione, oltre che delle caratteristiche dell'investimento. Sulle righe della tabella abbiamo l'esistenza o meno del mercato, la distribuzione simmetrica o asimmetrica dell'informazione, la necessità o meno di spese specifiche per l'attuazione della transazione; sulle colonne riportiamo, come Williamson, la frequenza della transazione, distinguendo tra i due casi di transazione occasionale e ricorrente. La dimensione frequenza si riferisce all'attività del compratore; naturalmente, sia nel caso di transazione occasionale che ricorrente, lo scambio conserva nel tempo le stesse caratteristiche.

Ciascuna casella della tabella 1 mostra l'organizzazione dello scambio migliore, in linea generale, quando si verifica singolarmente ognuna delle tre condizioni analizzate in precedenza; la tabella va interpretata come un'indicazione della struttura di governo prevalente, ma non strettamente necessaria<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> Il modello di Sharpe (1990) sull'intermediazione finanziaria studia il potere di monopolio della banca in un contratto multiperiodale; Joskow (1987) dimostra che maggiori sono le spese specifiche, maggiore la durata dei contratti.

<sup>13</sup> Kreps (1993), p.873, fa l'esempio dell'acquisto di un immobile come di una transazione complessa e soggetta a spese specifiche, che pure viene regolata dal mercato in quanto è molto frequente, tutte le eventualità possibili sono molto note, esistono procedure standardizzate (modelli prestampati).

Per quanto riguarda la frequenza, questa non ha un'influenza fondamentale sulla forma dello scambio se il mercato esiste, non c'è asimmetria informativa e non ci sono spese specifiche; il mercato sarà la forma organizzativa della transazione sia se questa è occasionale che ricorrente. Se, però, si realizza anche una sola delle condizioni 1) – 3), la transazione di mercato non sarà possibile; in tale caso, se la frequenza prevista è bassa, lo scambio o non avverrà affatto, in quanto è troppo costoso mettere su una struttura di governo per un atto sporadico, oppure sarà regolato da una forma intermedia di contratto (contratto neoclassico<sup>14</sup>), in cui anziché specificare in dettaglio le condizioni contrattuali, viene nominato un terzo che funge da arbitro nelle controversie: tale procedura è meno complessa e costosa della stesura di un contratto con condizioni specifiche. Invece, se si prevede che la transazione sarà effettuata con frequenza, sarà conveniente stipulare un vero e proprio contratto bilaterale.

---

<sup>14</sup> Sulle transazioni soggette al giudizio di un arbitro vedi nota 2 e MacNeil (1978).

**Tabella 1**

**Strutture di governo per transazioni**

		<b>FREQUENZA</b>	
		<b>OCCASIONALE</b>	<b>RICORRENTE</b>
<b>MERCATO</b>	<b>Esistente</b>	Transazione di mercato	Transazione di mercato
	<b>Mancante</b>	Assenza di scambio	Contratto relazionale
<b>INFORMAZIONE</b>	<b>Simmetrica</b>	Transazione di mercato	Transazione di mercato
	<b>Asimmetrica</b>	Assenza di scambio o contratto neoclassico	Contratto relazionale
<b>SPESE SPECIFICHE</b>	<b>Spese specifiche assenti</b>	Transazione di mercato	Transazione di mercato
	<b>Spese specifiche presenti</b>	Assenza di scambio o contratto neoclassico	Contratto relazionale

Dall'osservazione della tabella 1 si nota che la transazione di mercato è la struttura di governo più efficiente in senso paretiano solo se il mercato esiste, c'è simmetria informativa e non ci sono spese specifiche; se invece viene a mancare anche una sola delle tre condizioni suddette il mercato o non esiste o è inefficiente, ed è necessario ricorrere ad altre forme di organizzazione dello scambio, prevalentemente il contratto relazionale, se la transazione è ricorrente.

Vogliamo qui sottolineare che mentre si è parlato di efficienza del mercato per alcune caselle della tabella e di inefficienza del mercato per le altre, non possiamo dire che il contratto, in quei casi in cui prevale, sia più efficiente del mercato in senso paretiano. Infatti per definire una soluzione come efficiente è necessario, tra l'altro, individuare l'insieme di operatori ai cui interessi ci si riferisce, l'insieme di scelte disponibili, gli obiettivi da raggiungere<sup>15</sup>; l'individuazione di tutto ciò è difficile per gli stessi motivi per cui il mercato o non esiste o è inefficiente: la possibilità di agenti con razionalità limitata e comportamenti *satisficing*, anziché ottimizzanti, l'esistenza di asimmetrie informative che danno luogo ad opportunismo, la difficoltà di stesura di contratti completi, la molteplicità degli obiettivi, la presenza di relazioni interpersonali complesse.

Se in alcuni casi è stato dimostrato che i contratti sono più efficienti del mercato dati i vincoli, per esempio informativi, esistenti, in molti altri casi il contratto è la soluzione che di fatto si realizza, presumibilmente perché è la più conveniente<sup>16</sup> e perché consente quegli aggiustamenti individuali che la transazione di mercato impersonale non prevede.

In generale possiamo dire che l'elemento che unifica le transazioni non di mercato è il fatto che il prezzo svolge una funzione più complessa che negli scambi di mercato: nel caso dei contratti impliciti, il prezzo determinato con il contratto riflette contemporaneamente lo scambio tra lavoratori e imprese sul mercato del lavoro e sul mercato del rischio; nei mercati con asimmetria informativa il prezzo deve includere anche gli incentivi o i segnali giusti, nel caso di spese specifiche il prezzo deve compensare chi ha sostenuto tali spese<sup>17</sup>.

Riguardo alla struttura temporale, ricordiamo che le transazioni considerate nella tabella 1 possono essere spot, cioè esaurirsi nel momento stesso della transazione, oppure avere una dimensione di lungo periodo; queste ultime possono incorporarsi 1) in una serie di transazioni

---

<sup>15</sup> Per esempio Williamson (1992) p.352 elenca undici criteri di efficienza per forme alternative di organizzazione del lavoro, Sulla definizione di efficienza vedi Milgrom - Roberts (1992), mentre in Dardi (1990) si può trovare una discussione più generale sul concetto di efficienza del mercato vedi Dardi (1990).

<sup>16</sup> Salvo poi dimostrarne la convenienza ex-post, come è accaduto per il Contratto di Debito Standard (vedi Gale-Hellwig (1985)), che risolve in modo ottimale un problema di informazione nascosta.

<sup>17</sup> Sulla funzione del prezzo quando è rilevante la qualità del bene vedi Stiglitz (1987).

spot, per le quali la contrattazione si ripete all'inizio di ogni periodo, che coprono, periodo per periodo, tutta la durata della transazione, 2) in scambi di beni contingenti, in cui la merce trattata è definita sulla base degli stati del mondo che si realizzeranno in futuro e la definizione dei termini dello scambio avviene al momento iniziale come in tutte le transazioni di mercato, 3) e in contratti di lungo periodo, che definiscono fin dall'inizio i comportamenti da tenere nei periodi futuri. Per la prima alternativa, cioè transazioni di mercato periodo per periodo, è necessario che siano verificate in ogni periodo le condizioni per il mercato; per la seconda alternativa è necessario che al momento iniziale sia noto che le condizioni per il mercato saranno verificate in ogni periodo futuro ed inoltre è necessario avere informazione completa, cioè poter identificare tutti gli stati del mondo futuri.

Quanto più è lunga la durata prevista della transazione tanto più è improbabile che siano realizzate le condizioni per gli scambi del tipo 1 e 2, è tanto più probabile che lo scambio sia regolato da un contratto; tuttavia, anche per i contratti, si pone il problema di come affrontare l'incertezza futura, come vedremo più avanti.

Come è già stato fatto notare, la tabella 1 non esaurisce tutte le possibilità di governo delle transazioni; all'aumentare della complessità del bene scambiato, della interdipendenza tra le parti dovuta a spese specifiche, della frequenza dello scambio, della possibilità per una delle parti di sfruttare a proprio vantaggio l'informazione o se il mercato non esiste affatto, diventerà più conveniente creare una struttura di gestione interna della transazione; le parti non saranno più autonome e la transazione verrà trasferita dentro una singola organizzazione, l'impresa; lo scambio diventerà soggetto ad un'unica autorità che sarà, molto probabilmente, la parte che ha maggiore interesse alla transazione.

## **6. FATTORI RILEVANTI A CONFRONTO**

La tabella 1 è stata ottenuta ampliando quella di Williamson; rispetto a questa la differenza principale consiste nel ruolo assegnato all'esistenza dei mercati e all'informazione nel determinare la forma dello scambio, mentre Williamson era interessato principalmente all'esistenza di investimenti specifici.

Ulteriori fattori che influenzano la forma dello scambio sono stati messi in evidenza in contesti diversi, ma è interessante porli a confronto per individuare analogie e diversità. Nella tabella 2 abbiamo raggruppato in forma schematica tali fattori, cercando di cogliere gli

elementi comuni alle analisi dei vari autori<sup>18</sup>, anche se originariamente formulate in modo diverso, e spesso molto più complesso.

---

<sup>18</sup> Vedi Williamson (1992), MacNeil (1981), Shubik (1983), Barney – Ouchi (1985). Le date dei lavori citati non riflettono la priorità temporale di un autore piuttosto che di un altro; sono stati scelti articoli che meglio espongono il pensiero degli autori; Macneil, per esempio aveva già pubblicato nel 1974 (vedi MacNeil (1974)) un'analisi molto più articolata di quella contenuta nel lavoro del 1981 a cui si fa riferimento nella tabella.

## TABELLA 2

### Fattori che determinano la forma di governo delle transazioni<sup>19</sup>

	<b>WILLIAMSON</b>	<b>RUIZ</b>	<b>MACNEIL</b>	<b>SHUBIK</b>	<b>BARNEY-OUCHI</b>
<b>DURATA – FREQUENZA</b>	* (frequenza)	*	* (inizio, durata e termine)		* (longevità prevista e frequenza)
<b>COMPLESSITÀ</b>	* (investimenti specifici)	*	* (misurazione e specificità)	* (Prod. e distr., importanza di modifiche e apprendimento, problemi di stima e valutazione)	* (ambiguità)
<b>INCERTEZZA</b>	*	*	* (pianificazione)		* (ambiguità)
<b>ESISTENZA DEL MERCATO</b>		*			
<b>INFORMAZIONE</b>		*		*	*
<b>SPESE SPECIFICHE</b>	* (investimenti specifici)	*	* (interdipendenza)	* (produzione e distribuzione)	* (ambiguità)
<b>OPPORTUNISMO</b>	*	*		* (informazione)	* (ambiguità)
<b>COSTI DI TRANSAZIONE IN SENSO STRETTO</b>				* (tempo e costo di preparazione offerta, tempo di consegna, costi di stima e valutazione)	
<b>UNICITÀ DEL PRODOTTO</b>					* (ambiguità)
<b>DIVISIONE O CONDIVISIONE DI COSTI E BENEFICI</b>			*		
<b>POTERE CONTRATTUALE</b>			*		
<b>NUMEROSITÀ</b>			* (numero di persone coinvolte nella relazione)	* (numero di compratori e venditori)	
<b>FATTORI SOCIOPOLITICI</b>				*	

<sup>19</sup> In ciascuna casella è indicato in parentesi il fattore così come viene denominato da ciascun autore, qualora tale denominazione differisca dalla nostra classificazione riportata in colonna 1.

Macneil (1981) individua e analizza in dettaglio, molti dei fattori di Williamson: durata della relazione, complessità del bene scambiato, incertezza nel futuro, interdipendenza tra le parti; gli scambi di mercato hanno un inizio ed una fine ben definiti e durano poco, il bene scambiato è facilmente misurabile e specificabile nei suoi attributi, gli aspetti futuri della scambio sono noti con certezza e si possono accuratamente pianificare, l'interdipendenza tra le parti è così a breve termine che si può facilmente trascurare.

Nell'interdipendenza come viene spiegata da MacNeil, si possono far rientrare le spese specifiche di Williamson, anche se non esplicitamente menzionate; tuttavia MacNeil con "interdipendenza" si riferisce ad un concetto molto più ampio che comprende anche la cooperazione e la solidarietà tra le parti. L'interdipendenza, non solo economica, è anche l'elemento alla base degli altri fattori sottolineati da MacNeil: nelle transazioni di mercato c'è una netta divisione dei benefici e dei carichi, che vengono invece condivisi nelle relazioni contrattuali, il potere è ugualmente distribuito tra le parti e si fonda, di solito, sui diritti di proprietà garantiti dalla legge, le relazioni tra le parti sono impersonali e riferite a singoli individui.

MacNeil non considera l'opportunismo come un fattore rilevante in quanto non condivide con Williamson né l'idea che le persone siano guidate nelle loro azioni dalla necessità di prevenire l'opportunismo, né la definizione di opportunismo come una forma di "perseguimento del proprio interesse con astuzia" (Williamson (1979) p.234.). MacNeil ritiene che l'astuzia non sia un elemento essenziale e che l'opportunismo sia solo "perseguimento del proprio interesse in modo contrario ai principi della relazione in cui avviene" (MacNeil (1981) n.17 p.87); ma dall'esempio che riporta, di un compratore che rompe il contratto non avendo pagato per intero le spese specifiche sostenute dal produttore-venditore, ci sembra che le definizioni dei due autori si riferiscano di fatto allo stesso concetto, soprattutto se interpretiamo il comportamento con astuzia in modo ampio, come "venir meno alla parola data" (Kreps (1993) p.865); in realtà il compratore sfrutta la non completezza del contratto che non prevede, in caso di rottura, penalità che compensino il produttore delle spese specifiche.

Shubik (1983) contrappone al mercato competitivo sia il contratto, inteso come sistema di incentivi, sia diversi meccanismi di acquisto e vendita all'asta. Oltre alla complessità del bene da scambiare e alla numerosità dei compratori e/o venditori<sup>20</sup>, Shubik mette in rilievo l'importanza dei costi monetari e non monetari per effettuare la transazione (tempo e costo di preparazione dello scambio, tempo di consegna, problemi di stima e valutazione della merce);

---

<sup>20</sup> Può essere interessante notare come nella casella "numerosità" Shubik indica "alta" per il mercato, al contrario di MacNeil, che indica "bassa"; in realtà i due autori si riferiscono a fattori diversi, Macneil si riferisce al numero di persone tra cui intercorrono relazioni, mentre Shubik si riferisce al numero di compratori e/o venditori.

inoltre individua specificamente nell'informazione un fattore molto importante nel determinare la forma dello scambio, informazione che può assumere svariati aspetti: dagli insiemi informativi della teoria dei giochi, alle conoscenze individuali (riconosce esplicitamente il problema di *moral hazard*), alle competenze specialistiche degli esperti di valutazione, fino a problemi di "comunicazione, cooperazione, fiducia e reputazione". Quanto più l'informazione assume importanza, tanto più è probabile che la forma di scambio sia il contratto, mentre generalmente nello scambio competitivo di mercato l'informazione non è granché rilevante.

Barney e Ouchi (1985) utilizzano una classificazione dei meccanismi di governo che distingue tra meccanismi interni (gerarchie) ed esterni (competizione). Tra quelli esterni, che qui ci interessano, distinguono tra mercato, mercato assistito burocraticamente e mercato assistito da clan; le tre categorie si possono abbastanza agevolmente ricondurre rispettivamente alla classificazione di MacNeil già da noi utilizzata. Il ruolo che Barney-Ouchi attribuiscono all'informazione è essenziale: addirittura il concetto stesso di efficienza di un meccanismo di governo è un'efficienza informativa: "lo scopo principale di un meccanismo di governo è quello di generare informazioni mediante le quali gli attori economici possono confrontare gli incentivi che essi ricevono con i contributi richiesti da uno scambio. ...i meccanismi di governo devono essere efficaci per quanto riguarda l'ottenimento di informazioni sufficienti ed adeguate. Ma dato che le informazioni sono costose, la forma di governo meno costosa (cioè efficiente) che genera le informazioni necessarie è generalmente preferibile a forme più costose" (p.359). I mercati si basano in linea generale sui prezzi come informazione rilevante, mentre gli altri meccanismi sono più efficienti quando l'informazione rilevante è più ampia dei soli prezzi. Altri fattori essenziali sono l'ambiguità di valutazione delle prestazioni, all'interno della quale Barney-Ouchi includono la complessità e l'unicità del bene o servizio oggetto della transazione, l'incertezza e le spese di investimento specifiche, e la longevità della transazione, spesso rappresentata dalla frequenza; l'opportunismo è visto come una diretta conseguenza dell'ambiguità di valutazione, ambiguità che impedisce di stendere contratti completi e lascia spazio a comportamenti opportunistici.

Ancora altri elementi degni di rilievo sono stati sottolineati: Shubik indica l'importanza dei processi di apprendimento e modificazione continui e dei vincoli sociopolitici; Maher (1997) produce stime sulla struttura del mercato come fattore che rinforza l'effetto dell'esistenza di spese specifiche sulla determinazione della forma della transazione; più il mercato è concentrato, cioè minore è il numero dei concorrenti, maggiore è la possibilità che si verifichi l'effetto di *hold-up* perché i pochi hanno un comportamento opportunistico; secondo de Cecco (2000) anche la situazione congiunturale contribuisce ad influenzare la forma dello scambio: in presenza di capacità inutilizzata e qualità certificata, il mercato permette di ottenere forniture a prezzi più bassi, mentre vicino alla piena occupazione ed in condizioni di maggiore incertezza sulla qualità dei prodotti, i contratti garantiscono una maggiore stabilità.

Dando un'occhiata complessiva alla tabella 2, si nota come alcuni fattori siano sottolineati da tutti (o quasi) gli autori: durata-frequenza, complessità della transazione e/o prodotto, incertezza, spese specifiche, opportunismo. L'informazione non è individuata da tutti come rilevante, per esempio in MacNeil non ha un ruolo distinto dall'incertezza; ma in Shubik, in Barney-Ouchi e in questo lavoro è considerata essenziale.

## **7. CONCLUSIONI**

Organizzando nella tab.1 i fattori che determinano la forma dello scambio abbiamo cercato di dare un contributo a chiarire i fattori che implicano l'inefficienza del mercato e, quindi, portano ai contratti, distinguendoli da quelli la cui presenza è solo rilevante. Abbiamo inoltre raggruppato in categorie note nella letteratura, mercati mancanti, asimmetria informativa, necessità di spese specifiche, i principali elementi sottolineati da altri autori ed esplicitato il ruolo dell'esistenza o meno del mercato per un bene; ruolo non poco rilevante, vista l'assenza, nella realtà, di molti mercati fondamentali.

Le situazioni in cui possono essere convenienti contratti complessi a lungo termine sono molto numerose e spesso ci si meraviglia del fatto che nella realtà si trovino contratti solo in alcune situazioni e non in altre e che la maggior parte della transazioni sia regolata sul momento, anche quando la teoria suggerirebbe l'uso di un contratto. Nella pratica i contratti sono costosi e complessi da elaborare, basti ricordare le distorsioni, sottolineate anche da MacNeil (1974 pp.728-9), nella comunicazione tra esseri umani. Nella letteratura economica si è cercato di spiegare i contratti osservati come il risultato di processi di ottimizzazione in cui si tiene conto dei costi e dei benefici di una maggiore lunghezza e complessità dei contratti.

Abbiamo già discusso nel paragrafo precedente dei possibili benefici dei contratti. Per quanto riguarda i costi di transazione, questi, secondo Hart e Holström (1987) si possono suddividere in 1) costo di anticipare tutte le eventualità che possono verificarsi, 2) costo di decidere su come comportarsi in ciascuna eventualità, 3) costo di scrivere il contratto in modo non ambiguo, 4) costo per far rispettare legalmente il contratto.

Tali costi vengono sopportati sia per le transazioni di mercato che per i contratti di tipo relazionale; tuttavia, le caratteristiche delle transazioni di mercato comportano, in linea di massima, costi bassi o assenti: l'ipotesi di informazione completa sui futuri stati del mondo di fatto elimina il costo del tipo 1, così come l'assunzione implicita che accordi di più lungo periodo, per esempio i contratti contingenti, vengano rispettati comunque dai contraenti, elimina il costo del tipo 3 e 4; infine il costo del tipo 2 è reso minimo dal coordinamento di mercato che si attua attraverso il sistema dei prezzi.

Tuttavia, se è vero che esistono molte transazioni per cui quelle assunzioni sono sufficientemente valide, per esempio le vendite o transazioni spot, ed in genere tutte le relazioni di breve durata e poco complesse - in quanto i costi di informazione sono molto bassi per i periodi vicini ed i costi di *enforcement* sono ridotti -, man mano che le relazioni diventano più lunghe nel tempo e più complesse, più irrealistiche e forti si dimostrano le assunzioni suddette e aumentano i costi di transazione.

La presenza dei costi di transazione non è irrilevante nemmeno per i contratti che, a causa della presenza dei costi suddetti, sono spesso contratti incompleti; i contratti incompleti non specificano esattamente cosa le due parti si impegnano a fare nelle varie situazioni possibili e cosa succede nel caso non vengano rispettati gli accordi. Spesso la forma stessa del contratto è il risultato di un processo di ottimizzazione in vista dell'obiettivo desiderato; infatti quando i contratti sono incompleti è necessario che si stabilisca tra le parti un impegno (*commitment*) per garantire che il contratto vada a buon fine; questo impegno si può creare o inserendo condizioni esplicite (il contratto allora verrà fatto rispettare per vie legali, anche se ciò non sempre è possibile o perché il contratto è ambiguo o perché le sue condizioni non sono verificabili da terzi), o progettando condizioni implicite (meccanismi incentivo, di *screening* o di segnalazione nel caso di asimmetria informativa), o acquisendo nel tempo una reputazione (una o ambedue le parti hanno interesse a non perdere la credibilità accumulata con la ripetizione degli scambi), o assegnando a qualcuno diritti di decisione, di controllo o di proprietà.

Qualora nessuna di queste forme sia praticabile, anche la teoria dei contratti non sarà in grado di darci punti di riferimento precisi sulla forma di governo delle transazioni; come rileva Dardi (1990) rimangono fuori dal campo di applicazione della teoria dei contratti tutti gli scambi, istituzioni, fenomeni e loro interrelazioni il cui funzionamento dipende in modo essenziale dalle relazioni personali dirette, dalla possibilità di influenzarsi reciprocamente, di interagire nel tempo e nello spazio con comportamenti che non sono solo di tipo economico, ma investono tutte le molteplici sfaccettature delle relazioni sociali, storiche, psicologiche tra gli uomini; l'opportunismo è solo una delle molte possibili modalità di comportamento di individui complessi in società evolute.

In quest'ottica la linea di demarcazione che noi abbiamo fatto passare tra mercato e contratti, diventa in realtà mal collocata; secondo Dardi (1990) la distinzione passa tra meccanismi allocativi basati sui prezzi, o comunque su regole certe imposte dai vincoli o dalle circostanze, - mercato, contratti o organizzazioni visti come "meccanismi allocativi diversi per struttura ma analoghi per funzione, funzione consistente nell'escludere dalle situazioni di interdipendenza economica qualunque rilevanza delle relazioni personali dirette" (p.69), - e strutture di governo che "presuppongono invece processi interattivi che rimangono

impregiudicati, sviluppandosi nel tempo attraverso sequenze di decisioni con cui gli individui adattano reciprocamente i loro comportamenti, secondo le circostanze..." (p.70). Contratti di lavoro, contratti impliciti, contratti di agenzia si vengono così a trovare insieme al mercato tra i meccanismi allocativi con regole certe, mentre rimangono significativamente diversi tutti i fenomeni il cui funzionamento dipende in modo imprescindibile dal ricorso alla "voce"<sup>21</sup> e dalla regolazione interpersonale.

## **BIBLIOGRAFIA**

ALLEN, D.W. – LUECK, D. (1995), Risk preferences and the Economics of Contracts, *American Economic Review*, 85, 447-51

AKERLOF, G. (1970), The Market for Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488-500

ARROW, K.J. (1953), Le rôle des valeurs boursières pour la repartition la meilleur des risques, in *Econometrie*, 11, 41-47

ARROW, K.J. (1970), Political and Economic Evaluation of Social effects and Externalities, in MARGOLIS, J. (ed.) (1970), *The Analysis of Public Output*, New York, Columbia University Press

BARNEY, J.B. – OUCHI, W.G. (1985), Costi delle informazioni e strutture economiche di governo delle transazioni, in NACAMULLI, R.C.D. – RUGIADINI, A. (a cura di), (1985), *Organizzazione e mercato*, Il Mulino Bologna, trad. di BARNEY, J.B. – OUCHI, W.G. (1984), Information Cost and Organizational Governance, in *Management Science*, 30

BOWLES, S. (1998), Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of market and Other Economic Institutions, *Journal of Economic Literature*, 36, 75-11

COASE, R.H. (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, 4, 386-405

DARDI, M. (1990), Il mercato nell'analisi economica contemporanea, in BECATTINI, G. (a cura di ), *Il pensiero economico: temi, problemi e scuole*, UTET, Torino

DE CECCO, M. (2000), Il prezzo delle e-cose, Affari e finanza, supplemento de *la Repubblica*, 3/4/00

DEMSETZ, H. (1988), The Theory of Firm Revisited, in *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, 141-61

---

<sup>21</sup> Vedi Hirschman (1970).

FRANZINI, M. – MESSORI, M. (a cura di) (1991), *Impresa, Istituzioni e Informazione: Letture di Microeconomia non Tradizionale*, CLUEB, Bologna

GALE, D. – HELLWIG, M. (1985), Incentive – Compatible Debt Contracts: The One-Period Problem, in *Review of Economic Studies*, 52, 647-663

GOLDBERG, V.P. (1976), Toward an Expanded Economic Theory of Contract, in *Journal of Economic Issues*, 10, 45-61

HART, O. – HOLMSTRÖM, B. (1987), The Theory of Contracts, cap.3 in BEWLEY, T.F. (ed.), *Advances in Economic Theory Fifth World Congress*, CUP, Cambridge

HIRSCHMAN, A.O. (1970), *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

KLEIN, B. – CRAWFORD, R.G. – ALCHIAN, A.A. (1978), Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process, *Journal of Law and Economics*, 21, 297-326

KREPS, D.M. (1993), *Corso di microeconomia*, Il Mulino, Bologna, trad. di KREPS, D.M. (1990), *A Course in Microeconomic Theory*, Harvester-Wheatleaf, Englewood Cliffs

JOSKOW, P. (1987), Contract, Duration and Durable Transactions-Specific Investments: The Case of Coal, *American Economic Review*, 77, 168-85

LAFFONT, J.J. (1989), A Brief Overview of the Economics of Incomplete Markets, *Economic Record*, 65, 54-65

MACNEIL, I.R. (1974), The Many Futures of Contracts, in *Southern California Law Review*, 47, 691-816

MACNEIL, I.R. (1978), Contracts: Adjustments of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law, in *Northwestern University Law Review*, 72, 854-903

MACNEIL, I.R. (1981), Economic Analysis of Contractual Relations, in BURROWS, P. – VELJANOVSKI, C.G. (eds.) (1981), *The Economic Approach to Law*, Butterworths, London

MAHER, M.E. (1997), Transaction Costs Economics and Contractual Relations, in *Cambridge Journal of Economics*, 21, 147-70

MILGROM, P. – ROBERTS, J. (1992), *Economics, Organization and Management*, Prentice-Hall International, Englewood Cliffs

MORI, P.A. (1989), Concorrenza, in LUNGHINI, G. (a cura di) (1989), *Dizionario di Economia Politica*, Torino, Boringhieri

MUHLERIN, J.H. – NETTER, J.M. – OVERDAHL, J.A. (1991), Prices Are Property: The Organization of Financial Exchanges from a Transaction Cost Perspective, *Journal of Law and Economics*, 34, 591-644

NEWBERY, D.M. (1990), Missing Markets: Consequences and Remedies, in HAHN, F. (ed.), (1990), *The Economics of Missing Markets, Information and Games*, Clarendon Press, Oxford

SHARPE, S.A. (1990), Asymmetric Information, Bank Lending and Implicit Contracts: A Stylized Model of Customer Relationship, *Journal of Finance*, 45, 1069-87

SHUBIK, M. (1983), On Auctions, Bidding, and Contracting, in ENGELBRECHT-WIGGANS, R. – SHUBIK, M. – STARK, R.M. (eds.) (1981), *Auctions, Bidding and Contracting: Uses and Theory*, New York University Press, New York

STIGLITZ, J.E. – WEISS, A. (1981), Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *American Economic Review*, 71, 393-410

STIGLITZ, J. E. (1987), The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price, *Journal of Economic Literature*, 25, 1-48

TODD LOWRY, S. (1976), Bargain and Contract Theory in Law and Economics, in *Journal of Economic Issues*, 10, 1-22

WILLIAMSON, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York

WILLIAMSON, O.E. (1979), Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, in *Journal of Law and Economics*, 22, 233-261

WILLIAMSON, O.E. (1992), *Le istituzioni economiche del capitalismo. Imprese, mercati, rapporti contrattuali*, Franco Angeli, Milano, trad. di WILLIAMSON, O. E. (1986), *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, New York