

TEORIA DELL'ECONOMIA

Giammaria Dr. Muratori

Università di Bologna e Padova

Opinione degli studenti sulle attività didattiche

Il presente questionario anonimo ha lo scopo di raccogliere l'opinione degli studenti frequentanti rispetto alle attività didattiche erogate dall'Università (così come disposto dalla legge 370/99). Si tratta di uno strumento a disposizione degli studenti per evidenziare i fattori che possono favorire od ostacolare il processo di apprendimento.
Le tue opinioni e osservazioni saranno utilizzate ai fini di un continuo miglioramento del processo didattico. I risultati saranno consultabili al seguente indirizzo: www.osservatoriostatistico.unibo.it. Grazie per la tua collaborazione.

[La scheda è articolata in due sezioni: la prima (su questo lato della scheda) è dedicata a domande "chuse" con risposte già stabilite. Per ogni domanda su questo lato della scheda devi annettere completamente il tondino che corrisponde alla tua posizione. Se non sai come rispondere o la domanda non ha senso per l'insegnamento valutato, sulla domanda. Non fare altri segni su questo lato della scheda. La seconda sezione (l'altro lato della scheda) ospita domande "aperte", cui puoi rispondere con parole tue.]

Codice del corso di studio a cui sei iscritto/a (compilare secondo le indicazioni di chi ha distribuito la scheda)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>																											

Denominazione del corso di studio (se non esiste un codice per il tuo corso)

UNA SOLA RISPOSTA PER OGNI DOMANDA

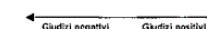
1) Anno di Iscrizione: 1° in corso 2° in corso 3° in corso 4° in corso 5° in corso 6° in corso fuori corso Erasmus

0% ← → 100%

2) Quanta parte delle lezioni fino ad ora svolte di questo insegnamento, in percentuale, hai frequentato?

3) Rispetto alla frequenza media durante le lezioni di questo insegnamento, gli studenti presenti oggi sono...

Molti di meno Un po' di meno Circa lo stesso numero Un po' di più Molti di più



Organizzazione del corso di studio

4 Il carico di studio complessivo degli insegnamenti ufficialmente previsti in questo anno accademico è accettabile?

Giudizi negativi

Giudizi positivi

Dedamente NO Più NO che si Più SI che no Dedamente SI

Organizzazione di questo insegnamento

6 Gli obiettivi ed i programmi sono stati presentati in modo esaurente sin dall'inizio?

Dedamente NO Più NO che si Più SI che no Decisamente SI

7 Gli orari di svolgimento dell'attività didattica sono rispettati?

8 Tutte le lezioni che hai frequentato sono state svolte o comunque presiedute dal titolare dell'insegnamento?

9 Le modalità d'esame sono state definite in modo chiaro?

10 Il personale docente è effettivamente reperibile per chiarimenti e spiegazioni?

Attività didattiche e di studio

11 Le conoscenze preliminari da te possedute sono risultate sufficienti per la comprensione degli argomenti trattati?

Dedamente NO Più NO che si Più SI che no Decisamente SI

12 Il docente stimola / motiva l'interesse verso la disciplina?

13 Ritieni che il docente esponga gli argomenti in modo chiaro?

14 Il carico di studio richiesto da questo insegnamento è proporzionato ai crediti assegnati?

15 (Solo se hai risposto "decisamente no" o "più no che si") I crediti assegnati sono troppi rispetto al carico di studio oppure troppo pochi?

Troppi Pochi

16 Il materiale didattico (indicato o fornito) è adeguato per lo studio della materia?

17 Le attività didattiche dedicate alle esercitazioni, ai laboratori, ai seminari, ecc. sono utili ai fini dell'apprendimento? (Se non sono previste tali attività annerite il tondino "non previste")



Interesse e soddisfazione

18 Sei interessato agli argomenti di questo insegnamento (indipendentemente da come è stato svolto)?

Dedamente NO Più NO che si Più SI che no Decisamente SI

19 Sei complessivamente soddisfatto/a di come è stato svolto questo insegnamento?

20 Sei complessivamente soddisfatto/a del corso di studio al quale sei iscritto/a?

Rilevazione

21 Il docente ha attribuito sufficiente importanza al questionario (cioè ha fornito le istruzioni e il tempo necessario alla compilazione, ha spiegato lo scopo della rilevazione, ecc.)?

Dedamente NO Più NO che si Più SI che no Decisamente SI

Infrastrutture

22 Le aule in cui si svolgono le lezioni sono adeguate (si vede, si sente, si trova posto)?

Dedamente NO Più NO che si Più SI che no Decisamente SI



23 I locali e le attrezzature dedicate allo svolgimento di esercitazioni, di laboratori, di seminari, ecc. sono adeguati? (Se non sono previste tali attività annerite il tondino "non previste")



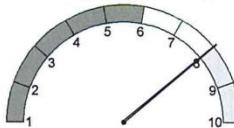
Sezione Frequentanti: Indicatori di sintesi

Questi indicatori si riferiscono agli studenti frequentanti (studenti che hanno frequentato più del 50% delle lezioni nell'anno corrente). Gli indicatori di sintesi vengono elaborati solo per le attività che presentano più di 5 studenti frequentanti.

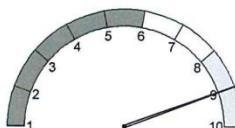
Soddisfazione Complessiva

Risposte al quesito F13: Complessivamente, quanto si ritiene soddisfatto di come si è svolto il corso?

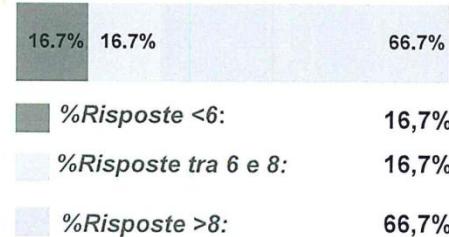
Risposte Valide: 6



MEDIA: 8.00



MEDIANA: 9.00



Indicatore Aspetti Organizzativi

E' composto dalle risposte dei seguenti quesiti:

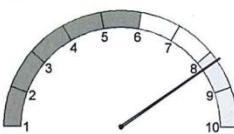
F01- All'inizio delle lezioni gli obiettivi e i contenuti di questo insegnamento sono stati presentati in modo chiaro?

F02- Le modalità d'esame sono state definite in modo chiaro?

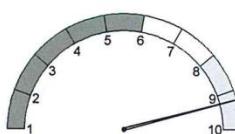
F03- Gli orari di svolgimento dell'attività didattica sono stati rispettati?

F09- Il materiale didattico consigliato è stato adeguato?

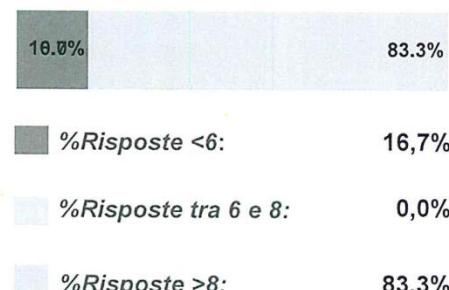
Risposte Valide: 6



MEDIA: 8.25



MEDIANA: 9.25



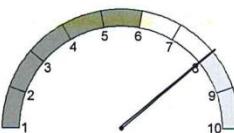
Indicatore Azione Didattica

E' composto dalle risposte dei seguenti quesiti:

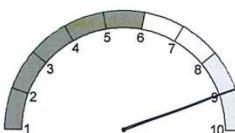
F07- Il docente ha stimolato/motivato l'interesse verso la disciplina?

F08- Il docente ha esposto gli argomenti in modo chiaro?

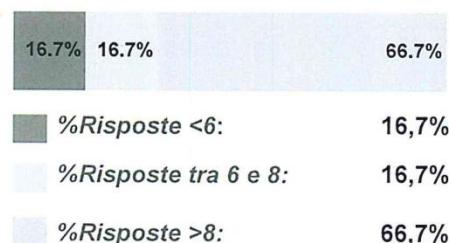
Risposte Valide: 6



MEDIA: 8.00



MEDIANA: 9.00



OBIETTIVI DEL CORSO:

Dare allo studente la **conoscenza** dell'organizzazione aziendale in particolare

- il rapporto tra impresa e mercato da Coase a Williamson;
- l'approccio Struttura-Condotta-Performance (SCP) e le critiche e teorie manageriali;
- l'impresa come agente di mercato in presenza di contratti interni incompleti e asimmetria informativa: il contributo di Alchian-Demsetz e di Grossman-Hart-Moore;
- il rapporto tra impresa e tecnologia: dall'approccio neoclassico alla diffusione tecnologica a quello neo schumpeteriano e evolutivo;
- il rapporto tra impresa e conoscenza: l'ipotesi di capitalismo cognitivo, economie di apprendimento e di rete;
- la dinamica tecnologica e vincoli finanziari.

PROGRAMMA DEL CORSO DI LAUREA:

Introduzione al concetto di organizzazione e di razionalità organizzativa

La natura dell'impresa secondo Coase e il rapporto con il mercato

L'approccio Struttura-Condotta-Performance (SCP)

Le teorie manageriali di impresa e le teorie sulla organizzazione aziendale (Smith, Mc Gregor, Maslow, Ure, Mintzberg)

L'impresa come agente di mercato in presenza di contratti interni incompleti: Alchian-Demsetz e Grossman-Hart-Moore

L'impresa come organizzazione complessa: l'approccio di Williamson e la teoria dei costi di transazione

Un'introduzione all'approccio neo-schumpeteriano all'impresa

La teoria evolutiva d'impresa: la teoria cognitiva di H. Simon

La teoria evolutiva di impresa e il modello di Nelson-Winter

Teoria economico-civile dell'impresa

Esercizi e casi aziendali discussi in classe

**Le slide per seguire il corso sono liberamente
scaricabili al link**

<http://economiaediritto.jimdo.com/economia/>

1 – Il caso Xerox Corp.

UN CASO CONCRETO: XEROX

La Xerox Corporation (inizialmente Haloid Company) nacque nel 1906 e nel 1959 sviluppò la prima fotocopiatrice xerografica al mondo la “914” che rimase in commercio per circa vent’anni e fu fonte di guadagni immensi per la compagnia in quanto prodotto industriale più venduto di tutti i tempi.

Il Centro di ricerca della Xerox , Palo Alto Research Center (PARC) fondato nel 1970 si guadagnò fama mondiale nel campo dell’innovazione perché molte delle tecnologie piu’ avanzate e rivoluzionarie del settore dell’informatica nacquero qui.

Si pensi al PC, all’interfaccia utente grafica, a Ethernet, alla stampante laser.

UN CASO CONCRETO: XEROX

Ma i leader della Xerox rimasero imbrigliati nel loro successo (squadra che vince non si cambia) e si lasciarono sfuggire l'occasione di percorrere il progresso a grandi falcate

I Manager della Xerox scelsero la via “moderata” e così da una parte lasciarono campo libero ad aziende più piccole e giovani di sfruttare al meglio le innovazioni lanciate proprio dalla Xerox e dall'altro, scaduti i brevetti della fotocopiatrice, aziende come la Canon e la Ricoh iniziarono a produrre fotocopiatrici a prezzi ultracompetitivi facendo precipitare nel 1982 la quota di mercato di Xerox dal 95% al 13%. Necessitava una nuova organizzazione, ma quale?

La scelta del nuovo manager David Kearns cadde sulla diversificazione nel campo dei servizi assicurativi e finanziari.

Chiaramente, almeno a livello iniziale questo fu una boccata d'ossigeno, ma si tramuto' ben presto in un disastro forse annunciato.

UN CASO CONCRETO: XEROX

E cosi' fu necessario nel 1990 procedere ad un nuovo cambio di rotta. Con la nuova organizzazione guidata da Paul Allaire, fu lentamente liberata la Xerox dai rami secchi provenienti dal settore assicurativo e finanziario e fu riportata sul binario a lei piu' consono con nuovi prodotti digitali (stampanti e fotocopiatrici) a basso costo.

Il successo iniziale fu effimero perche' la nuova organizzazione sottovaluto' le possibilita' delle stampanti da tavolo entrando nel mercato quando ormai era troppo tardi, e sottovaluto' la portata di internet e della mail.

UN CASO CONCRETO: XEROX

Si arriva ad agosto 2001 con un nuovo cambio di rotta portando al timone della organizzazione Anne Mulcahy (ex addetta alle vendite delle fotocopiatrici e da sempre all'interno dell'Azienda).

La Mulcahy elaborò uno dei piu' straordinari piani di rilancio aziendale mai visti, con forti tagli dei costi, rinegoziazione con i creditori e trasferimento della produzione ad altre piccole aziende, rifocalizzando l'azienda su innovazione e servizi.

Grazie a piccole acquisizioni si e' quindi specializzata in servizi di gestione di documenti, consulenza su Information Technology e tecnologia di stampa digitale, colpendo cosi' nuovi mercati.

UN CASO CONCRETO: XEROX

Nel 2009 la Mulcahy cedette il posto al suo braccio destro Ursula Burns (anche lei da una vita in Xerox) il cui primo passo e' stata l'acquisizione della Affiliated Computer Services, una societa' operante nel campo dell'outsourcing facendo schizzare i ricavi in un anno dal 23% al 50%.

Le mutevoli sorti della Xerox ci hanno fatto quindi vedere le teorie dell'organizzazione in AZIONE.

2 – L'approccio struttura condotta performance

SCP

Il paradigma S-C-P (Struttura Condotta Performance) è un teorema economico che lega i risultati (performance) delle imprese al loro comportamento (condotta) e, indirettamente, alla struttura del settore industriale di appartenenza. Viene sviluppato negli anni '30 del Novecento negli Stati Uniti presso l'università di Harvard nell'ambito dell'economia industriale. In base a questo primo approccio le caratteristiche della struttura di un settore economico determinano in modo esogeno e univoco il comportamento delle imprese che vi fanno parte



SCP

Secondo la Scuola di Harvard le imprese devono rispettare le regole del gioco scritte all'esterno di esse.

L'impresa in grado di adattarsi prima e meglio (condotta) alle regole del gioco (struttura) si afferma e vince (performance).

Al centro degli studi S-C-P. viene posto il settore economico.

SCP

Settore industriale.

Secondo il paradigma S-C-P il comportamento delle imprese è determinato dalle caratteristiche della struttura (S) del settore industriale (dimensioni impianti, numero imprese, differenziazione di prodotto, barriere di ingresso, concentrazione, ecc.). La struttura industriale è determinata dalle condizioni di base del mercato. Le condizioni di base del settore industriale sono prevalentemente delle caratteristiche di lungo periodo e nel breve periodo sono considerate variabili esogene del modello economico, non modificabili né dalle imprese, né dai policy maker.

Le principali condizioni di base di un settore industriale sono le seguenti:

-Tecnologia. La tecnologia determina l'andamento del costo medio di produzione delle imprese e le economie di scala della produzione. Ad esempio, negli impianti di grandi dimensioni le economie di scala consentono di ottenere il costo medio più basso in corrispondenza di un'elevata quantità di produzione (scala minima efficiente). Quanto maggiore è la quantità di produzione minima efficiente in rapporto alla domanda, tanto più forti sono le barriere di ingresso e maggiore è il livello di concentrazione dell'offerta (numero delle imprese) e la dimensione delle imprese (capacità degli impianti) nel settore industriale.

SCP

- Elasticità della domanda. L'elasticità della domanda di un bene è determinata dalla sostituibilità del bene economico con altri beni sostituti.
- Tasso di crescita della domanda. Una domanda in forte crescita lascia ampio spazio alle imprese new comers, le quali possono attuare un piano di investimento per entrare nel mercato con maggiori possibilità di crescita rispetto a un mercato statico e maturo
- Fattori storico-ambientali. La struttura industriale è influenzata anche da fattori storici e ambientali del sistema economico. Ad esempio, l'imprenditorialità è generalmente ostacolata dall'instabilità politica del paese, dal livello di corruzione, dalla sindacalizzazione del lavoro, ecc.

Condotta / comportamento.

Il comportamento o condotta delle imprese indica l'insieme della politica e delle scelte aziendali relative al prezzo e alla produzione.

Performance.

Il comportamento (C) delle imprese determina, a sua volta, le performance (P) delle stesse ossia i loro risultati economici (profitto, fatturato, potere di mercato, efficienza, potere di mercato, benessere collettivo, ecc). È opportuno distinguere due diversi obiettivi delle politiche industriali:

Performance aziendale. La performance aziendale è il risultato economico della singola impresa. È generalmente misurato in termini di fatturato, di profitto, di vendite e di quota di mercato

Surplus totale. Il surplus totale è il benessere collettivo (o benessere sociale) che tutti gli operatori economici (imprese, consumatori, lavoratori, Stato, ecc.) traggono dal settore industriale.

SCP

Ad esempio, il grado di concentrazione dell'offerta è correlato direttamente al margine di profitto conseguibile dalle imprese. Nel monopolio l'offerta è concentrata in una sola impresa che ottiene un profitto elevato. Nell'oligopolio l'offerta è istribuita tra poche imprese e il profitto è positivo ma inferiore rispetto a quello di un'impresa monopolista. Nella concorrenza perfetta l'offerta è suddivisa tra una moltitudine di imprese e il profitto è tendenzialmente nullo

Il paradigma S-C-P analizza soltanto un aspetto della realtà. La struttura industriale influenza e determina il comportamento delle imprese ma è anche vero che alcune imprese leader, di grandi dimensioni e con un forte potere di mercato, possono essere in grado di modificare a proprio vantaggio sia le regole del gioco che le caratteristiche stesse del settore industriale in cui operano a scapito delle altre imprese industriali. In quest'ultimo caso la relazione tra settore e impresa cessa di essere univoca (paradigma SCP) per diventare biunivoca. Tale ipotesi è portata avanti dalla nuova economia industriale

3 – Barriere all'entrata

LE BARRIERE D'ENTRATA

La barriera all'entrata è un elemento che ostacola la concorrenza in un mercato. La presenza delle barriere all'entrata, o barriere all'ingresso, rendono più difficoltoso l'ingresso nel mercato alle nuove imprese entranti, al fine di garantire un profitto superiore alle imprese attive già operanti sul mercato. Secondo Bain le barriere di ingresso sono condizioni di lungo periodo che consentono alle imprese già operanti di aumentare il prezzo al di sopra dei costi medi, senza il rischio di attirare nuove imprese concorrenti sul mercato. Le barriere in ingresso generano un'asimmetria tra le imprese attive e le imprese entranti. Le barriere all'entrata possono avere un'origine economica, tecnologica, istituzionale, strategica o strutturale

LE BARRIERE D'ENTRATA

Barriera economica. La barriera economica consiste in un aumento dei costi e dei rischi commerciali a carico delle nuove imprese entranti. Secondo Stigler le barriere di ingresso sono un costo di produzione aggiuntivo a carico soltanto delle imprese entranti. Secondo Stigler le barriere di ingresso sono un costo di produzione aggiuntivo a carico soltanto delle imprese entranti e non anche di quelle già operanti nel mercato. Le imprese già operanti nel mercato beneficiano di elevate economie di scala.

Ad esempio, un mercato caratterizzato da costi fissi di produzione molto alti e da quote di mercato concentrate nelle mani di poche imprese leader (oligopolio) o di una sola (monopolio).

LE BARRIERE D'ENTRATA

Barriera tecnologica. La barriera tecnologica consiste nell'impossibilità delle imprese entranti di dotarsi della tecnologia necessaria per avviare la produzione. L'ostacolo può avere origine da un brevetto o dal know-how in possesso delle imprese già attive. Le imprese già operanti nel mercato beneficiano di tecnologie più efficienti, tali da ridurre i costi di produzione. Le nuove imprese entranti non possono entrare nel mercato utilizzando tecnologie meno efficienti poiché sarebbero costrette a sostenere costi di produzione molto più alti

LE BARRIERE D'ENTRATA

Barriera istituzionale. La barriera istituzionale è una barriera di ingresso imposta dal policy maker sotto forma di regolamenti e norme che impediscono oppure ostacolano l'ingresso nel mercato da parte delle nuove imprese. Questa decisione può essere giustificata da politiche protezionistiche o dalla necessità di politica economica di affidare un mercato regolamentato con poche imprese (es. energia).

LE BARRIERE D'ENTRATA

Barriera strategica. La barriera strategica è un tipo di barriera all'entrata di un mercato. La barriera strategica è determinata dal comportamento strategico delle singole imprese, quelle già operanti in un mercato, allo scopo di impedire oppure ostacolare l'ingresso sul mercato da parte delle altre imprese. Ad esempio, l'impresa monopolista può decidere di adottare un prezzo limite per rendere anti-economico l'ingresso sul mercato da parte delle imprese esterne

LE BARRIERE D'ENTRATA

Barriera strutturale. La barriera strutturale è un tipo di barriera all'entrata di un mercato. La barriera strutturale è determinata dalle condizioni e dai fattori esogeni, non modificabili dal comportamento e dalle decisioni strategiche delle singole imprese operanti sul mercato.

ALTRI FATTORI

Differenziazione di prodotto.

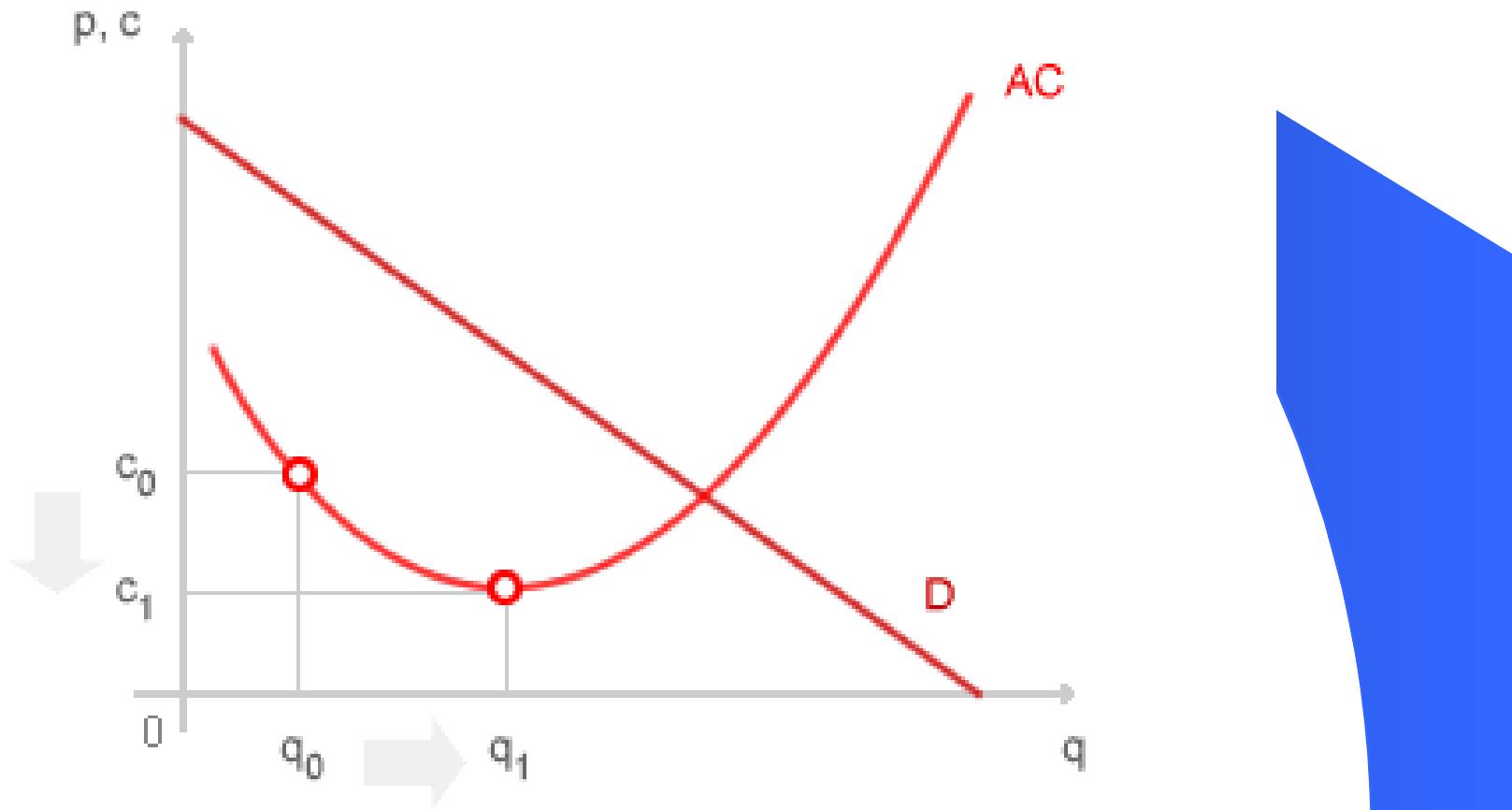
I mercati con prodotti differenziati sono caratterizzati da minore concorrenza poiché le scelte di consumo sono influenzate anche dal marchio (brand) dei prodotti e delle imprese. I prodotti sono simili ma non identici. In un mercato i prodotti hanno caratteristiche tecniche leggermente diverse (beni non omogenei).

La differenziazione ostacola la concorrenza in quanto crea micro-segmentazioni all'interno del medesimo mercato, creando delle rendite di posizione a vantaggio dei marchi più conosciuti delle imprese esistenti. È quindi difficoltoso per un'impresa entrante conquistare una propria quota di mercato.

Per entrare nel mercato le nuove imprese sono costrette a sostenere elevate spese pubblicitarie e/o fissare il prezzo di vendita a un livello più basso rispetto alle imprese già operanti nel mercato. In conclusione, quanto maggiore è il grado di differenziazione di prodotto in un mercato, tanto minore è il profitto potenziale di una nuova impresa concorrente che tenta di entrare nel mercato.

ALTRI FATTORI

Ad esempio, nel seguente diagramma l'impresa operante nel mercato produce una quantità di prodotto q_1 al costo di produzione c_1 . Anche se l'impresa entrante avesse la medesima tecnologia, avrebbe inizialmente dei costi unitari di produzione più alti, ad esempio c_0 , in quanto inizialmente il volume di produzione è inferiore al valore di scala minima efficiente.



ALTRI FATTORI

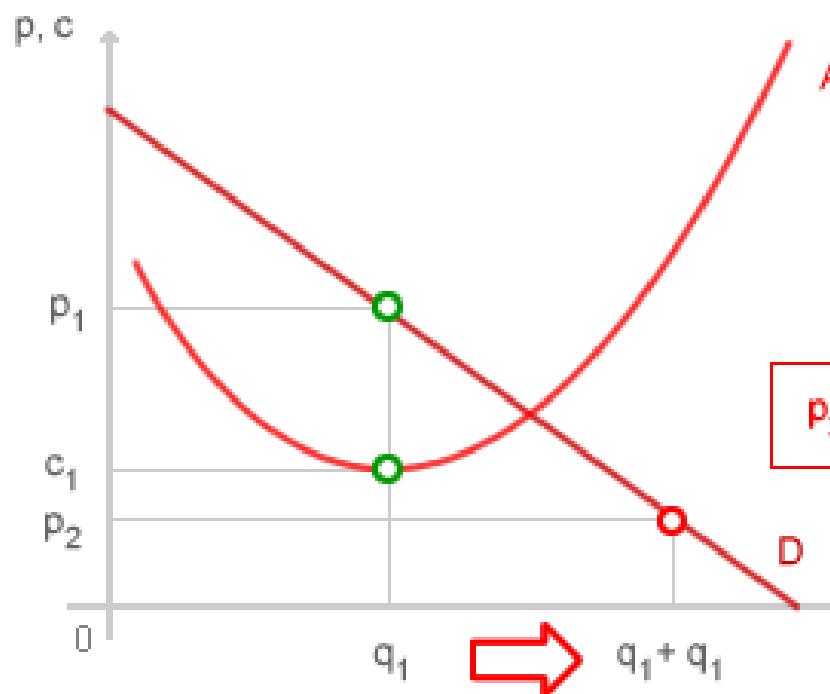
Inoltre, se anche l'impresa entrante riuscisse a raggiungere il livello di scala minima efficiente della produzione, si creerebbe un grave problema di economicità per entrambe le imprese.

L'offerta di mercato del bene raddoppierebbe riducendo il prezzo di vendita del bene.

Ad esempio, nella rappresentazione grafica alla slide seguente, supponiamo che le imprese possiedano la medesima tecnologia e, pertanto, abbiano la stessa curva dei costi medi di produzione.

ALTRI FATTORI

Inizialmente un'impresa produce q_1 quantità del bene al prezzo p_1 , ottenendo un elevato profitto unitario ($p_1 - c_1$). L'ingresso di una nuova impresa nel mercato raddoppia l'offerta di mercato del bene da q_1 a $q_1 + q_1$, riducendo il prezzo di mercato a p_2 . Il prezzo di mercato è determinato dal punto di incontro tra la domanda e l'offerta di mercato. Essendo il prezzo p_2 inferiore al costo medio di produzione (c_1), entrambe le imprese subiscono una perdita economica ($c_1 - p_2$).



ALTRI FATTORI

La dimensione del mercato (domanda) non è sufficiente per garantire la presenza di entrambi i produttori. L'impresa entrante è consapevole del problema che si verrebbe a creare con il suo ingresso e, pertanto, evita di entrare nel mercato.

Questa è una tipica situazione di barriera all'entrata originata da una scala minima efficiente molto alta.

Si verifica nel settore dell'offerta di utilities (energia, telecomunicazioni, ecc.) e dei trasporti.

In conclusione, quanto più è alto il rapporto tra la scala minima efficiente e la dimensione del mercato, tanto più è forte la barriera all'entrata del mercato.

CRITICHE

Perdita di benessere sociale. La presenza di barriere all'entrata impedisce al mercato di raggiungere un equilibrio di concorrenza perfetta e un'allocazione efficiente delle risorse. Per questa ragione alcuni autori, come Von Weizsacker, considerano le barriere di ingresso come un fattore penalizzante per il benessere sociale.

Le economie di scala sono una condizione necessaria ma non sufficiente a costituire una barriera di entrata in un mercato. Per evitare l'ingresso di nuovi concorrenti, l'impresa già esistente deve anche adottare opportuni comportamenti strategici.

Ad esempio, può applicare un prezzo limite (ex ante) che renda non profittevole l'equilibrio (ex post) alle nuove imprese concorrenti (teoria del prezzo limite) e minacciarle di mantenere immutata la produzione anche dopo il loro ingresso (postulato di Sylos Labini).

È però necessario che le minacce siano credibili.

COSTO MEDIO E COSTO MARGINALE

La differenza tra il costo medio e il costo marginale è determinata dalla differenza delle grandezze di misura utilizzate nei due indicatori economici. Il costo medio è determinato dal rapporto tra i costi totali e la quantità totale della produzione.

Ad esempio, se con un costo tale pari a 1000 sono prodotti 500 unità di prodotto, il costo medio è pari a 2 ($1000 / 500$). Le variabili utilizzate sono grandezze totali (grandezze assolute).

$$CU = C / Y$$

COSTO MEDIO E COSTO MARGINALE

Il costo marginale è, invece, la misura dell'incremento del costo a seguito di un incremento della quantità di produzione.

Ad esempio, a un dato livello di produzione l'incremento ulteriore di due unità produttive comporta un incremento dei costi pari a 5.

Il costo marginale è quindi $2,5$ ($5 / 2$). Nel caso del costo marginale le variabili sono grandezze infinitesimali e marginali (grandezze relative).

$$CM = \Delta C / \Delta Y$$

COSTO MEDIO E COSTO MARGINALE

Si tratta pertanto di due grandezze e unità di misura diverse.

Il costo di riferimento nel costo medio e nel costo marginale

Un'altra importante differenza tra il costo marginale e il costo totale è data dal costo di riferimento.

Nel caso del costo medio viene preso in considerazione il costo totale (C) che, a sua volta, è composto dai costi fissi e dai costi variabili.

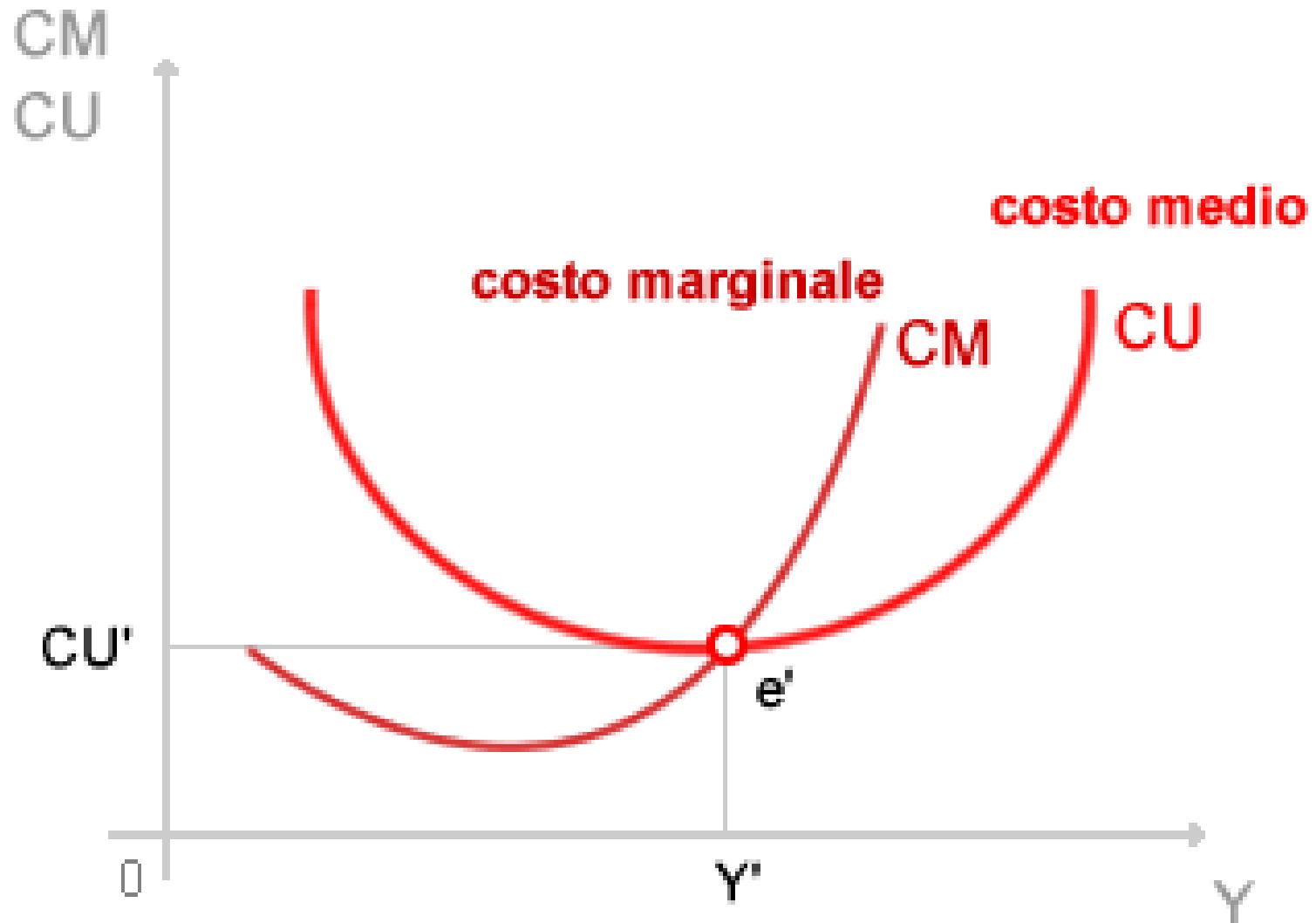
Quindi, la curva del costo medio è calcolata tenendo conto sia dei costi fissi e sia dei costi variabili come grandezze assolute.

Nel caso del costo marginale, invece, sono presi in considerazione soltanto i costi variabili poiché i costi fissi non variano al variare della quantità di produzione e la loro variazione marginale è sempre nulla.

Quindi, la curva del costo marginale misura soltanto l'incremento dei costi variabili come grandezza relativa.

Per questa ragione la curva del costo medio e la curva del costo marginale non coincidono

COSTO MEDIO E COSTO MARGINALE



COSTO MEDIO E COSTO MARGINALE

I costi fissi unitari sono molto alti nelle prime unità di produzione e scendono progressivamente con l'aumentare della produzione.

I costi variabili unitari, viceversa, crescono con la produzione.

La curva del costo medio è la sommatoria di questi due effetti.

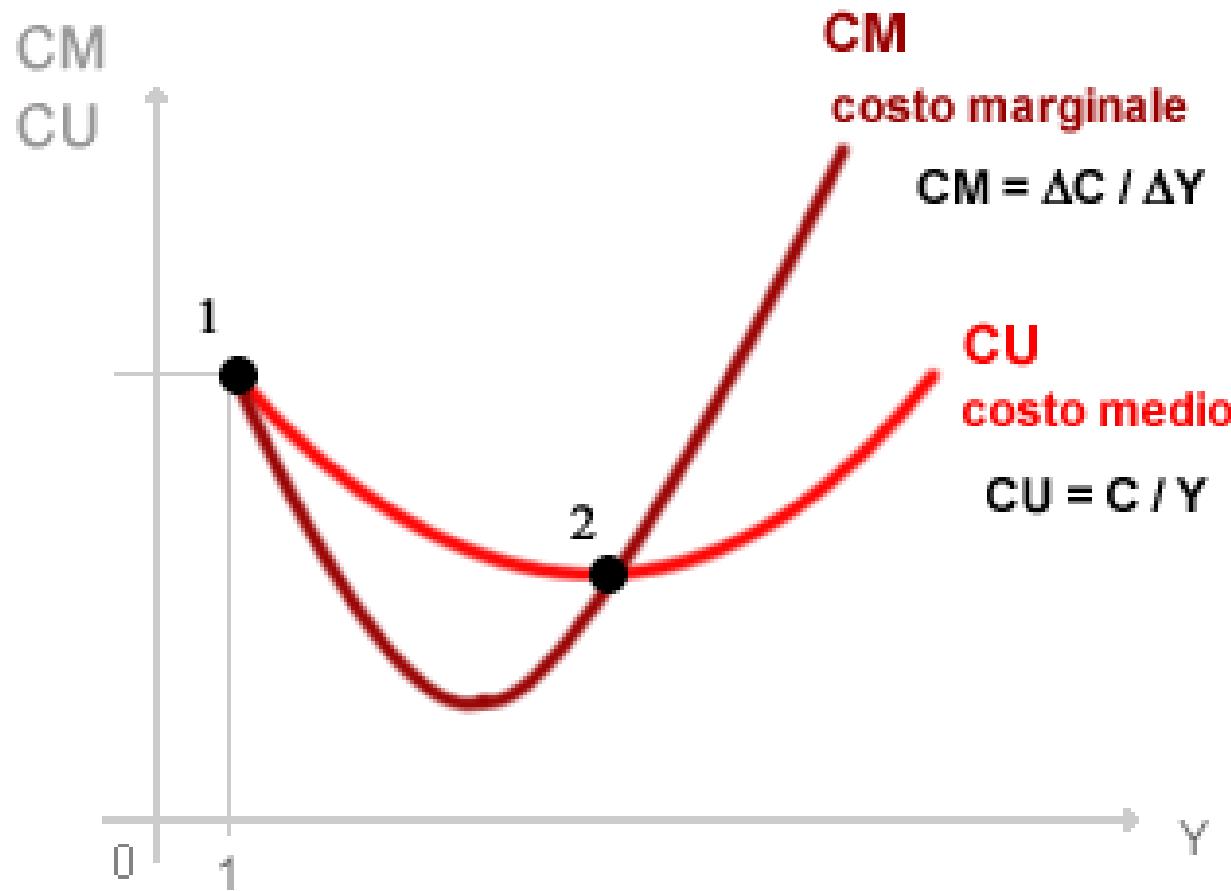
La curva del costo marginale, invece, misura l'accelerazione dei costi variabili.

COSTO MEDIO E COSTO MARGINALE

Il costo marginale eguaglia il costo medio in due punti.

Il primo punto si ha quando si produce la prima unità di produzione.

Il secondo punto si verifica nel tratto crescente della curva del costo marginale, in quanto i costi variabili crescono più rapidamente rispetto ai costi medi.



4 – Elasticità della domanda

ELASTICITA' DELLA DOMANDA

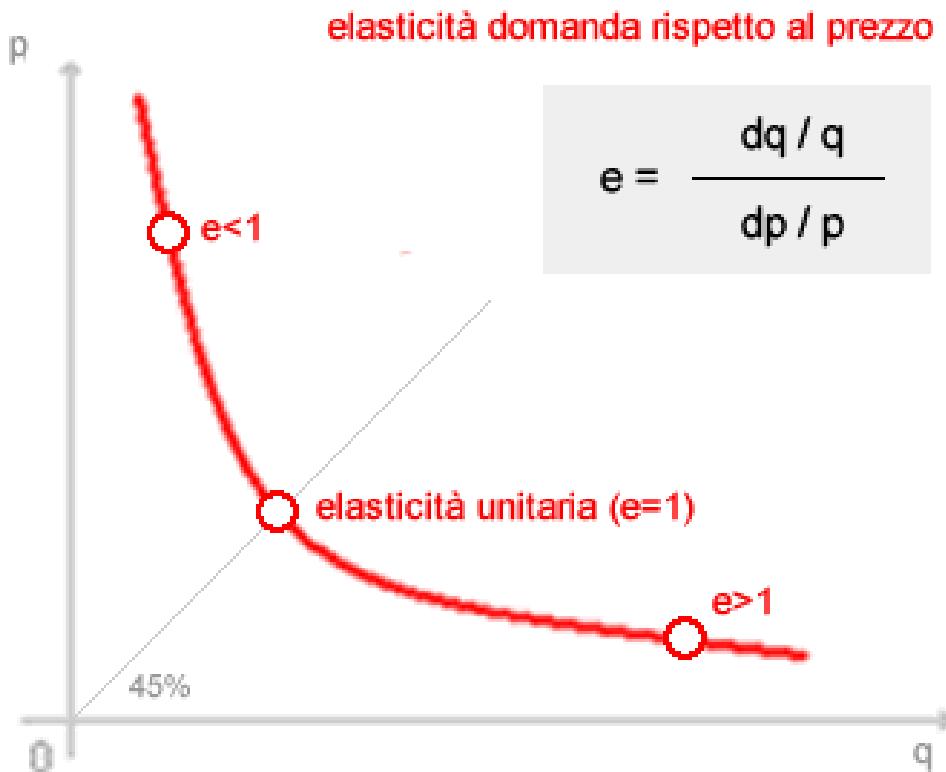
L'elasticità della domanda è il rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata e la variazione percentuale del prezzo del bene.

L'elasticità misura la sensibilità della domanda del bene alla variazione del suo prezzo (reattività della domanda al prezzo).

$$e = \frac{dx}{dp} \cdot \frac{p}{x}$$

ELASTICITA' DELLA DOMANDA

L'analisi dell'elasticità nella curva di domanda Nel tratto iniziale della domanda l'elasticità è inferiore a uno (bassa elasticità) perché la variazione di prezzo determina una variazione meno che proporzionale della quantità domandata del bene



5 – Il Teorema di Coase

IL TEOREMA DI COASE

Il teorema di Coase afferma che la contrattazione privata puo' internalizzare le esternalita' ottenendo la soluzione efficiente a patto di aver ben definito i relativi Diritti di Proprietà (DdP)

Teorema: se tutte le parti del mercato contrattare senza costi l'allocazione delle risorse (ovvero scambiare senza costi i DdP) allora il libero mercato risolve da solo il problema delle esternalita' generando l'allocazione efficiente delle risorse.

IL TEOREMA DI COASE

Corollario: se vale il teorema il sistema economico puo' raggiungere la soluzione efficiente (il first best) indipendentemente dall'allocazione iniziale dei diritti di proprietà (cioe' a prescindere da chi abbia la legge a proprio favore nel caso per esempio dell'inquinamento).

Tale allocazione dei DdP determina solo il riparto del massimo benessere, cioè a chi tocchera' la "fetta" piu' grossa.

~~IL TEOREMA DI COASE~~

Dall'efficienza ai fallimenti del mercato

- I mercati sono **di solito** un buon strumento per l'organizzazione dell'attività economica.
- Lo Stato può migliorare i risultati prodotti dal mercato in caso di fallimenti di mercato.
- Di quali fallimenti di mercato ci occupiamo?

ESTERNALITÀ

- Altri fallimenti del mercato sono dovuti a:
 - Assimetrie informative
 - Potere di mercato

IL TEOREMA DI COASE

ESTERNALITÀ'

- Un'esternalità è l'effetto dell'azione di un soggetto economico sul benessere di altri soggetti non coinvolti direttamente nell'azione.
- Se tale effetto è dannoso avremo una **esternalità negativa**
- Se tale effetto è benefico avremo una **esternalità positiva**

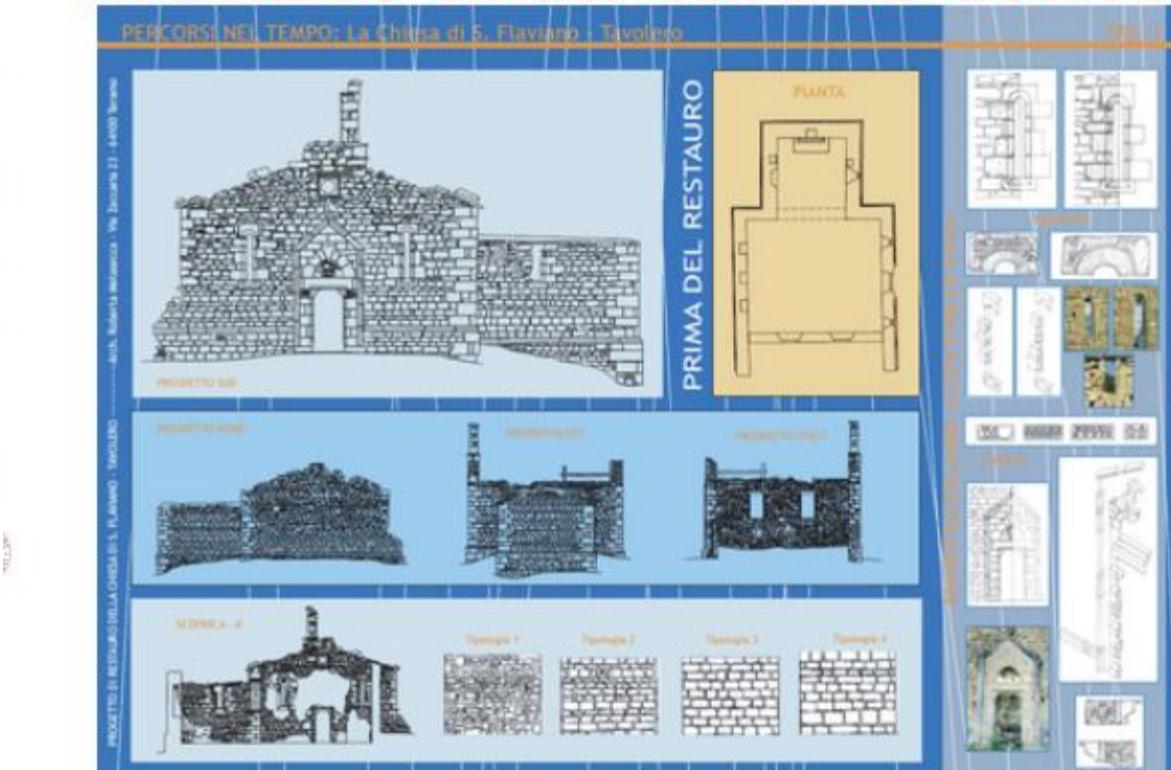
IL TEOREMA DI COASE

ESTERNALITÀ NEGATIVA: *inquinamento*



IL TEOREMA DI COASE

ESTERNALITÀ POSITIVE: restauro di un edificio storico



Il progetto di restauro della Chiesa di S. Flaviano a Tavolero (Rocca Santa Maria – TE) www.europaconcorsi.com

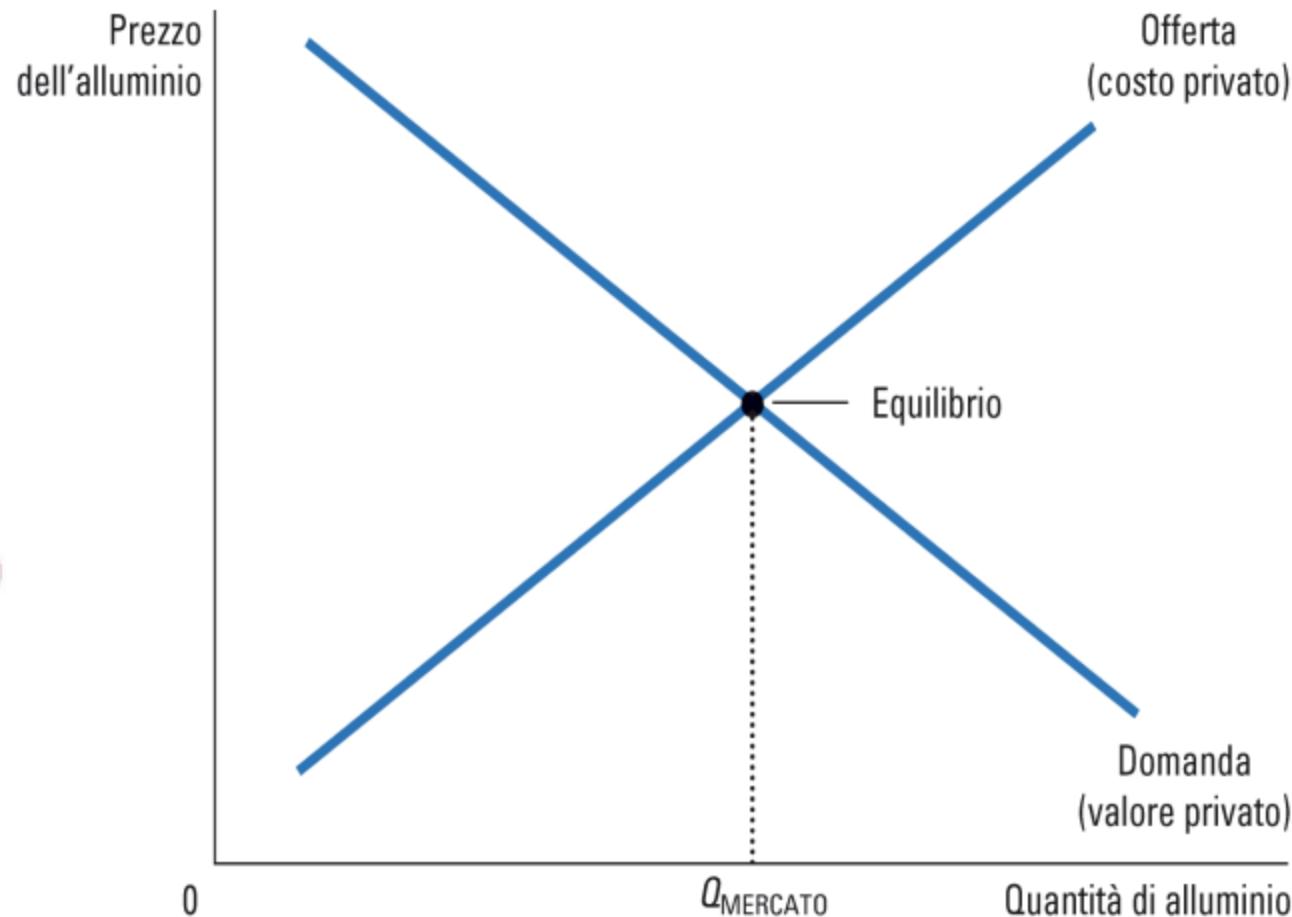
IL TEOREMA DI COASE

ESTERNALITÀ POSITIVA: **ricerca nel campo di nuove tecnologie**



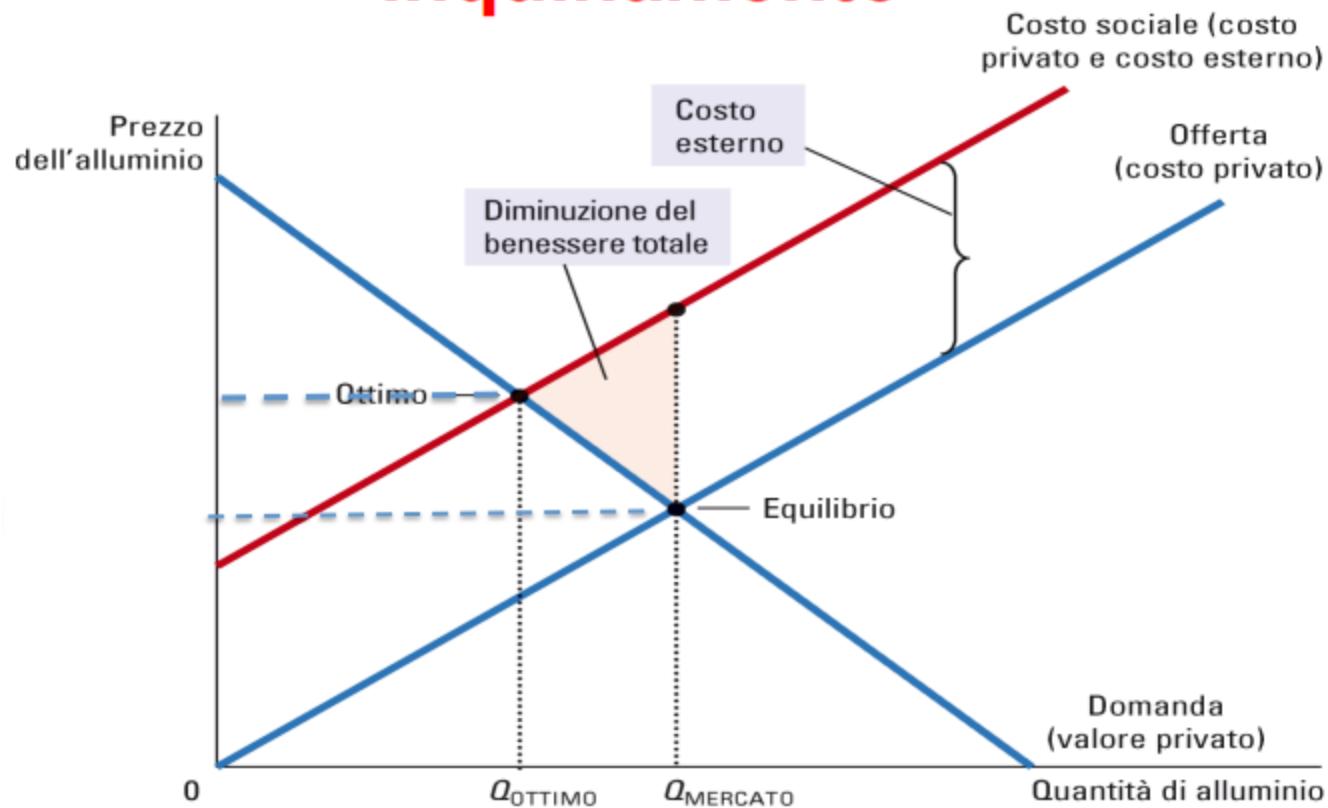
IL TEOREMA DI COASE

MERCATO IN ASSENZA DI ESTERNALITÀ



IL TEOREMA DI COASE

LE ESTERNALITÀ NEGATIVE: inquinamento



IL TEOREMA DI COASE

Costo di mercato e costo sociale

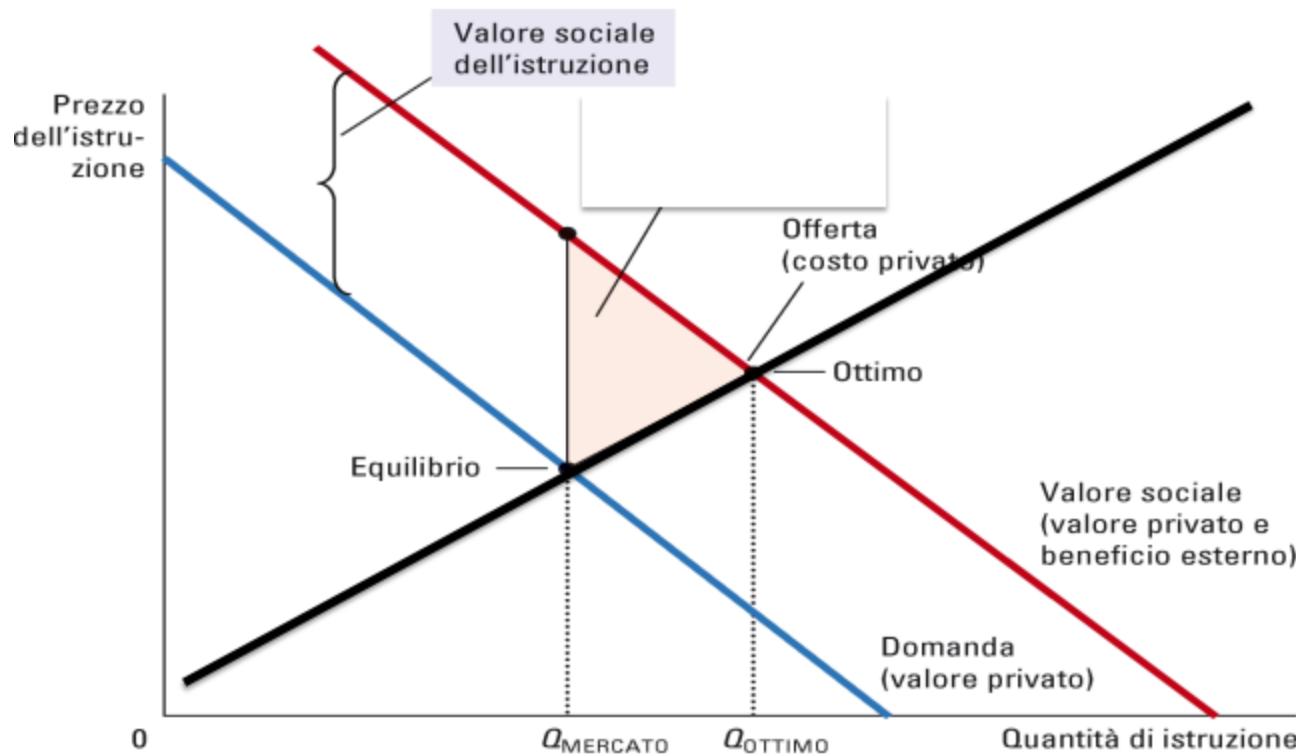
- A causa dell'esternalità il costo della produzione del bene per la società è più elevato di quello sostenuto dai produttori. Per ogni unità del bene prodotto il costo sociale (o esterno) include oltre al costo privato della produzione anche il danno che l'inquinamento arreca a terzi.

- Sotto il profilo dell'economia del benessere la quantità ottima di bene da produrre è quella data dall'intersezione della curva di domanda con la curva di costo sociale.
- Quantità di mercato > Quantità socialmente ottima

- Come fare per portare il sistema verso la q.tà socialmente ottima?
- Inserire un'imposta che per elevi la curva di offerta al livello della curva di costo sociale. In questo modo i produttori venderebbero la quantità di bene socialmente ottima.
- Questo porterebbe ad internalizzare le esternalità

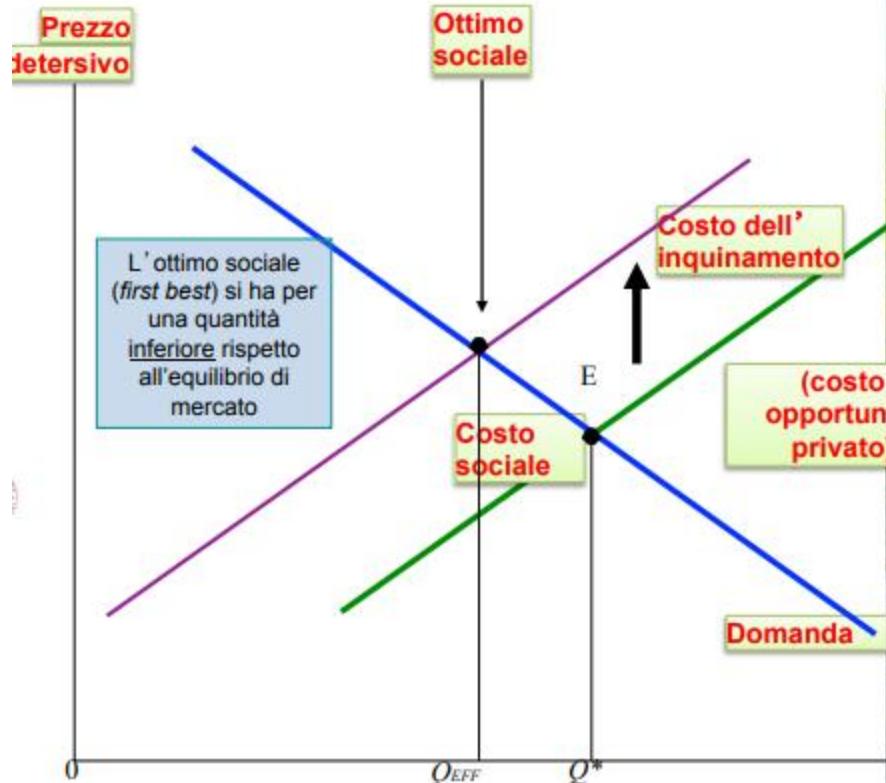
IL TEOREMA DI COASE

LE ESTERNALITÀ POSITIVE: esempio l'istruzione



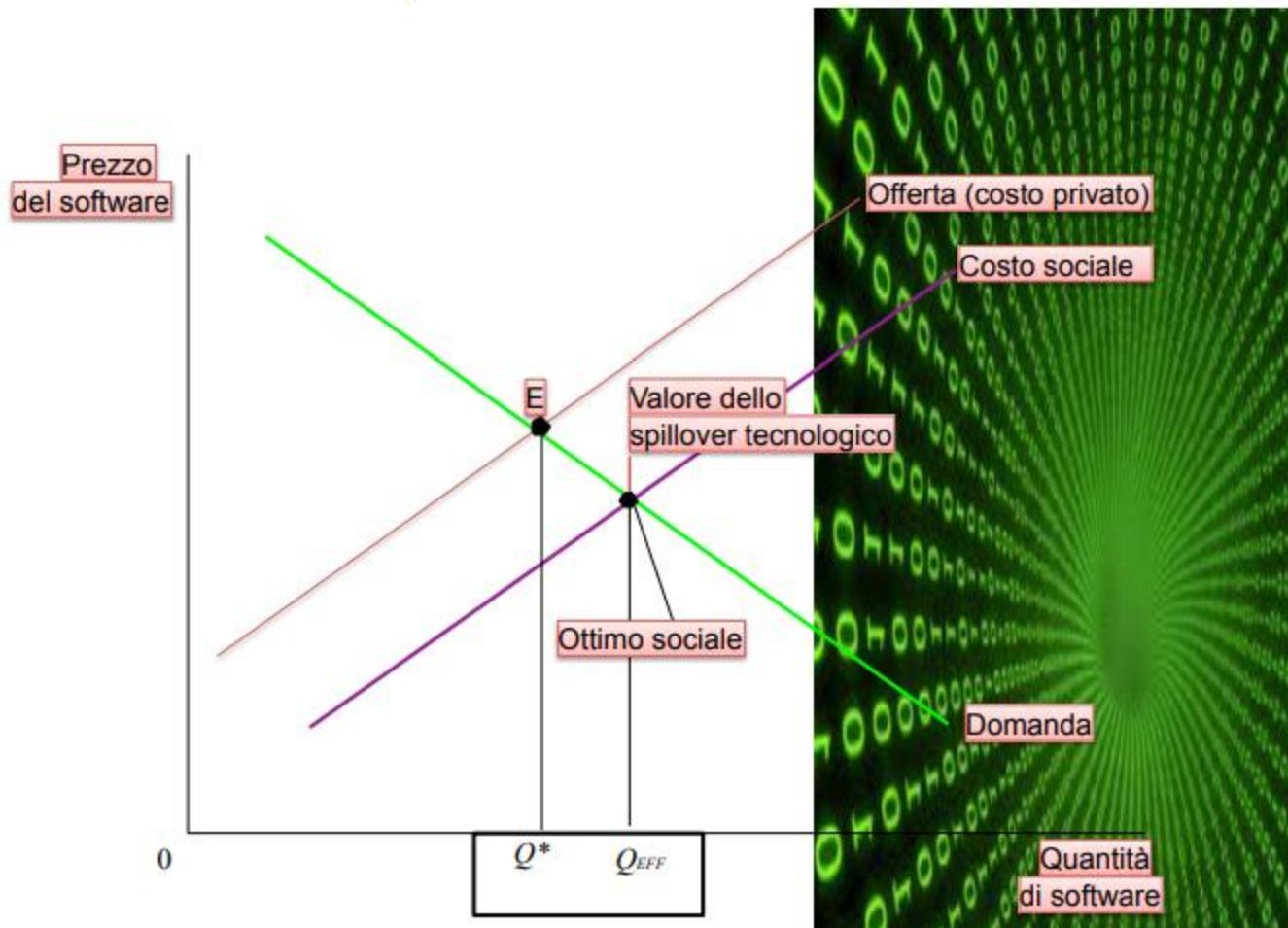
IL TEOREMA DI COASE

Esternalità negative alla produzione



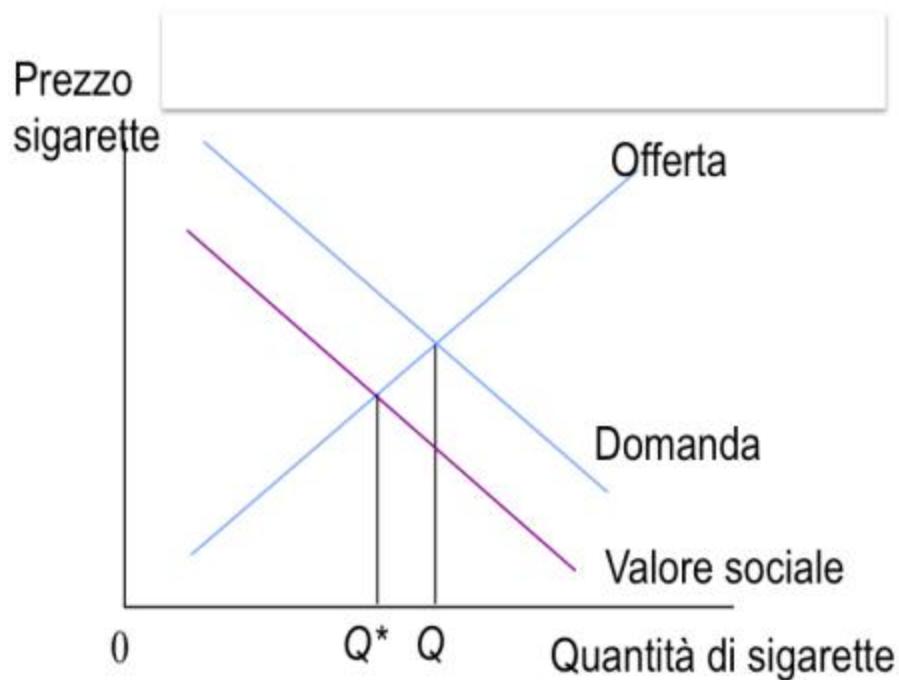
IL TEOREMA DI COASE

Esternalità positive nella produzione



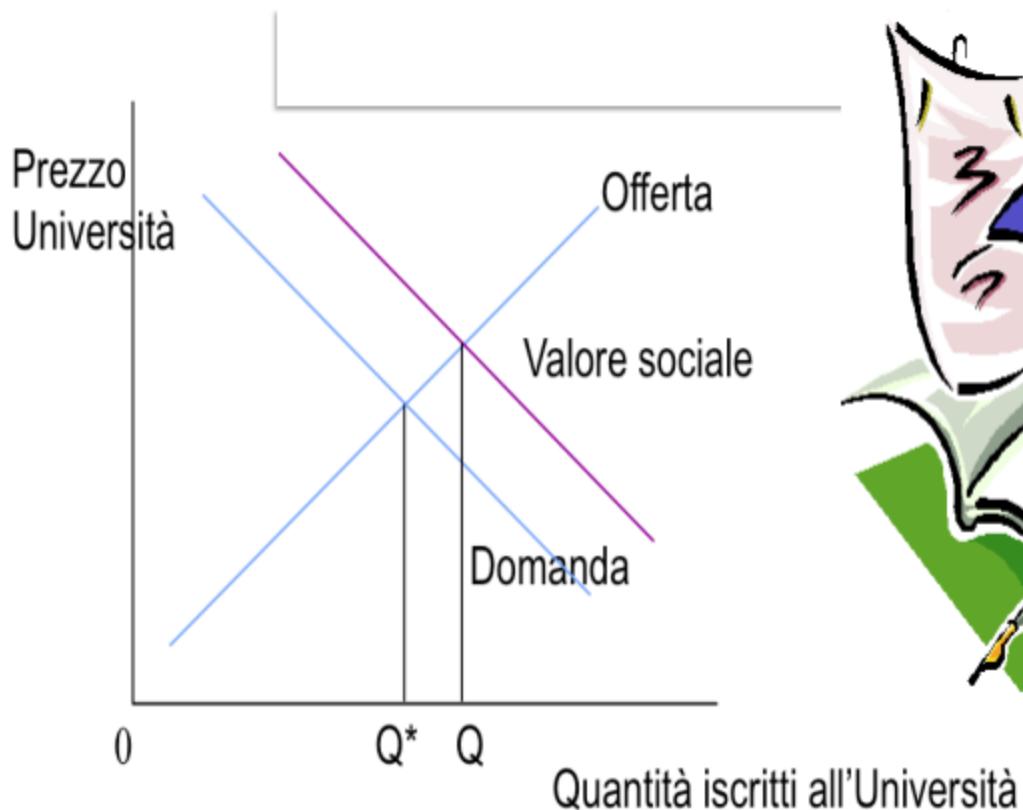
IL TEOREMA DI COASE

Esteriorità negative al consumo



IL TEOREMA DI COASE

Esternalità positive al consumo



IL TEOREMA DI COASE

INTERNALIZZARE LE ESTERNALITÀ'

Per indurre gli agenti di mercato ad agire *come se* la curva di offerta sia davvero quella del costo sociale, occorre modificare in qualche modo il loro sistema di incentivi, cosicché nel loro comportamento tengano conto dell'effetto esterno negativo delle loro scelte.

Per esempio, l'autorità pubblica potrebbe indurre i produttori ad internalizzare l'esternalità imponendo una tassa su ogni unità prodotta pari esattamente al costo dell'inquinamento.

In questo modo la curva di offerta privata verrebbe a coincidere con quella del costo sociale. Quest'ultima non sarebbe più virtuale, ma effettiva.

Una soluzione alternativa è l'imposizione di un divieto a produrre più della quantità socialmente efficiente $Q_{\text{eff.}}$

IL TEOREMA DI COASE

APPROCCIO PIGOUVIANO ALLE ESTERNALITÀ'

Approccio pigouviano:

il *policy-maker* può tentare di internalizzare le esternalità. . .

- tassando i beni con esternalità negative
- sussidiando i beni con esternalità positive

Per ottenere l'output ottimale occorrono informazioni sui costi opportunità privati e sui costi e valori sociali che l'autorità pubblica di fatto non possiede.

Si può dimostrare che l'azione del *policy-maker* non è sempre necessaria per risolvere il problema delle esternalità ...

Il problema può essere risolto spontaneamente dal mercato previa un'opportuna definizione dei diritti di proprietà.

IL TEOREMA DI COASE

DIRITTI DI PROPRIETÀ

Un diritto di proprietà è l'attribuzione ad un agente del potere di utilizzare liberamente (= entro i limiti consentiti dalla legge) un certo bene.

Godere di un DdP garantisce la protezione contro l'interferenza altrui nell'uso dei propri beni.

In generale, i DdP sono suddivisibili e trasferibili sul mercato (p.e. DdP sugli immobili).

Questo però a condizione che essi siano ben definiti.

L'assenza di DdP ben definiti è causa del fallimento del mercato (c.d. approccio DdP ai market failures).

Un esempio è la creazione di un permesso di poter inquinare

IL TEOREMA DI COASE

PERMESSI DI INQUINAMENTO NEGOZIABILI

Il *policy-maker* crea un nuovo DdP, il “diritto ad inquinare”, lo assegna agli agenti e consente loro di scambiarlo.

- P.e. diritto ad emettere un certo numero di tonnellate di CO₂

Chi vuole (o deve) inquinare di più di quanto assegnatoli dal *policy-maker* può comprare il relativo diritto da chi vuole (o può) inquinare di meno.

Si risolve dunque il fallimento del Mercato creando un nuovo mercato, dove si scambiano diritti ad emettere CO₂.

La decisione di inquinare viene pertanto internalizzata, perché l'inquinatore dovrà sostenere un costo per continuare ad agire allo stesso modo.

IL TEOREMA DI COASE

IL TEOREMA DI COASE

Il teorema di Coase afferma che la contrattazione privata può internalizzare le esternalità ottenendo la soluzione efficiente, a patto di aver ben definito i relativi diritti di proprietà

Teorema: se tutte le parti del mercato possono contrattare **senza costi di transazione** l'allocazione delle risorse, allora il libero mercato risolve da solo il problema delle esternalità generando l'allocazione efficiente delle risorse.

Corollario: se vale il teorema, il sistema economico può raggiungere la soluzione efficiente (il *first best*) indipendentemente dall'allocazione iniziale dei diritti di proprietà (cioè a prescindere da chi la legge favorisce).

IL TEOREMA DI COASE

I LIMITI DEL TEOREMA DI COASE

Il teorema di Coase "fallisce" in presenza di costi di transazione così elevati da rendere impossibile l'accordo tra le parti oppure in assenza di ben definiti DdP.



In entrambi i casi il problema dell'esternalità esiste e persiste in quanto manca il mercato per quello specifico DdP
→ struttura incompleta dei mercati.



Questo apre nuovamente la strada all'intervento pubblico. Il *policy maker* può infatti favorire la creazione del "mercato mancante" cercando di ridurre i costi di transazione e/o definendo meglio i diritti di proprietà.

IL TEOREMA DI COASE

ESTERNALITÀ E POLITICHE PUBBLICHE

Il menù di interventi a disposizione del *policy maker* per far fronte al problema delle esternalità è quindi molto ampio:

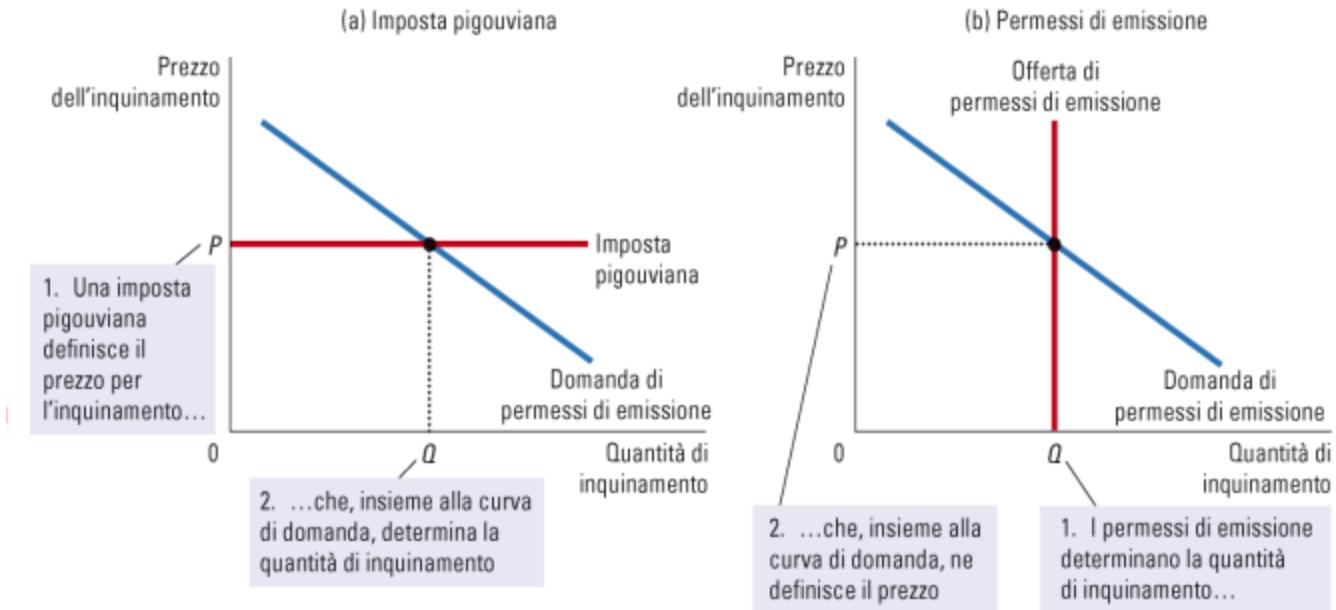
- Regolamentazione del mercato (obblighi e divieti).
- Tasse e sussidi pigouviani.
- "Creazione del mercato" mediante la definizione dei DdP e/o la riduzione dei costi di transazione.
- P.e. permessi di inquinamento negoziabili (Protocollo di Kyoto)

La distinzione fondamentale è quindi tra interventi di tipo coercitivo e interventi miranti ad agire sugli incentivi degli agenti e/o a favorire la loro libera contrattazione.

Interventi pigouviani e soluzione alla Coase sono dunque simili come approccio: in entrambi i casi si vuole che l'esternalità abbia un prezzo, anche se nel primo caso il prezzo è fissato dal *policy-maker* (tassa o sussidio) mentre nel secondo è deciso dalla libera negoziazione.

IL TEOREMA DI COASE

Graficamente: imposta pigouviana
e permessi di emissione



ALCHIAN-DEMSETZ

L'idea di Coase è all'origine di un vasto filone di ricerca che va sotto il nome di teoria economica dei diritti di proprietà, il cui sviluppo negli anni Sessanta del secolo scorso si deve agli economisti Armen Alchian e Harold Demsetz. Secondo questa teoria, l'esistenza dei diritti di proprietà e una loro perfetta definizione costituiscono fattori in grado di apportare maggiore efficienza nello svolgimento delle diverse attività economiche che in tal modo possono essere realizzate attraverso il meccanismo di mercato, dunque riconducendo implicitamente i casi di fallimento del mercato dovuti a economie esterne a una inesistente o cattiva definizione dei diritti di proprietà.

In questa teoria la proprietà intesa nel senso comune cede il posto a un concetto più evoluto, rappresentato appunto dai diritti di proprietà, a sottolineare che l'elemento su cui ruotano le transazioni di mercato non è tanto il bene genericamente inteso quanto un vero e proprio sistema dei diritti di proprietà che concerne non solo la proprietà del bene medesimo ma tutte quelle norme comportamentali intese a regolarne la disponibilità e l'eventuale trasferibilità.

ALCHIAN-DEMSETZ

Si svuota cioè il bene del suo mero significato di oggetto di pura compravendita per indagare ciò che invece si tende a dare per scontato, ossia il complesso dei diritti di proprietà inherente a quel bene e che diviene l'elemento che più ne determina il valore economico.

L'importanza dell'istituzione di un sistema dei diritti di proprietà risiede nel fatto che con essa si decidono le modalità con cui si procede alla suddivisione dei costi e benefici di una corrispondente decisione di utilizzo di risorse con ovvie conseguenze sui loro criteri di allocazione. Non basta dotare una collettività di propri obiettivi, occorre anche saper indicare le modalità operative in termini di incentivi o di penalità per farle conseguire gli scopi prefissati. La proprietà privata si distingue da quella pubblica proprio per il diverso grado di trasferibilità dei diritti di proprietà – rispettivamente massimo e minimo – ed è proprio questo elemento alla base dei meccanismi di incentivazione o di penalizzazione applicati ai soggetti economici.

TEORIA GMH

Sanford "Sandy" Jay Grossman è un economista americano e gestore di hedge fund specializzato in finanza quantitativa.

La ricerca di Grossman si concentra sull'analisi delle informazioni di borsa, sulla struttura aziendale, sui diritti patrimoniali e sulla gestione dinamica ottimale del rischio.

Ha pubblicato ampiamente nelle principali riviste economiche e commerciali tra cui l'American Journal of Economics, Journal of Econometrics, Econometrics e Financial Magazines. La sua ricerca in macroeconomia, finanza e gestione del rischio gli è valsa numerosi premi. Grossman è attualmente Presidente e CEO di QFS Asset Management, una controllata da lui fondata nel 1988. QFS Asset Management ha chiuso il suo unico hedge fund nel gennaio 2014.

Informazioni su Sanford Grossman

Notevole come il C.E.O. di QFS Asset Management, è anche noto per la sua ricerca economica vincitrice della John Bates Clark Medal. Inoltre, ha fatto parte del Board of Governors del Federal Reserve System e ha guidato l'American Finance Association.

Sanford Grossman prima della fama

Dopo aver conseguito il dottorato in economia presso l'Università di Chicago, ha insegnato a Princeton, Stanford e all'Università della Pennsylvania

SANDFORD GROSSMAN



TEORIA GMH

Oliver Simon D'Arcy Hart (Londra, 9 ottobre 1948) è un economista britannico naturalizzato statunitense, professore di economia alla Harvard University e vincitore del premio Nobel per l'economia nel 2016 insieme al finlandese Bengt Holmström

OLIVER
HART



JOHN MOORE

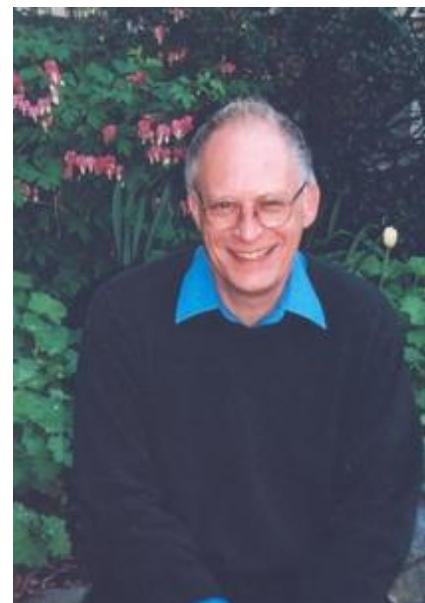
John Moore , nato il 7 maggio 1954, è un economista scozzese , professore alla London School of Economics e all'Università di Edimburgo . È noto per il suo lavoro sulla teoria dei contratti incompleti . In particolare ha lavorato con Oliver Hart



La teoria dell'impresa dei
“diritti di proprietà”,
o **teoria GHM**,
emerge dagli studi
degli economisti
Grossman,
Hart e Moore
alla fine del
XX secolo.



SANDFORD GROSSMAN



OLIVER
HART



JOHN MOORE

Obiettivo della teoria GHM

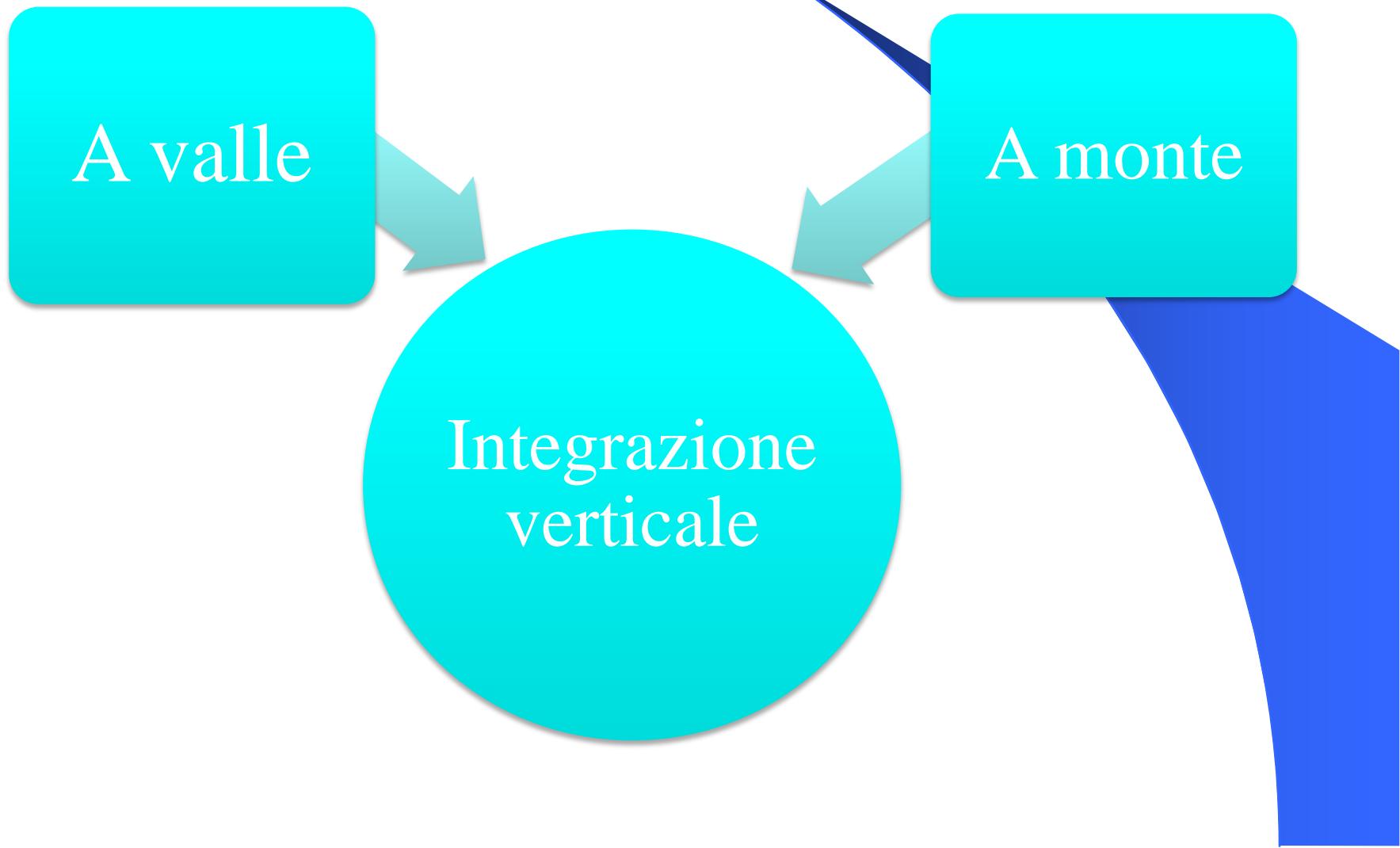
Valutare quando e come sia conveniente per un'impresa attuare un'integrazione verticale (MAKE), piuttosto che ricorrere ad una transazione di mercato (BUY).

Concetto di ***MAKE***

INTEGRAZIONE VERTICALE: scelta di un'impresa produttrice o assemblatrice di un certo prodotto di **internalizzare** un maggior numero di "**passaggi intermedi**" necessari all'ottenimento del prodotto finito.

Comporta il **trasferimento della PROPRIETA'** delle **RISORSE** dall'acquisita all'acquirente.

Concetto di *MAKE*



Scegliere *MAKE...* Vantaggi

- 😊 Specificità della relazione → **fornitori non sostituibili** per l'acquisizione dell'input
- 😊 **Eliminazione del rischio di opportunismo** post-contrattuale (*hold-up*)
- 😊 Migliore **coordinamento dei flussi**: investimento specifico e *design attributes*
- 😊 **Controllo del know-how** e delle informazioni-chiave (segreto industriale)
- 😊 **Diminuzione dei costi** di transazione

Scegliere *MAKE...* Svantaggi

- ⌚ **Aumento dei costi** di agenzia e di influenza
- ⌚ **Perdita di autonomia** → minore incentivo all'efficienza
- ⌚ **Flessibilità** strategica/organizzativa **ridotta**

Concetto di ***BUY***

ESTERNALIZZAZIONE o OUTSOURCING:

scelta di un'impresa di **ricorrere ad altre imprese** per lo svolgimento di alcune fasi del proprio processo produttivo o fasi dei processi di supporto.

Concetto di **BUY**



Scegliere *BUY...* Vantaggi

- 😊 **Diminuzione dei costi** di agenzia e di influenza
- 😊 Sfruttamento delle **economie di scala** e di apprendimento a monte per **prodotti standardizzati**
- 😊 Spinta all'efficienza → **massimizzazione profitti**
- 😊 **Flessibilità strategica/organizzativa**
- 😊 Se c'è omogeneità dei fornitori (è indifferente acquistare da uno o dall'altro) → *switching cost nulli*

Scegliere *BUY...* Svantaggi

- :(Se i fornitori non sono sostituibili e **difficili da cambiare** → effetto *lock-in*
- :(**Aumento del costo** di transazione
- :(**Opportunismo del cliente** verso il fornitore che ha effettuato l'investimento specifico
- :(**Opportunismo del fornitore** verso il cliente per il potere indotto dall'investimento specifico

H
O
L
D
U
P

Presupposti della teoria GHM

Studi di Coase e Williamson

Incompletezza contrattuale

Le cause:

- razionalità limitata dei soggetti;
- asimmetria informativa (selezione avversa e *free riding*);
- ambiguità nel valutare *ex ante* danni, prestazioni e qualità;

Costi di transazione

→ Costi di negoziazione e conclusione dei contratti

- Costi di ricerca
- Costi legati all' Incertezza

Studi di Coase e Williamson



Teoria di Grossman, Hart e Moore



**L'integrazione determina la proprietà e il
controllo delle risorse.**

**Attraverso ciò le imprese possono sfruttare
i contratti incompleti e
gli investimenti specifici.**

L'integrazione
determina la proprietà
e il controllo delle
risorse.

DIRITTI RESIDUALI DI CONTROLLO

*“La proprietà è una
fonte di potere
quando i contratti sono
incompleti”*
(Hart, 1995)

Le conclusioni della teoria

Efficienza tecnica > inefficienza di agenzia

- **Efficienza tecnica** = quantità massima che un'impresa produce data una determinata combinazione di input;
- **Efficienza di agenzia** = misura in cui lo scambio di merci e servizi nella catena verticale è stato organizzato per ridurre al minimo i costi di coordinamento

Le conclusioni della teoria

L'integrazione verticale conviene quando l'**investimento** di una delle due imprese in attività specifiche **genera un valore** nella catena verticale **nettamente maggiore** rispetto all'investimento dell'altra.

* Se gli investimenti sono di peso paragonabile è meglio non integrarsi.

L'integrazione verticale influisce sulla volontà delle parti ad investire in attività specifiche.



INVESTIMENTO SPECIFICO

transazione finanziaria di un soggetto economico

DUREVOLE E NON CONVERTIBILE,

in quanto cambiare partner commerciale

comporterebbe alti *switching costs*.

Investimento specifico

Tipi di specificità

- **Specificità della localizzazione** → *risorse che per motivi geografici comportano più elevati costi di trasporto;*
- **Specificità fisica o materiale** → particolari *caratteristiche materiali di una risorsa o di un processo produttivo;*
- **Specificità del capitale umano specializzato** → *formazione specialistica e learning-by-doing;*
- **Risorse dedicate o idiosincratiche** → *investimenti mirati ad un'unica attività o ad una particolare clientela.*

Investimento specifico

Problema: il capitale umano

La specificità del capitale umano è particolarmente problematica, in quanto non è possibile **separare** il **know-how** dal soggetto che lo possiede.

Quindi, l'integrazione verticale che coinvolge capitale umano **non** si può ridurre alla **mera internalizzazione** della proprietà fisica.

Investimento specifico

Problema: il capitale umano

Potere decisionale

incentiva al massimo i soggetti che lo detengono

disincentiva i soggetti che vi sono esposti

conclusione dell'approccio GHM

1. stabilire relazioni di complementarietà tra capitale fisico e capitale umano
2. individuare soggetti più adatti a controllare l'insieme di risorse coinvolte nella transazione → potere decisionale assegnato ai soggetti che più contribuiscono a massimizzare l'efficienza

Investimento specifico

Problema: il capitale umano

Assegnare potere decisionale in modo efficiente

Accordi di Governance

Due alternative

successo della fusione → combinazione del **capitale fisico** delle due imprese → potere decisionale **centralizzato**

successo della fusione → ***know-how*** dei manager acquisiti → potere decisionale **decentralizzato**



CASO STUDIO

Disney & ABC



- Disney acquista, nel 1996, American Broadcasting Company (ABC) per 19 milioni di dollari.
- La rete vanta un enorme successo già dagli anni '60 → buon investimento?



CASO STUDIO

Disney & ABC



Disney ottiene il **controllo** dell'emittente televisiva:

- 10 canali televisivi
- 21 stazioni radio
- Agenzie stampa di 85 giornali



CASO STUDIO

Disney & ABC



- Sotto la supervisione Disney, l'ABC diventa la prima rete più seguita dal 2000.
- Nuove offerte per il tele-consumatore
- Trasmissioni di successo collegate al patrimonio Disney
- Nascita di ABC Family → Serie Televisive

CASO STUDIO

General Motors & Fisher Body Auto



- ❖ 1919: GM sottoscrive contratto decennale di esclusiva con FBA per fornitura di scocche aperte in metallo.
- ❖ Investimento specifico di FBA per fornire GM.
- ❖ Aumento imprevisto della domanda delle automobili (razionalità limitata nei contratti)
→ sotto la guida di Alfred SLOAN



CASO STUDIO

General Motors & Fisher Body Auto



- ❖ FBA poté agire opportunisticamente (hold-up) in quanto unico fornitore
- ❖ Un abbassamento dei prezzi di fornitura non era prevista nel contratto (costi di transazione *ex-ante*) e non era sanzionabile (costi di transazione *ex-post*)
- ❖ Razionalità limitata + investimento specifico + opportunismo → CATASTROFE di WILLIAMSON

CASO STUDIO

General Motors & Fisher Body Auto



- ❖ Ulteriore problema: il contratto prevedeva investimenti specifici NON solo in relazione alle risorse materiali (stampi e presse)
- ❖ Gran parte della specificità derivava dall'investimento in know-how da parte di FBA
- ❖ FBA → fornitore difficilmente sostituibile
- ❖ GM → non era sufficiente il semplice controllo delle risorse materiale
- ❖ 1926: FUSIONE VERTICALE tra GM e FBA

WILLIAMSON

Oliver Eaton Williamson (Superior, 27 settembre 1932 – Berkeley, 21 maggio 2020) è stato un economista statunitense, famoso in particolare per i suoi studi sui costi di transazione. Nel 2009 è stato insignito del Premio Nobel per l'economia, insieme a Elinor Ostrom, con la motivazione: "per la sua analisi della governance economica specialmente per i limiti dell'impresa".



WILLIAMSON

Il professor Oliver Williamson è l'ideatore del filone di studi che prende il nome di Economia Neo-Istituzionalista (New Institutional Economics), conosciuta anche come Economia dei costi di transazione (Transaction Costs Economics). Williamson ha ricevuto il Bachelor of Science dal MIT di Boston nel 1955, il Master of Business Administration (MBA) dalla Stanford University nel 1960, ha poi conseguito il Ph.D. alla Carnegie Mellon University nel 1963. Quindi ha insegnato business administration, economia e legge alla University of California di Berkeley fino al 1988.

WILLIAMSON

Partendo dalla teoria dell'impresa di Ronald Coase e, ancor prima, dagli studi di J. R. Commons, Williamson sostiene che ogni organizzazione economica nasce dal tentativo di minimizzare costi di transazione in contesti caratterizzati da contratti incompleti, investimenti specifici, razionalità limitata e opportunismo.

Tale circostanza comporta che ogni organizzazione economica soffra di un problema di contrattazione incompleta.

Sono incompleti i contratti i cui termini siano osservabili dalle parti contrattuali ma non verificabili ed eseguibili con certezza e in via forzosa, da terze parti nel caso in cui sorgano controversie tra i contraenti (tipicamente l'autorità giudiziaria).

WILLIAMSON

Più precisamente si può affermare che le cause di incompletezza risiedono:

- nell'impossibilità da parte dei contraenti di prevedere ogni possibile contingenza futura che dovesse verificarsi nel corso della relazione;
- negli elevati costi di contrattazione sostenuti dalle parti per accordarsi su ogni singola circostanza e il costo di descriverla in modo esaustivo nel contratto;
- nel costo di ricorrere al sistema legale per ottenere l'adempimento del contratto;
- nella difficoltà di ottenere l'enforcement del contratto, a causa delle limitate informazioni esistenti tra le parti riguardo ad azioni, caratteristiche o stati del mondo, oppure alla difficoltà di trasmettere queste informazioni all'autorità esterna.

L'incompletezza dei contratti e la tendenza delle organizzazioni ad abbattere i costi di transazione si traducono nella tendenza a internalizzare le transazione mediante un'integrazione verticale a monte (con i fornitori) e a valle (con i clienti finali).

WILLIAMSON

Tale tendenza all'integrazione era già stata notata da Marshall. Williamson sottolinea in particolare che se le parti inizialmente pattuiscono una determinata cosa, e solo successivamente si rendono conto che quanto pattuito non rispecchia le reali intenzioni delle parti, allora qualunque adattamento che avverrà dopo sarà necessariamente incompleto.

Questa è una diretta conseguenza della razionalità limitata, proprio perché gli individui non sono in grado di descrivere in maniera del tutto razionale gli eventi che si verificano nel mondo che li circonda. Quando i contratti sono incompleti, ogni promessa è esposta al rischio di rinegoziazione, specie nei casi in cui le transazioni richiedono investimenti specifici o irreversibili che mantengono un valore elevato solo all'interno di una data transazione.

Ciò comporta che transazioni incomplete sostenute da investimenti specifici saranno realizzate solo quando le parti sosterranno elevati costi di transazione volti a ridurre il rischio di rinegoziazioni contrattuali.

WILLIAMSON

Per Williamson l'obiettivo di ogni istituzione economica del capitalismo e quindi di ogni organizzazione economica è quello di ridurre i costi di transazione sia ex ante sia ex post e la loro interdipendenza. Secondo Williamson, l'impresa nasce come soluzione istituzionale al fallimento del mercato in presenza di contratti incompleti. I suoi studi sui costi di transazione lo hanno portato a sostenere che un'organizzazione ha interesse a stabilire rapporti duraturi con un singolo fornitore invece di acquistare di volta in volta da fornitori diversi, scegliendo ogni volta il fornitore migliore. Per esempio, se un'azienda elettrica acquista carbone di cui necessita giornalmente per produrre energia - essendo dunque 'specifica' ai fornitori della materia prima - e se non è possibile scrivere un contratto completo, essa può trovare conveniente stabilire un rapporto di lungo periodo con uno o pochi fornitori invece di acquistare giorno per giorno o settimana per settimana dal fornitore che ogni volta offre le migliori condizioni di acquisto. Anche il rapporto acquirente-fornitore sarà differente nei due casi, ha argomentato Williamson.

WILLIAMSON

Teoria secondo la quale la crescita delle dimensioni aziendali comporta, allo stesso tempo, l'aumento del numero e della complessità delle decisioni da prendere, e l'aumento della probabilità di insuccesso di tali decisioni.

Ciò è spiegabile con la considerazione che man mano che le imprese crescono assumono più lavoratori determinando una maggiore stratificazione gerarchica e, quindi, un incremento dei costi di supervisione.

Più precisamente, secondo Williamson, i lavoratori si dividono in produttivi ed organizzativi, e solo coloro che sono collocati in livelli gerarchici più bassi sono produttivi. D'altra parte questi ultimi svolgono il proprio lavoro seguendo le istruzioni e le informazioni che gli vengono fornite da coloro che sono collocati nei livelli gerarchici più alti.

WILLIAMSON

L'ipotesi di base del modello di Williamson è proprio quella che al crescere dei livelli gerarchici solo una parte delle informazioni giunge ai livelli più bassi. In altri termini si verifica una perdita di efficacia nella capacità di fornire istruzioni o dare informazioni, che si traduce in minore efficienza produttiva.

In definitiva, dunque, se da un lato la crescita delle dimensioni aziendali determina un risparmio di costi per la possibilità di sfruttare le **economie di scala** (v.), dall'altro comporta un loro aumento per la maggiore incidenza dei costi di supervisione e di coordinamento.

SCHUMPETER

Joseph Alois Schumpeter (Třešť, 8 febbraio 1883 – Taconic, 8 gennaio 1950) è stato un economista austriaco, tra i maggiori del XX secolo.

Nato in Moravia (Repubblica Ceca), allora parte dell'Impero Austro Ungarico, da una famiglia appartenente all'etnia tedesca dei Sudati, dopo la morte del padre si trasferì con la madre a Graz e, in seguito, a Vienna.

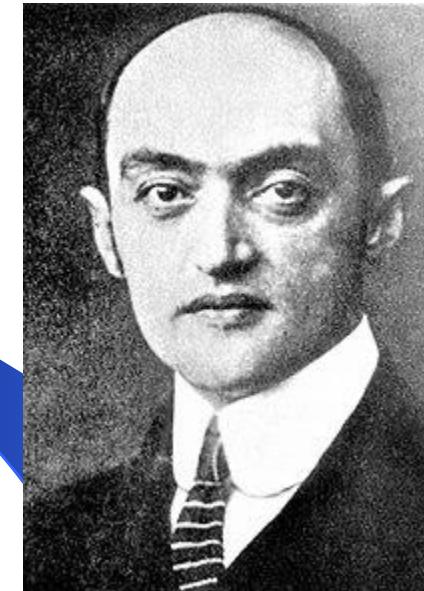
Nella capitale dell'Impero, studiò alla facoltà di Diritto, dove si specializzò in economia sotto la guida di Friedrich von Wieser ed Eugen von Böhm-Bawerk. Dopo la laurea, nel 1907 continuò i suoi studi in Gran Bretagna.

In seguito ad una breve esperienza professionale come avvocato al Cairo, tornò in patria, ottenendo l'incarico di professore d'economia all'Università di Czernowitz, città che ora si trova entro i confini dell'Ucraina. Insegnò poi a Graz (1911-1918). Dopo la grande guerra, fece parte di una commissione per lo studio delle socializzazioni istituita dalla Repubblica di Weimar.

Nel 1919 rivestì, per pochi mesi, la carica di ministro delle finanze nel governo della Prima Repubblica austriaca. In seguito, tenne la presidenza della banca Biederman, fino al 1924, anno in cui riprese la docenza universitaria, questa volta a Bonn.

Nel 1932 si trasferì definitivamente negli Stati Uniti, dove insegnò alla Harvard University fino a che la morte lo colse nel sonno, l'8 gennaio 1950.

Negli Stati Uniti fu presidente della Società Econometrica e dell'American Economic Association. Ebbe come allievi Paul Samuelson, Paul Sweezy e l'italiano Paolo Sylos Labini.



SCHUMPETER

È possibile immaginare una crisi economica come un'onda violenta che increspa la superficie: l'acqua viene agitata e poi torna la calma. A differenza di quanto avviene in natura, questo genere di onda tutta umana genera un equilibrio diverso dal precedente.

Si deve a Joseph Alois Schumpeter il merito di aver individuato nelle crisi periodiche l'essenza stessa del sistema capitalistico. In **Teoria dello sviluppo economico**(1912), e successivamente in **Cicli economici** (1939), Schumpeter sostenne che il progresso economico non avviene in modo lineare ma a onde o sciami, quando un'innovazione – la piena entrata in regime di un dispositivo o prodotto tecnologico (invenzione) – produce uno squilibrio dinamico nel precedente equilibrio statico.

Alla fase espansiva, che genera profitto e induce a un processo di imitazione, segue la fase recessiva con un nuovo equilibrio statico che verrà a sua volta messo in movimento da un altro ciclo di innovazione.

SCHUMPETER

Si tratta delle cosiddette ‘onde di Kondratieff’, cicli regolari sinusoidali di lungo periodo. Il paradigma Schumpeter-Freeman-Perez individua almeno cinque onde.

La prima ha inizio intorno al 1771, con la cosiddetta **prima rivoluzione industriale**. L’ultima, l’**era dell’informatica e delle telecomunicazioni**, attualmente nella sua fase conclusiva, è cominciata nel 1971 con l’introduzione del primo microprocessore. Ciascun ciclo di sviluppo è guidato da un’invenzione traino – la macchina a vapore, la fusione atomica ecc. I periodi di stallo sono dovuti al lasso di tempo necessario affinché un’invenzione generi innovazione. Il ruolo propulsore dello sviluppo economico è attribuito da Schumpeter all’imprenditore, che è tale proprio per la sua intuizione e per la capacità di attuare scelte innovative e temerarie, e al sistema creditizio, che scommette su di lui. Schumpeter inverte, quindi, il rapporto tra sviluppo capitalistico e attività imprenditoriale caratteristico dell’economia classica, attribuendo alla fase recessiva una funzione vitale di ristrutturazione.

SCHUMPETER

Schumpeter la definisce “distruzione creatrice”.

La crisi, per quanto dolorosa, non è una fine ma un nuovo inizio, una possibilità di rinnovamento.

Quella attuale, dovuta a un fattore esogeno, ha indubbiamente scompaginato l'equilibrio dei mercati, provocando perdite enormi, ma ha al tempo stesso palesato l'inadeguatezza del sistema attuale.

Le precedenti strutture gestionali e produttive, ormai incapaci di produrre innovazione, saranno sostituite e all'onda seguirà la bonaccia.

Onde di Kondratieff

Nikolai Kondratiev: nacque il 4 marzo 1892 nella provincia di Kostroma, a poca distanza da Mosca, in Russia da una famiglia di contadini. Effettuò i suoi studi presso l'Università di San Pietroburgo. Fu membro del Partito Socialista Rivoluzionario e sostenitore teorico della Nuova politica economica (NEP). Fu arrestato con l'accusa di far parte del "Partito Laburista dei Contadini" nel 1930, e dopo 8 anni di carcere fu condannato morte (1938)

Onde di Kondratieff

Nikolai Kondratiev è stato un economista di origini russe ed il padre della teoria delle onde di Kondratiev, sviluppata ed articolata nella sua opera “I maggiori cicli economici”.

Per onde di Kondratiev si intendono dei cicli regolari sinusoidali che, nel moderno mondo capitalistico, si definiscono in una lunghezza variabile fra i 50 e i 70 anni circa.

Questi cicli sono caratterizzati da due fasi, una ascendente e una discendente, la prima corrisponde ad un periodo di crescita veloce e specializzata, mentre l'altra, la fase discendente, corrisponde a un periodo di depressione

Onde di Kondratieff

Le cause scatenanti dell'alternanza di questi cicli, in parte teorizzate da Kondratiev, sono identificate nella formazione da una parte di nuove innovazioni, e negli investimenti capitalistici, dall'altra nelle guerre e nelle crisi capitalistiche, per cui le onde lunghe di Kondratiev non sono strettamente un fenomeno economico, bensí sono la manifestazione, misurabile in termini economici, del comportamento, armonico o disarmonico, del sistema socio-economico istituzionale “totale”, a livello nazionale ed internazionale. La teoria delle onde lunghe, nonostante sia alla base delle economie fondate sull'innovazione e sullo sviluppo, non `e accettata da molti economisti accademici, e fra gli economisti che ritengono questa teoria fondata, non c'è un accordo universale riguardo l'effettivo inizio e conclusione di particolari onde. Nonostante le cause scatenanti di questi cicli siano varie, la causa principale viene riconosciuta nella formazione di nuove invenzioni ed innovazioni , che portano a rivoluzionare determinati settori economici o a formarne anche di nuovi, che a loro volta portano alla definizione di un nuovo paradigma tecnologico.

Ogni ciclo è quindi definito e caratterizzato da un paradigma tecnologico, ovvero un insieme di conoscenze, sia tacite sia codificate, comprendente nozioni scientifiche, procedure di ricerca e operazionalizzazione connesse alla nascita e allo sviluppo di una determinata tecnologia.

Onde di Kondratieff

Ogni ciclo viene diviso in due fasi principali, come precedentemente esposto, definite da alcuni economisti come “stagioni”; la prima fase `e caratterizzata da un periodo in cui il mercato `e in forte ascesa, e questa `e chiamata Autunno di Kondratiev, mentre l’altra `e caratterizzata da un periodo in cui il mercato `e in una fase discendente, questa `e chiamata Inverno di Kondratiev. Lo studio portato avanti da Kondratiev individua altri tratti che caratterizzano queste due fasi, in particolare l’Autunno `e contraddistinto da un aumento dei prezzi e dalla diminuzione dei tassi di interesse, mentre l’Inverno da una diminuzione dei prezzi e da un aumento dei tassi di interesse; questi tratti sono da considerarsi pi`u come conseguenze della formazione di un nuovo paradigma tecnologico, non come cause che portano alla formazione o alla conclusione di un ciclo Kondratiev. Oltre a queste due stagioni, alcuni economisti hanno definito la presenza di due ulteriori periodi, o “stagioni”, che caratterizzano ciascuna onda di Kondratiev, e sono appunto la Primavera di Kondratiev e l’Estate di Kondratiev. Le stagioni pi`u “difficili” per la societ`a e l’universo economico sono l’Estate e l’Inverno, in quanto nella prima si vive un periodo di forte inflazione e nella seconda un forte periodo di deflazione, ma allo stesso tempo sono anche le stagioni pi`u produttive, poich`e proprio in queste due stagioni si verificano i maggiori cambiamenti evolutivi ed innovatori. Sono definite invece pi`u “semplici” le fasi della Primavera e dell’Autunno, in quanto la societ`a e l’universo economico godono dell’opera di pulizia e rinnovamento avvenuta nelle stagioni precedenti, ma allo stesso tempo ci si deve preparare nella Primavera a un imminente periodo di forte inflazione e nell’Autunno a un imminente periodo di forte deflazione.

Onde di Kondratieff

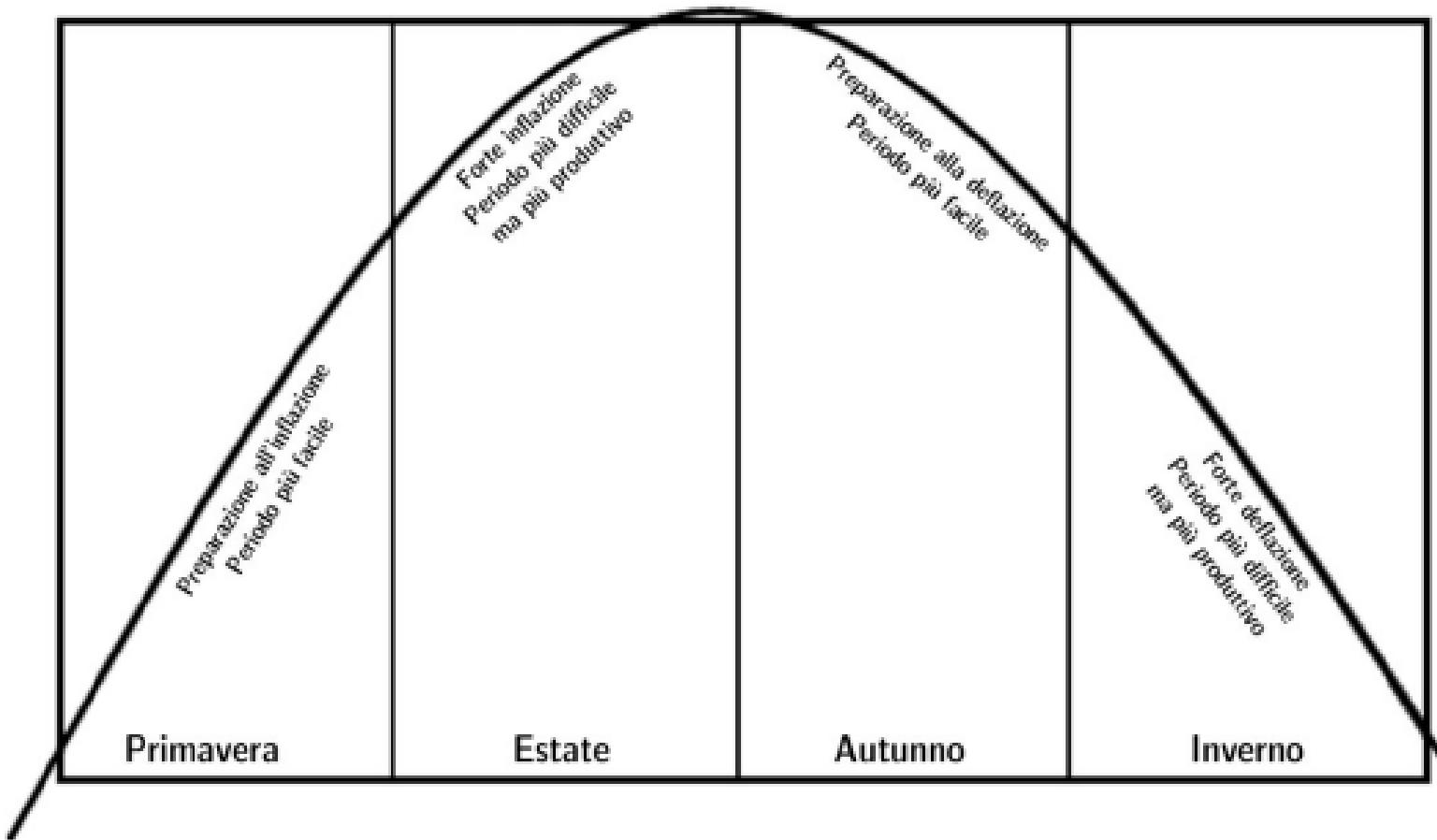


Figura 1.1: Grafico riassuntivo dell'andamento del mercato nelle varie stagioni

SIMON

Molti dei modelli che precedettero Simon si basavano su un assunto fondamentale: e cioè che gli esseri umani si comportino in maniera perfettamente razionale, scegliendo sempre fra le varie alternative, quella in grado di offrire il massimo grado di soddisfazione.

La critica principale a questo modello investe proprio la premessa fondamentale: le osservazioni empiriche dimostrano che ben difficilmente gli individui si comportano razionalmente, per vari motivi, che vanno dalla **limitatezza cognitiva** di cui dispongono rispetto alla complessità dell'ambiente in cui si trovano ad operare; al fatto di essere sistematicamente vittime di veri e propri “abbagli mentali” al presentarsi di determinate circostanze.

Alla luce di queste osservazioni, ben presto l'attenzione comincia a focalizzarsi su questa componente di irrazionalità e ciò che si cerca di fare è incorporarla in qualche modo nelle varie teorie alternative a quella dell'utilità attesa, che si vanno via via elaborando.

SIMON

Di tutte queste teorie, solo alcune sono riuscite ad imporsi come valide alternative alla teoria formale della scelta in condizioni di incertezza; perché più complete e dettagliate di altre, anche se si è ben lunghi, in questi modelli, dall'aver raggiunto un grado di completezza che possa essere considerato esaustivo.

Le principali teorie elaborate, come critica e poi anche come alternative alla teoria dell'**utilità attesa** sono:

- a) la teoria di Simon sulla *razionalità limitata* (che rappresenta l'esempio più organico di critica all'ipotesi di ottimizzazione nelle scelte economiche),
- b) la *teoria del prospetto* di Kahneman e Tversky
- c) la *teoria del regret* di Bell, Loomes e Sugden.

SIMON

Herbert Alexander Simon (Milwaukee, 15 giugno 1916 – Pittsburgh, 9 febbraio 2001) è stato un economista, psicologo e informatico statunitense.

Le sue ricerche spaziano nei campi della psicologia cognitiva, dell'informatica, dell'economia, del management e della filosofia della scienza. Con circa un migliaio di pubblicazioni, molte citatissime, è uno dei più importanti scienziati sociali del XX secolo Simon non è stato solo un uomo universale, ma un pensatore veramente innovativo. È stato tra i padri fondatori di molte tra le più importanti discipline scientifiche, inclusa l'intelligenza artificiale, l'elaborazione dell'informazione, la teoria dell'organizzazione, il problem solving, i sistemi complessi e la simulazione al computer della scoperta scientifica.

SIMON

Il genio e l'influenza di Simon sono evidenziati dai molti premi ricevuti, tra i quali: il premio Turing della Association for Computing Machinery (1975) insieme ad Allen Newell per aver dato "contributi fondamentali all'intelligenza artificiale, alla psicologia cognitiva e al trattamento delle liste" (1975); il Premio Nobel per l'economia "per le sue pionieristiche ricerche sul processo decisionale nelle organizzazioni economiche" (1978); la Medaglia Nazionale per la Scienza (1986); e il premio della American Psychological Association per gli eccezionali contributi alla psicologia (1993).

Ha analizzato in maniera sistematica il comportamento decisionale degli individui all'interno delle organizzazioni, osservando che costoro non si attenevano ai criteri imposti dalle teorie normative. In particolare ha evidenziato come la scelta effettuata da un individuo non rispetta gli assiomi fondamentali dell'approccio logico. Quindi un individuo più che fare scelte ottimali, fa scelte soddisfacenti, sia per i vincoli svolti dalle organizzazioni sia per i limiti imposti dal sistema cognitivo umano.

SIMON

Simon è stato anche un pioniere nel campo dell'intelligenza artificiale, creando con Newell i programmi "Logic Theory Machine" (1956) e "General Problem Solver" (G.P.S.) (1957). Il G.P.S. è stato forse il primo tentativo di separare la strategia di problem solving dall'informazione sui problemi da risolvere. Ambedue i programmi furono sviluppati usando il linguaggio Information Processing Language (IPL) (1956) sviluppato da Newell, Cliff Shaw e Simon.

Ha ricevuto, il 12 ottobre 1988, la laurea magistrale honoris causa in Scienze politiche dall'Università degli Studi di Pavia Herbert Simon ha realizzato cambiamenti importanti in microeconomia. A lui si deve il concetto di organizational decision-making come lo conosciamo oggi. È stato il primo a discutere questo concetto in un contesto di incertezza, e per il lavoro su questo argomento è stato insignito del Premio Nobel nel 1978.

SIMON

Lavorando nella "Cowles Commission for Economic Research", l'obiettivo di Simon era di collegare la teoria economica con matematica e statistica. I suoi contributi più importanti riguardano l'equilibrio generale e l'econometria. È stato fortemente influenzato dal dibattito marginalista iniziato negli anni trenta.

Un contributo importante riguarda le ricerche sull'organizzazione industriale, dove ha sostenuto che l'organizzazione interna delle imprese e le decisioni sul business non sono conformi alle teorie neoclassiche sulle decisioni "razionali". Simon ha scritto numerosi articoli sull'argomento, concentrandosi sulla questione delle decisioni sotto l'ipotesi di comportamento nota come razionalità limitata.

"Comportamento razionale", in economia, significa che gli individui massimizzano la loro funzione di utilità sotto i vincoli dati (ovvero limiti di bilancio, scelte limitate...) ricercando il loro interesse personale. Il termine razionalità limitata indica la scelta razionale che tiene conto dei limiti cognitivi e conoscitivi.

SIMON

La razionalità limitata è un argomento centrale dell'economia comportamentale, riguardante i modi in cui il processo decisionale influenza le decisioni. Le teorie sulla razionalità limitata abbandonano alcuni assunti della teoria dell'utilità.

Simon decise che il modo migliore di studiare questi temi fosse quello di utilizzare modelli di simulazione. Perciò s'è interessato di intelligenza artificiale, interazione uomo-computer, principi di organizzazione di uomini e macchine, processi informativi, uso del computer per studiare problemi filosofici e implicazioni sociali della tecnologia del computer. Alcune delle ricerche hanno riguardato il cambiamento tecnologico e i cambiamenti nel processo dell'informazione.

Come cittadino di Pittsburgh, ha fornito consulenza alla cittadinanza su varie questioni, incluso l'uso di fondi pubblici per costruire stadi e i metodi per raccogliere le imposte.

SIMON

Herbert Simon e la razionalità limitata

L'economia è la scienza che celebra la **razionalità umana** in tutti i modi in cui essa si manifesta nella condotta dell'uomo. E' stata ingiustamente etichettata "scienza triste", poiché, in realtà, essa dà un'immagine romantica, quasi eroica della mente umana.

La **teoria economica** classica dipinge l'umanità come in grado di risolvere problemi di ottimizzazione dell'allocazione delle risorse, estremamente complessi. L'Uomo Economico è in grado di effettuare nell'ambiente in cui si trova, l'adattamento assolutamente migliore per i suoi bisogni e desideri.

Se tutto questo fosse vero, l'uomo non sarebbe più tale.

Il premio Nobel **Herbert Simon** è stato il primo a scuotere le acque della **teoria economica**, dimostrando che gli esseri umani *non sono in grado* di comportarsi come i **soggetti razionali** descritti nei modelli teorici di scelta.

SIMON

Simon, pioniere nel campo dell'Intelligenza Artificiale, si accorse di questa incongruità, mentre programmava un computer affinché "ragionasse" su un problema.

Ciò che emerse dai suoi studi fu, che quando ci si trova davanti ad una questione complessa, raramente troviamo la soluzione ragionando in modo chiaro e lineare. Piuttosto, procediamo a tentoni, cercando in modo un po' casuale, fatti e informazioni potenzialmente rilevanti, e normalmente smettiamo la nostra ricerca, una volta che la nostra comprensione del problema ha raggiunto un certo livello.

Di conseguenza, le conclusioni cui giungiamo possono essere incoerenti, o del tutto sbagliate. Ciò nonostante, di solito otteniamo soluzioni, che seppur imperfette, possono funzionare: ci interessa cioè trovare soluzioni soddisfacenti, non ottime (Frank, 1998).

SIMON

Al centro di questo modo di vedere le cose, sta il concetto di **“razionalità limitata”**, coniato dallo stesso Simon, e che sta a testimoniare l'esistenza di limiti cognitivi del soggetto decisionale – limiti nella conoscenza e nella capacità di calcolo.

Quando cioè una questione è molto complessa (come in genere lo sono le questioni che ci si propongono nella realtà, poiché infinite sono le variabili da tenere in considerazione), la raccolta di tutte le informazioni può diventare troppo costosa.

In questa condizione diventa irrazionale voler prendere una decisione secondo quanto prescritto dai modelli più semplici della teoria della **scelta razionale**.

Paradossalmente, diventa irrazionale voler essere completamente informati: di fronte a una situazione di scelta nella quale è impossibile ottimizzare, o dove il costo in termini di calcolo per farlo sembra oneroso, il soggetto di decisione può cercare un'alternativa soddisfacente anziché ottimale. E' il cosiddetto **criterio di tipo *satisficing***.

SIMON

Nella **teoria economica neoclassica**, posto centrale è occupato dal problema della scelta fra alternative date, secondo il criterio fornito da una funzione di utilità data. Un grosso limite di questa teoria, consiste però nel tacere l'origine delle alternative, del contenuto della **funzione di utilità**, o i mezzi che l'agente economico deve utilizzare per mettere in relazione le alternative e le loro conseguenze, misurate in termini di utilità. Questo grosso limite ha a che fare con la scarsità di ipotesi empiriche sul comportamento – e relativa osservazione delle stesse – che stanno alla base della teoria.

Nel **modello della scelta razionale**, i gusti sono un dato esogeno, e non vi è alcun motivo logico di metterli in discussione.

A tal proposito Jeremy Bentham affermava che l'interesse per la poesia non è meritevole di attenzione più dell'interesse per le puntine da disegno.

SIMON

Un approccio di questo genere induce a ciò che George Stigler avrebbe definito “problema dell’olio lubrificante”. In sostanza, se vedessimo qualcuno bere l’olio usato della sua auto e, subito dopo, contorcgersi dal dolore, dovremmo semplicemente concludere che l’olio gli piaceva davvero, altrimenti perché mai avrebbe dovuto berlo?

Praticamente ogni comportamento, per quanto bizzarro, può essere spiegato ipotizzando una particolare preferenza del soggetto per quel comportamento. E’ questo il principale punto debole della teoria: permettendoci di spiegare tutto, non spiega niente.

Le teorie che derivano dalla **razionalità limitata** hanno bisogno di ipotesi empiriche più articolate, da cui la necessità di osservazioni più estese del comportamento reale, nel processo decisionale degli esseri umani.

La maggior parte delle scelte umane nella realtà, incomincia dal riconoscimento della necessità di prendere una decisione, per passare poi a scoprire una o più alternative che soddisfino questa necessità.

SIMON

Ma come si individuano tali alternative?

La scienza cognitiva ci fornisce oggi un notevole *corpus teorico* in grado di spiegare in che modo il soggetto decisionale impieghi le proprie capacità per generare o identificare le alternative.

La conoscenza del processo di scoperta è un importante strumento che può essere messo a disposizione dell'economia come punto da cui partire per colmare quelle che sono le lacune della teoria neoclassica.

La teoria cognitiva ci insegna che le varie alternative vengono scoperte attraverso la ricerca euristica all'interno degli spazi del problema. Dunque, il processo umano di soluzione dei problemi, segue regole empiriche (dette, appunto, *euristiche*).

Ora, nei problemi del mondo reale, il numero delle componenti e dei modi di combinarle, è così elevato da non potersi utilizzare il processo di ricerca per prova ed errore di tutte le possibilità. Occorre selezionare le possibili direzioni lungo le quali è probabile rinvenire una soluzione al problema dato.

SIMON

Occorre selezionare le alternative che siano rilevanti per la soluzione di quel problema.

Abbiamo visto che, in base alla **teoria della razionalità limitata**, il fine cui si tende è trovare una soluzione “soddisfacente”.

E' necessario dunque trovare uno standard che stabilisca in cosa consista un prodotto soddisfacente, in modo che il decisore possa cessare la ricerca quando trovi un'alternativa che lo soddisfi (cosiddetta *regola dell'arresto*).

La psicologia, a questo scopo, ha introdotto il concetto di *livello di aspirazione*.

Chi deve risolvere un problema, si forma un giudizio sulla qualità della soluzione che si aspetta di raggiungere, con un investimento ragionevole in termini di sforzo. Tale giudizio è in genere determinato dall'esperienza passata e dal bagaglio cognitivo che il decisore porta con sé. Questo giudizio definisce il livello di aspirazione e determina quando cesserà la ricerca.

SIMON

Le aspirazioni tendono ad alzarsi quando la ricerca di alternative migliori si riveli sufficientemente semplice, e ad abbassarsi qualora la ricerca diventi improduttiva. Questo processo è stato osservato, per esempio, negli studi empirici che hanno analizzato come gli studenti scelgono la loro prima occupazione (Soelberg, 1967).

Il **livello di aspirazione** si confronterà poi con il livello reale dell'esperienza: se l'esperienza supera il livello di aspirazione, si registra soddisfazione; se il livello di aspirazione è più alto, si registra insoddisfazione.

Quando Simon parla di criterio *satisficing* per la risoluzione dei problemi, fa proprio allusione al tipo di procedimento ora illustrato, i cui elementi fondamentali possono essere sintetizzati come segue:

- a) l'individuazione di alternative
- b) la ricerca euristica con l'utilizzo di una regola d'arresto.
- c) l'esistenza di livelli di aspirazione adattabili

SIMON

Per **Simon** utilizzare questo tipo di procedimento, vuol dire avvalersi di un tipo di razionalità particolare e totalmente differente dalla razionalità che, in genere, viene utilizzata nella scienza economica.

A tal proposito, egli annota (Simon, 1982) che, nel suo modo di trattare la **razionalità**, l'**economia neoclassica** differisce dalle altre scienze sociali sotto tre aspetti rilevanti.

In primo luogo, nel suo silenzio intorno agli obiettivi che si propone; in secondo luogo, nel suo postulare una coerenza globale di comportamento; in terzo luogo, nel suo postulare l'esistenza di un unico mondo rispetto al quale il comportamento è totalmente razionale. Vale a dire che nel calcolo della razionalità, si presuppone una perfetta conoscibilità attuale e prospettica dell'ambiente esterno.

In contrasto con questo modo di concepire la razionalità, le altre scienze sociali cercano, in primo luogo, di determinare empiricamente la natura e le origini dei valori, unitamente al loro cambiamento nel tempo.

SIMON

In secondo luogo cercano di determinare le strategie computazionali che sono impiegate nel determinare le scelte. Inoltre, le altre scienze sociali cercano di spiegare le modalità attraverso cui, i processi non razionali entrano nella determinazione dei processi razionali.

Quindi, ad avviso di Simon (e come abbiamo già visto), nella scienza economica la razionalità è definita in termini delle scelte che essa produce ed è una razionalità che egli definisce *sostanziale*; in psicologia essa è definita in termini dei processi che impiega e pertanto è una razionalità *procedurale*. Egli rileva che, per lungo tempo, le due forme non si sono incontrate, ritenendo, altresì, che la razionalità procedurale acquisterà via via un peso crescente all'interno della ricerca economica, come conseguenza della necessità di trattare la limitatezza dell'universo informazionale a cui il soggetto economico può attingere.

SIMON

Quanto detto finora, a quali conclusioni ci porta?

Abbiamo visto che le **teorie della razionalità limitata**, sono teorie sul processo decisionale e di scelta. Sono però teorie che tengono conto delle capacità reali della mente umana per descrivere il **processo decisionale**.

Ora, una teoria di questo genere, che si propone di essere veridica, può svilupparsi soltanto sulla base della conoscenza empirica delle capacità e dei limiti della mente umana; vale a dire sulla base della ricerca psicologica.

Dunque, un reale progresso della teoria economica, è strettamente legato ad una quantità massiccia di lavoro empirico da effettuarsi al livello degli agenti economici che prendono le decisioni. Tutta la dinamica del sistema economico dipende in maniera critica da come puntualmente si comportano gli agenti economici nel prendere le loro decisioni, e non si è trovato un modo per scoprirlo che eviti l'indagine diretta e l'osservazione dei processi.

SIMON

Questa tesi – chiamata **comportamentismo** – è stata osteggiata per una serie di ragioni. Una delle critiche che le sono state mosse è che essa abbandona il principio di razionalità.

In realtà Simon in un suo saggio ha dimostrato come tale principio era già stato abbandonato, e abbandonato in maniera fondamentale, dagli economisti classici, neoclassici, keynesiani etc., in eguale misura.

Dice infatti Simon, riferendosi alle teorie che comprendono le aspettative razionali: “... *Se le aspettative si formano razionalmente... i sistemi economici corrispondenti tendono a dirigersi molto rapidamente verso l'equilibrio, e diventa molto difficile capire come possono attraversare dei cicli conseguenti di qualsiasi genere...*”

SIMON

Secondo Simon, queste difficoltà vengono spiegate, appunto, con ipotesi di **irrazionalità** degli agenti economici, che nelle teorie economiche classiche e neoclassiche, vengono di volta in volta chiamate in modo diverso (vischiosità, shock, variabili esogene, etc.) e vengono in realtà considerate non come ipotesi di irrazionalità, bensì come risposte razionali ad informazioni imperfette.

Ma ciò su cui l'Autore vuole porre l'attenzione è che, a prescindere da come vengono chiamate, possono essere comprese soltanto se diventano oggetto di studio empirico: non è possibile dedurle come conseguenze dell'**ipotesi di razionalità**.

Una seconda obiezione al **comportamentismo** è che quest'ultimo non ha ancora elaborato una teoria completa che possa concorrere con quella classica: esso non sarebbe una vera e propria teoria, ma una serie di speranze e promesse di una teoria futura; non vi sarebbe motivo di abbandonare la teoria neoclassica, finché non venga sviluppata una nuova teoria adatta (così Blaug, 1980).

SIMON

Per Simon l'argomentazione crea un circolo vizioso: il comportamentismo non può svilupparsi senza essere perseguito empiricamente, ma non vi è motivo di perseguirolo poiché non costituisce, *rebus sic stantibus*, un'alternativa alla teoria classica.

“Il comportamentismo non alimenta la speranza di una teoria alla quale giungere rimanendo seduti in poltrona. Si può elaborare una nuova teoria soltanto con estese ricerche empiriche – effettuate su una scala, diciamo, paragonabile a quella della ricerca empirica in biologia o geologia negli ultimi cento o duecento anni...” (Simon, 1982)

Infine, tutto questo può essere fatto sulla base di una fonte assai potente di euristica a guida della ricerca. Durante gli ultimi venticinque anni, nel campo della **psicologia cognitiva** si è registrato lo sviluppo della teoria dei processi informativi che rende conto della risoluzione dei problemi umani e della formazione delle decisioni.

SIMON

Parallelamente alla teoria si è evoluta una metodologia per utilizzare i protocolli verbali del pensiero ad alta voce e altre risposte verbali, come dati empirici per sottoporre a test le ipotesi sui processi informativi, e si è sviluppata una potente tecnologia per trasformare questi processi in modelli, sotto forma di programmi al calcolatore, e per simularne i comportamenti.

Il contenuto sostanziale e metodologico di questo lavoro nell'ambito della **psicologia cognitiva**, fornisce al lavoro empirico a livello microeconomico, un quadro di riferimento teorico che fino a dieci o vent'anni fa mancava. La carenza di direttive teoriche o metodologiche non è più un motivo credibile per ritardare la fondazione di una microeconomia su basi empiriche.

MODELLO NELSON E WINTER

Visto che i processi evolutivi sono caratterizzati dalla presenza diffusa di varie forme di incertezza, da rendimenti crescenti e da esternalità, i modelli che hanno lo scopo di indagare le proprietà di ambienti sottoposti a progresso tecnologico devono necessariamente incorporare le seguenti caratteristiche:

DINAMICA: è elemento cruciale dell'analisi i modelli statici o di statica comparata non riescono a cogliere la complessità del fenomeno innovativo. Il modello deve avere infatti lo scopo di chiarire il processo attraverso il quale si arriva a particolari risultati (ad esempio, in termini di concentrazione industriale) se esiste uno steady state (equilibrio) non basta conoscere il punto d'arrivo, ma rilevano soprattutto le caratteristiche del processo stesso. Se invece il processo dinamico raggiunge uno stato open ended, allora rilevano le proprietà della transizione.

MODELLO NELSON E WINTER

INCERTEZZA: dato il ruolo cruciale svolto dall'incertezza, i modelli dovranno avere una componente stocastica;

NON-LINEARITÀ: connessa alla presenza di cumulatività, al ruolo delle capabilities, ai rendimenti crescenti equazioni non lineari fenomeni di path dependency, che rafforza la necessità di avere modelli dinamici.

Modelli complessi simulazione: guidata dalla teoria; è necessario effettuare test di robustezza e di sensitività per verificare la solidità dei risultati raggiunti.

MODELLO NELSON E WINTER

IL MODELLO DI NELSON E WINTER (1982)

Obiettivo: spiegare il fenomeno della concentrazione industriale, la reazione delle imprese al cambiamento delle condizioni esterne, la relazione tra la dinamica economica ed i processi evolutivi sottostanti caratterizzati da selezione ed apprendimento.

Analisi del modello limitatamente alla sua versione che descrive la relazione tra progresso tecnologico e forme di mercato.

Ipotesi di base:

Le imprese sono gli agenti principali;

Le imprese sono caratterizzate da razionalità limitata e agiscono sulla base di regole decisionali (routine) che incorporano le loro competenze produttive accumulate;

Le imprese hanno 3 regole decisionali principali: utilizzo della capacità produttiva, politica di investimento e politica innovativa (slide: investimento, innovazione e imitazione);

MODELLO NELSON E WINTER

Ciascuna impresa produce un unico prodotto, utilizzando pienamente la propria capacità produttiva es usando tecniche a coefficienti fissi, che differiscono tra loro in termini di output Y/una unità di capitale K.

Ipotesi supplementari:

Lo stato dell'impresa j al tempo t è , dove K_{jt} è lo stock di capitale fisico ed a_{jt} è la produttività del capitale. L'output dell'impresa j al tempo t sarà pari a: ;

L'unità di capitale fisico è usata come numerario;

I fattori produttivi hanno un'offerta perfettamente elastica;

Al tempo t l'impresa j è caratterizzata da una regola decisionale concernente la spesa in R&S (a carattere innovativo o imitativo) e una regola decisionale riguardante l'investimento in capitale fisico è la regola decisionale concernente l'attività innovativa dell'impresa; quindi rappresenta l'ammontare della spesa in R&S;

MODELLO NELSON E WINTER

L'ammontare della spesa in R&S è proporzionale alla probabilità che l'impresa j ha di estrarre da una distribuzione log-normale centrata sulla massima produttività possibile date le condizioni tecnologiche dell'industria al tempo t (=produttività latente)

Le innovazioni riducono i costi unitari di produzione, aumentando ; è la regola decisionale dell'attività imitativa è l'ammontare che l'impresa j spende nell'imitazione delle innovazioni altrui (= probabilità di imitare con successo) come nel caso precedente, la probabilità di imitare è proporzionale al capitale accumulato ruolo della dimensione!!! come nel caso precedente, l'impresa di grande dimensione (per una stessa strategia innovativa) ha una maggiore probabilità di imitare rapidamente e con successo, rispetto ad un'impresa di piccole dimensioni.

MODELLO NELSON E WINTER

DINAMICA DELL'INDUSTRIA:

In una prima fase, la produttività latente a muta in maniera indipendente dallo stato delle imprese, e la sua distribuzione di probabilità al tempo t dipende soltanto da quella relativa al tempo (t-1). L'output dell'industria X è dunque uguale alla somma degli output delle singole imprese:

La funzione di domanda (dove S è una costante) ha elasticità unitaria, e determina il prezzo di mercato del prodotto e le relazioni contabili per le singole imprese.

In una seconda fase, prende avvio il processo dinamico: ciascuna impresa acquisisce un nuovo livello di produttività uguale al più alto tra i valori di e i risultati delle proprie strategie di innovazione e di imitazione il nuovo livello di produttività dipende dunque dal livello di produttività precedente, dall'attività innovativa posta in essere e dall'attività imitativa posta in essere.

MODELLO NELSON E WINTER

Il valore della produttività nel nuovo periodo determina il costo unitario (costante) di produzione in una relazione dove g è il tasso (costante) di deprezzamento fisico del capitale, v un tasso (costante) che include dividendi ed interessi e c un tasso (costante) relativo al costo degli input variabili.

In termini dinamici, il costo unitario dell'impresa T è inversamente proporzionale alla produttività e vedrà il denominatore cambiare ad ogni periodo e per ogni impresa in ragione dell'evoluzione di a e dunque della dinamica innovativa ed imitativa.

MODELLO NELSON E WINTER

Le decisioni di investimento delle imprese dipenderanno dal mark-up, dai prezzi e dal costo unitario. Dato il costo unitario T , l'impresa j valuterà se investire comparando il proprio mark-up (dove ϵ è l'elasticità della domanda percepita dall'impresa ed S è la quota di mercato dell'impresa) con il rapporto tra prezzo e costo unitario .

Date queste assunzioni, N&W studiano la dinamica tramite simulazioni, approssimando cioè gli esiti sistematici quali esito di interazioni tra agenti eterogenei rispondenti a specifiche regole di comportamento circa innovazione, imitazione ed investimenti.

Le simulazioni sono relative a 100 periodi;

Il numero iniziale di imprese è pari a 2,4,8,16 e 32 (metà innovative e metà imitative);

Le imprese partono tutte con la stessa dimensione e con lo stesso livello di produttività (pari al livello della produttività latente);

MODELLO NELSON E WINTER

L'evoluzione del sistema è determinata dal variare dei parametri a , i , z ed e ;

Al tempo t l'industria è in equilibrio con un investimento desiderato pari a 0.

Sintesi dei risultati principali del modello:

Le industrie con un numero ridotto di imprese si caratterizzano per un più elevato livello di produttività finale ed un più elevato rapporto tra la produttività media dell'industria e quella latente (le imprese hanno all'incirca lo stesso livello di produttività a omogenea, data la facilità di imitare);

Industrie con un numero elevato di imprese: differenze più marcate tra imprese innovative ed imprese imitatorie maggiore varianza in termini di a (differenze causate dal processo di diffusione e sono tanto più elevate quanto più l'imitazione è difficile).

MODELLO NELSON E WINTER

Sono 4 i fattori che influenzano significativamente la struttura finale dell'industria:

Tasso di crescita della produttività latente;

Difficoltà di imitazione;

Incerta performance innovativa variabilità dei risultati dell'attività di innovazione dell'impresa;

Intensità degli investimenti (aggressività delle politiche di investimento).

La concentrazione è positivamente correlata a:

Strategie aggressive delle imprese in termini di investimento non limitano volontariamente il tasso di crescita del proprio output;

Elevato tasso di crescita della produttività latente;

Elevata difficoltà di imitazione;

Elevata variabilità dei risultati dell'innovazione.

MODELLO NELSON E WINTER

Quindi la concentrazione nelle industrie dipende da 3 fattori (esogeni) principali:

Curva di domanda (connessa con gli investimenti);

Condizioni di opportunità;

Condizioni di appropriabilità dell'innovazione.

MODELLO NELSON E WINTER

N&W offrono anche elementi utili per un'analisi del trade-off schumpeteriano tra progresso tecnologico ed efficienza produttiva: nell'ottica dell'economia del benessere una situazione di monopolio non è ottimale, in quanto provoca una perdita in termini di surplus del consumatore e di efficienza produttiva. Tuttavia, in un'ottica dinamica, un certo livello di potere di mercato è necessario per il progresso tecnologico, sia per l'ammontare di risorse che devono essere impiegate nell'attività di R&S, sia per la possibilità di sfruttare commercialmente un'innovazione la concentrazione può dunque essere "benefica" l'industria che ha una concentrazione stabile nel tempo presenta un più elevato margine tra prezzi e costi (efficienza statica) ed una più elevata produttività media (efficienza dinamica).

MODELLO NELSON E WINTER

Ulteriori elementi concorrono a spiegare il processo di concentrazione industriale: una politica di imitazione ha tanto maggiore successo quanto più ridotte sono le possibilità di appropriabilità dell'innovazione da parte dell'impresa innovatrice se il tasso di crescita della produttività latente è moderato e l'imitazione è facile, l'attività imitativa è altamente profittevole e l'impresa imitatrice è in grado, nel lungo periodo, di eliminare l'impresa innovatrice.

MODELLO NELSON E WINTER

Gli imitatori potrebbero però decidere di attuare una strategia di contenimento del proprio output e dunque della propria dimensione per prolungare nel tempo la propria posizione di imitatori che si appropriano rapidamente e continuamente delle innovazioni delle altre imprese un'impresa può infatti crescere in un'industria con un elevato tasso di crescita della produttività latente, con facilità di imitazione e con grandi imprese imitatorie, perché dapprima ha innovato con successo, ma, una volta raggiunte dimensioni rilevanti, ha trovato più profittevole mutare strategia e diventare imitatrice.

MODELLO NELSON E WINTER

CONCLUSIONI:

La crescita della produttività nel tempo permette all'impresa di investire maggiormente in capitale fisico, perché se fa previsioni giuste sulla domanda realizza extra-profitti ($P > T^*m$);

La dinamica degli investimenti dipende anche dalle routine idiosincratiche;

Se crescono gli investimenti, aumenta la probabilità di innovare nel tempo e di rimanere sul mercato;

Vi è una relazione biunivoca tra struttura di mercato e dinamica dell'innovazione: una specifica forma di mercato non è solo la condizione necessaria per un elevato tasso innovativo, ma è pure la conseguenza di innovazioni riuscite un'impresa può avere economie di scala nell'introduzione di innovazioni ed aumentare la sua quota di mercato perché ha innovato con successo.

MODELLO NELSON E WINTER

Distinzione tra dimensione e potere di mercato: la dimensione consente alle imprese imitatorie di applicare l'innovazione altrui su un rilevante ammontare di produzione, e di continuare ad imitare; il potere di mercato protegge un'impresa dalle strategie aggressive delle imprese imitatorie. Esiste però una fondamentale asimmetria: l'impresa imitatrice non potrà mai raggiungere un livello di produttività più elevato di quello dell'impresa innovatrice un'industria con uno sviluppo tecnologico endogeno e locale, con imprese imitatorie di grandi dimensioni che non seguono una strategia di contenimento dell'output, può provocare un alto costo sociale dovuto al ridotto tasso di sviluppo della sua produttività media.