

La teoria del valore-lavoro e le istituzioni economiche del capitalismo: Una prospettiva critica.

Prima parte: Profitto e plus-valore alla luce dei costi di transazione.

Alberto Battistini*

Riassunto: in questo lavoro viene presentata un'interpretazione istituzionale e evolutiva, o qualitativa e inter-soggettiva, della versione di Marx della teoria del valore-lavoro.

In questa prima parte, in particolare, viene ripreso il contributo specifico di Marx a tale teoria, vale a dire, la teoria del plus-valore, ovvero la differenza tra valore d'uso e valore di scambio della forza lavoro quale determinante del profitto in condizioni di concorrenza perfetta e del carattere contraddittorio del processo di accumulazione del capitale.

Più specificamente, l'ammontare che sarebbe costato ottenere una determinata merce nel circuito non capitalista Merce → Denaro → Merce, vale a dire, quello della produzione indipendente o di piccole dimensioni, prende il posto della quantità di lavoro diretta e indiretta contenuta nelle merci e quindi rappresenta il loro valore di scambio. Di conseguenza, applicando come in Marx la stessa regola di prezzo che vale per le altre merci alla forza lavoro, la quantità di lavoro socialmente necessaria alla produzione dei beni di sussistenza viene a sua volta sostituita dall'ammontare che è possibile guadagnare da una partecipazione indipendente al processo produttivo, senza possedere mezzi di produzione specifici nel senso comune del termine.

Dato che poi il passaggio in termini di plus-lavoro viene saltato per ragioni sia teoriche che pratiche, il valore d'uso del lavoro coincide con il valore di scambio delle merci e quindi, come in Marx, anche in questo caso viene alla luce un tipo di profitto che dipende dalla differenza tra valore d'uso e di scambio della forza lavoro, misurato però in termini di costi di transazione.

In più, derivando da tale differenza, questo tipo di profitto non viene eliminato dalla concorrenza e pertanto, per distinguerlo da quello di monopolio che dipende invece dal controllo dei prezzi, dovrebbe essere chiamato Marxiano o industriale. Sulla base di questo ritrovamento, nelle due parti successive, verrà verificata l'ipotesi che il principio della massimizzazione di questo tipo di profitto possa fungere da principio positivo generale per l'ambito economico, includendo come casi speciali la Pareto-efficienza e il conflitto.

Mimeo, Milano, dicembre 2021

Parole chiave: costi di transazione, effetti di ricchezza, valore d'uso, valore di scambio, funzioni di produzione di squadra, individualismo metodologico.

* Dipartimento of Economia Politica e Statistica, Università di Siena, e-mail: alberto.battistini@unisi.it.

1. Introduzione

Recentemente, la teoria neo-istituzionalista ha mostrato che l'esercizio effettivo dei diritti di proprietà sulle attività produttive, e la relazione di potere che ne deriva in condizioni di incompletezza contrattuale, possono essere interpretati come un'apparenza dietro cui sta una realtà guidata da relazioni di scambio mediate dai prezzi e, quindi, volontarie. Come chiarito da Milgrom e Roberts nel loro manuale (1992, cap. 2), questa interpretazione richiede l'ipotesi di assenza di effetti di ricchezza, vale a dire, l'assenza di ostacoli allo scambio che derivino da differenze nella ricchezza posseduta dalle parti. Non a caso, quindi, questa teoria ha trovato le sue migliori applicazioni nel caso di relazioni tra imprese invece che in quelle tra impresa e lavoratori, ovvero nel fenomeno dell'integrazione verticale (Hart, 1995).

Dato che questa ipotesi di assenza di ricchezza, o più tecnicamente di preferenze quasi-lineari, di fatto elimina la distinzione di classe tra chi non possiede i mezzi di produzione per produrre e vendere i propri prodotti, e deve quindi accontentarsi di vendere la propria forza lavoro, e chi invece pur possedendo i mezzi di produzione per produrre e vendere i propri prodotti preferisce acquistare sul mercato la forza lavoro dei primi per poi vendere il prodotto congiunto, è forte la tentazione di concludere che, allora, in presenza di effetti di ricchezza vale la massima marxiana per la quale sono i mercati - del lavoro, del capitale e dei beni - ad essere apparenze dietro cui sta una realtà guidata dal processo di accumulazione del capitale, tanto dal punto di vista del controllo asimmetrico del processo produttivo all'interno dell'impresa, quanto da quello della competizione per il massimo profitto nei rapporti tra imprese.

Come sottolinea lo stesso Marx (1867, p. 222., enfasi aggiunta), in effetti: "It is not our intention to consider, here, the way in which the laws, immanent in capitalistic production, manifest themselves in the movements of the individual masses of capital, where they assert themselves as coercive laws of competition, and are brought home to the mind and consciousness of the individual capitalist as the directing motives of his operations. But one thing is clear: *a scientific analysis of competition is not possible, before we have a conception of the inner nature of capital, just as the apparent motions of the heavenly bodies are not intelligible to any but him, who is acquainted with their real motions, motions which are not directly perceptible by the senses.*"

Tale tentazione va però in qualche modo controllata perché è opinione comune tra gli economisti di tutte le inclinazioni che quella massima dipenda a sua volta dalla

validità della teoria del valore-lavoro, cosa che ad oggi pare così impossibile che l'unico filone di letteratura che vi fa ancora riferimento lo fa in termini esplicitamente contabili invece che teorici (Foley, 2000).

Questa opinione comune, tuttavia, non distingue con sufficiente chiarezza le due linee di pensiero che confluiscono nella teoria del valore di Marx: per la prima, che parte da Locke e passa per Smith, la teoria del valore-lavoro deve il suo nome all'identificazione del lavoro quale unica risorsa in grado di trasformarsi e quindi creare valore, che a sua volta sta nel fatto che le merci hanno un valore d'uso per il loro proprietario; per la seconda, che si deve invece a Ricardo, la teoria del valore-lavoro deve il suo nome all'identificazione di una unità di misura del valore fisica e oggettiva come il tempo di lavoro, in opposizione alle caratteristiche psicologiche e soggettive legate al concetto di utilità.

In effetti, il contributo specifico di Marx alla teoria del valore-lavoro e alla critica dell'economia politica –la teoria del plusvalore, ovvero la differenza tra valore d'uso e valore di scambio della forza lavoro quale determinante del profitto in condizioni di concorrenza perfetta e del carattere contraddittorio del processo di accumulazione del capitale– può essere visto come un tentativo di combinare queste due tradizioni di pensiero: da una parte, l'idea generale di Locke e Smith viene legata alla concreta e necessariamente congiunta operazione delle due più importanti e fin qui durature innovazioni istituzionali del capitalismo, il mercato del lavoro e l'impresa industriale, o in una singola espressione il lavoro salariato; dall'altra parte, la formulazione analitica di tale contributo, ovvero la determinazione del valore d'uso della forza lavoro in termini di plus-lavoro rispetto alla quantità di lavoro socialmente necessaria a produrre i beni di sussistenza, che ne è il valore di scambio, è un'applicazione della nozione Ricardiana di prezzo o costo di produzione alla merce lavoro e più in generale della visione circolare del processo produttivo, per la quale la produzione annuale di regola include un sovrappiù in termini fisici al netto del rimpiazzo delle risorse usate nel processo di produzione.¹

Fortunatamente, a partire dalla molto studiata questione della trasformazione dei valori in prezzi, i problemi che hanno portato al totale abbandono della teoria del

¹ Nella cosiddetta scuola classica l'oggetto della teoria del valore sono i prezzi naturali, di produzione o di lungo periodo attorno a cui gravitano i prezzi di mercato, determinati dalle variazioni endogene della domanda e dell'offerta. Nel testo, pure basato su tali nozioni, e in particolare su quella marxiana di valore di scambio, queste denominazioni vengo usate in modo interscambiabile.

valore-lavoro, e di conseguenza alla mistificazione prima, e alla scomparsa poi, di una prospettiva critica minimamente fondata, sono circoscritti a tale formulazione analitica, e la strategia migliore sembra essere quella di risolverli per eliminazione. In ogni caso, infatti, la tradizione di pensiero cui appartengono appare oggi inservibile per una serie piuttosto lunga di motivi che includono la filosofia della scienza - positivista- che la sosteneva, il sempre crescente divario, insito nel passaggio da un'economia agricola ad una industriale e dei servizi, tra una misura monetaria o qualitativa della ricchezza e una sua misura fisica o quantitativa, e naturalmente il significato pratico che aveva assunto nell'opera complessiva dello stesso Marx (la previsione circa l'inevitabilità della fine del capitalismo e la giustificazione della prima fase del comunismo in termini di abolizione dei mercati e della proprietà privata –la cosiddetta prima fase del Socialismo a una singola impresa – di stato).

Ciò però non è vero per l'intuizione fondamentale che sta dietro il contributo cui si è appena fatto riferimento –l'individuazione del legame tra creazione del valore e *uso* del lavoro all'interno dell'impresa, invece che nello scambio dei suoi prodotti sul mercato, intuizione che a sua volta ha alla base l'identificazione della cooperazione e della divisione del lavoro quali determinanti del fenomeno della produzione capitalista rispetto a quello dello scambio di merci sul mercato. Come si è notato all'inizio e come sarà più chiaro nel seguito, tale intuizione è infatti anche al centro della moderna teoria dell'impresa, che però naturalmente la tratta coi suoi metodi, ipotesi e obiettivi, peraltro raramente condivisibili, ed è altrettanto naturalmente al centro del processo stesso di sviluppo capitalista tramite il suo effetto sull'interazione tra tecnologia, istituzioni e ideologie che lo determina (Marx, 1959; Denzau e North, 1994).

Di conseguenza, come recita il proverbio, per evitare di 'buttare il bambino con l'acqua sporca', come capita al 'Marxismo analitico' (vedi ad esempio Romer, 1980), o addirittura di 'tenersi solo l'acqua sporca', come accade al 'Marxismo neo-Ricardiano' (vedi ad esempio Garegnani 1981), in ciò che segue si mostra come il contributo originale di Marx alla teoria del valore-lavoro e alla critica dell'economia politica possa essere reso indipendente dalla sua formulazione originaria in termini di tempo di lavoro, presentandone quindi un'interpretazione istituzionale e evolutiva, o qualitativa e inter-soggettiva.

Non sorprendentemente, questo risultato viene ottenuto eliminando i due elementi della teoria del valore-lavoro di Ricardo appena ricordati e sostituendoli rispettivamente con: (i) la nozione di costo di transazione, intesa in senso generale

come ‘costo di usare il meccanismo dei prezzi’ (Coase, 1937, p.90). Tuttavia, a differenza dallo schema teorico Coasiano, il sistema dei prezzi che viene sostituito dall’impresa non è quello che risulta dal modello di equilibrio generale ma quello che risulta dal mercato dei produttori indipendenti o di imprese di piccole dimensione, vale a dire, quello che non partecipa al circuito capitalista $\text{Denaro} \rightarrow \text{Merce} \rightarrow \text{Maggior Denaro}$ ma a quello non capitalista $\text{Merce} \rightarrow \text{Denaro} \rightarrow \text{Merce}$. In altri termini, come il costo di produzione rappresentava il costo opportunità in termini fisici della produzione, così l’ammontare che sarebbe costato ottenere una determinata merce nel mercato cui si è appena fatto riferimento rappresenta il costo opportunità istituzionale o costo del miglior assetto istituzionale alternativo all’impresa. Di conseguenza, tale ammontare rappresenta il costo opportunità della sussunzione di un’attività economica all’interno del circuito capitalista e quindi una misura in termini di costi di transazione tanto del vantaggio della produzione di gruppo quanto del profitto.

A questo proposito può quindi già essere utile sottolineare che non vi è contraddizione tra la spiegazione Marxiana dell’impresa in termini di produzione per il profitto e quella neo-istituzionalista in termini di risparmio di costi di transazione: come tutti sanno, l’impresa è in effetti un’istituzione per il profitto, ma invece di trattarsi di profitti di monopolio si tratta di profitti che, appunto per distinguerli da questi ultimi, dovrebbero essere chiamati industriali o Marxiani;

(ii) un processo evolutivo guidato dal principio della massimizzazione di questo tipo di profitto in cui il capitale, nella definizione di Marx come “denaro in movimento” nel circuito $\text{Denaro} \rightarrow \text{Merce} \rightarrow \text{Maggior Denaro}$, viene preso come unità di selezione in parziale analogia con il ruolo del gene e del principio di replicazione differenziale in ambito biologico (vedi Introduzione, terza parte).

In effetti, mentre la visione circolare del processo produttivo poteva essere appropriata per un’economia agricola e la relativa nozione di surplus in termini fisici, la visione ciclica delle analisi evolutive contemporanee sembra più appropriata per la nozione qualitativa di plus-valore avanzata in questo lavoro, che fa anche a meno della visione unilineare della storia tipica di Marx e dei suoi contemporanei cui si è appena fatto riferimento.

Tale processo evolutivo, che si sviluppa sia all’interno delle imprese che tra di esse, sarà quindi alla base delle estensioni in senso generale e dinamico dell’analisi statica e parziale di questa parte, che verranno presentate nella seconda e nella terza parte.

Il punto generale a questo proposito è che non solo l'impresa ma anche i mercati e le altre istituzioni economiche del capitalismo come i diritti di proprietà e anche lo Stato o perlomeno la politica economica, possono essere utilmente intese come endogenamente determinate dal processo di accumulazione del capitale e dunque dal principio della massimizzazione del tipo di profitto cui si è appena fatto riferimento.

Ciò a sua implica che tali istituzioni economiche del capitalismo nel senso Marxiano appena ricordato siano caratterizzate da una relazione di analogia. A parte le ovvie ma cruciali differenze, infatti, esse possono essere tutte interpretate come meccanismi per l'appropriazione o la condivisione dei frutti della cooperazione, intesa come situazione caratterizzata dalla presenza di funzioni di produzione non additivamente separabili (vedi la nota successiva e la nota 18, più avanti).

Questa è in effetti la differenza fondamentale rispetto alla prospettiva neo-istituzionalista, e prima ancora neo-classica, secondo la quale istituzioni economiche –a partire da mercati e prezzi ma per arrivare anche in questo caso a imprese e diritti di proprietà- sono invece interpretabili come un meccanismo che permette l'allineamento tra costi e benefici individuali.

A sua volta, questa differenza dipende dal fatto che la teoria neo-istituzionalista, e prima ancora quella neo-classica, sono basate sul postulato dell'individualismo metodologico, che stabilisce che il valore delle relazioni economiche, e quindi anche dei beni, sia invariabilmente determinato dalla somma di contributi individuali indipendenti e separati.²

² A proposito della corposa nozione di individualismo, è tuttavia opportuno distinguere tra una dimensione ontologica, per la quale nella realtà sociale non esiste niente al di fuori degli individui che ne fanno parte, e una dimensione epistemologica, per la quale anche la spiegazione della realtà sociale non richiede altro che l'analisi delle azioni individuali. Come notato nel testo, con la nozione di individualismo metodologico la teoria economica standard non ha distinto tra queste due dimensioni, negando quindi la possibilità che le relazioni tra individui abbiano anch'esse potere esplicativo e intendendole esclusivamente come *explananda*. Naturalmente, questo non è il caso di Marx dove invece le relazioni tra individui, e in particolare quelle di classe, hanno un ruolo centrale. È però proprio la teoria del plus-valore che permette di interpretare l'approccio di Marx come individualista in senso ontologico, intendendo quindi la nozione di classe come aggettivo invece che come nome (Wright, 1996). La distinzione tra una dimensione ontologica e una dimensione epistemica a proposito delle nozioni di oggettività e soggettività e il loro ruolo nell'illuminare la distinzione tra scienze naturali e scienze sociali si deve a Searle (2005) e sarà al centro dell'analisi del cambiamento istituzionale condotta nella terza parte. Infine, la limitazione a contesti additivi, che non lasciano niente che non possa essere spiegato dalle azioni degli individui e debba invece essere spiegato dalle loro relazioni, rappresenta il corollario dal punto di vista della pratica del postulato in questione.

Di conseguenza, da un punto di vista Marxiano, il contesto individualista e la corrispondente condizione canonica di ottimo individuale sono letteralmente applicabili solo al settore della produzione indipendente o di piccole e medie dimensioni, vale a dire, se si vuole paradossalmente, solo al settore non capitalista che partecipa al circuito Merce → Denaro → Merce.

Tale settore rappresenta quindi un caso speciale di un contesto più generale di cui fa parte, peraltro in una relazione di fondamentale interdipendenza, quello capitalista in senso stretto, ovvero quello che, riferendosi a contesti non additivi, partecipa al circuito Denaro → Merce → Maggior Denaro.

Analogamente, il principio della Pareto-efficienza, la cui trasformazione in principio positivo universale per quanto riguarda l'ambito economico è il motivo per cui vengono formulati tanto il postulato dell'individualismo metodologico quanto l'ipotesi di assenza di effetti di ricchezza, risulta essere un caso speciale, al pari del conflitto, del principio generale della massimizzazione del profitto cui si è appena fatto riferimento.

Tale principio della massimizzazione del profitto, infatti, coincide con la massimizzazione del profitto dei possessori di capitale o con la massimizzazione del valore totale a seconda del modo in cui viene trattata e percepita quella che Marx chiamava la "contraddizione fondamentale del capitalismo dal punto vista della produzione" e che in termini più attuali può essere intesa come il problema della separazione tra proprietà e controllo della forza lavoro, a sua volta conseguenza della presenza di effetti di ricchezza ovvero della distinzione di classe cui si è fatto riferimento in apertura.³

Il resto di questa prima parte è organizzato come segue. Nel prossimo paragrafo viene ripreso il dibattito intorno alla teoria del valore-lavoro ai tempi di Marx. L'argomento è che, da un punto di vista puramente teorico, l'adozione da parte di Marx della teoria del valore di Ricardo potrebbe essere interpretata come il tentativo di dare dignità scientifica all'altra versione della teoria del valore lavoro presente ai suoi

³Ove non specificato altrimenti, in ciò che segue le frasi tra virgolette si riferiscono a espressioni di Marx (1867) la cui notorietà rende superflua l'indicazione bibliografica precisa. È proprio l'enorme impatto del pensiero di Marx, però, che rende tutt'altro che superflua la lettura dei testi originali. Questo lavoro, in particolare, è sostanzialmente basato sul I volume del Capitale, peraltro l'unico dei tre a essere stato scritto effettivamente da Marx, e sull'altrettanto famosa Prefazione all'Introduzione della Critica dell'Economia Politica.

tempi, che già lavorava in termini qualitativi e intersoggettivi anche se non del tutto rigorosi.

Nel paragrafo successivo viene discusso il modo in cui questi temi sono trattati dalla teoria dell'impresa contemporanea, notando che, se la nozione di costi di transazione può rappresentare un ponte tra le due prospettive, le inconciliabili differenze riguardo alle nozioni di potere, profitto e conflitto sono soprattutto da attribuire all'adesione da parte di questa letteratura ai canoni dell'economia neoclassica e in particolare al modello concettuale dell'equilibrio generale più imperfezioni ad esso compatibili.

Infine, nel paragrafo 5 sono infine contenute alcune brevi conclusioni che fungono anche da collegamento con la seconda parte.

2. La teoria del valore-lavoro ai tempi di Marx

Come già sottolineato nelle pagine precedenti, la teoria del valore lavoro non è stata inventata da Marx ma anzi, dato il prestigio dei suoi proponenti, era ai suoi tempi la teoria dominante. L'alternativa, oggi come allora, era la teoria additiva del valore, ovvero la teoria che determina il prezzo dei beni come somma dei contributi alla produzione dei vari fattori produttivi, a loro volta coincidenti con il loro prezzo così come determinato dai meccanismi della domanda e dell'offerta.

Come già accennato, però, la novità rappresentata dalla teoria neo-istituzionalista sta nel tentativo di includere all'interno di questa logica anche i casi in cui tali meccanismi della domanda e dell'offerta vengono sostituiti dalla contrattazione privata e/o dall'impresa, ed è appunto questo il motivo per cui l'ipotesi di assenza di effetti di ricchezza le è così necessaria. Se non valesse, e quindi Pareto efficienza e massimizzazione del valore non fossero logicamente equivalenti, la relazione di causalità tra contributi e rendimenti individuali, normalmente garantita dal prezzo di mercato competitivo, non potrebbe essere invertita per spiegare in termini di efficienza come gli assetti istituzionali osservabili nella realtà emergano da una sorta di 'meta-scambio' dei diritti di proprietà, impedendo l'uso in chiave positiva del principio normativo della Pareto efficienza, che come sarà più chiaro più avanti definisce l'approccio della teoria economica standard.

Più concretamente, se l'ipotesi di assenza di effetti di ricchezza non valesse, le "isole di potere conscio" rappresentate dalle imprese nella metafora di Robertson (1930, p. 90; citato da Coase, 1936, p.88) non potrebbero essere trattate come singoli

agenti nell' "oceano di cooperazione inconscio" del mercato, facendo di conseguenza mancare la molto ricercata compatibilità con il modello di equilibrio generale, che assicura l'eliminazione di eventuali redditi non guadagnati e che difatti, trattando l'impresa nei termini della ben nota 'scatola nera tecnologica', non ha bisogno di tale ipotesi ma casomai, come sarà chiaro più sotto, del suo contrario.

In ogni caso, mentre in Smith la teoria del valore-lavoro in termini di quantità di lavoro contenuta nelle merci è letteralmente applicabile solo fino ai primi stadi dello sviluppo, è con Ricardo che tale versione della teoria del valore valore diventa teoria alternativa alla teoria additiva anche per gli stadi di sviluppo successivi a quello primitivo, vale a dire quelli in cui si pone il problema della retribuzione del capitale.

Questa era in effetti la principale preoccupazione dell'ex *broker* inglese, che da un lato vedeva nei capitalisti l'unico gruppo sociale dotato della possibilità e della volontà di risparmiare e investire, aumentando quindi il sovrappiù, ma dall'altro era convinto che per via dei rendimenti decrescenti in agricoltura la quota del prodotto da pagare in rendite e salari, rispettivamente determinati dalla teoria della rendita differenziale e dal meccanismo malthusiano della popolazione, avrebbe continuato ad aumentare a scapito dei profitti fino al loro azzeramento.

Di qui la sua nota posizione a favore dell'importazione di grano, che abbassandone il prezzo avrebbe contrastato la tendenza appena descritta, e la prima concezione pienamente coerente del profitto in termini di reddito residuale invece che come pagamento per un fattore scarso, cioè la prima visione conflittuale della distribuzione, in opposizione a quella armoniosa della teoria additiva, in cui il valore da distribuire non è dato ma origina dalla somma dei contributi dei fattori produttivi, che si formano autonomamente sul mercato.

Nel suo famoso modello di produzione di grano a mezzo grano e lavoro, infatti, poste le rendite pari a zero in virtù della teoria della rendita differenziale, il valore della produzione è determinato dalla quantità di lavoro passato e presente che è stato necessario impiegare e, una volta noto il salario reale, risulta determinato anche il saggio di profitto.

È quindi a Ricardo che si deve il passaggio, completo e anche formale, da una visione in cui il valore dei beni è determinato nella sfera dello scambio e quindi, alla fine, da differenze nelle preferenze e/o nelle dotazioni, a una visione in cui il valore dei beni è invece determinato nella sfera della produzione ed è misurato in termini di quantità fisiche e, quindi, oggettive. Ed è quindi a Ricardo che si deve anche il

problema della trasformazione dei valori in prezzi, cioè il fatto che, mentre nel modello a un solo bene tutte le variabili sono espresse in termini fisici e dunque non si pongono problemi di valutazione, se i beni sono anche solo due ma vengono prodotti con una diversa intensità relativa di lavoro e capitale, una variazione dei prezzi relativi di tali fattori produttivi produrrà anche una variazione del valore del prodotto totale, che quindi non sarebbe determinato solo dalla quantità di lavoro.

Si può dunque concludere che la teoria del valore-lavoro in quanto individuazione di un'unità di misura del valore non richiede né, come si vedrà più sotto, è richiesta dalla teoria del valore-lavoro in quanto identificazione dell'unica risorsa in grado di trasformarsi e quindi creare valore. Questa seconda accezione, infatti, come dimostrato in modo illuminante dalla critica di Marx alla scomposizione del capitale in fisso e circolante, invece che in costante e variabile, non poteva essere più lontana dalla mente di Ricardo, che come si è già notato vedeva nell'investimento tecnologico, e quindi nel capitale, il motore dello sviluppo⁴.

Tuttavia, dato che l'idea base di tale tradizione di pensiero – che il 'vero' valore delle merci fosse quello misurabile in termini fisici e che alla lunga ad esso dovesse convergere la misurazione in termini monetari- ha esercitato una notevole e duratura influenza sulla teoria economica, come si è detto prima in veste di teoria dominante e poi in veste di alternativa alla teoria dominante successiva, vale a dire l'erede della teoria additiva o approccio neo-classico, è opportuno interrogarsi sulle ragioni di tale successo, espandendo brevemente quanto già anticipato nell'Introduzione. Soprattutto in considerazione del contesto storico in cui è emersa, in effetti, tali ragioni sono in parte non più condivisibili ma certamente comprensibili.

La prima, in effetti, era uno scetticismo largamente diffuso circa la possibilità che i meccanismi di mercato della domanda e dell'offerta potessero spiegare l'andamento di lungo periodo, o la traiettoria di sviluppo, dei sistemi economici oggetto d'indagine. Di qui appunto l'unanime ricorso alle nozioni di prezzo naturale, di produzione o di lungo periodo cui si è fatto riferimento in nota 2. Come si avrà modo

⁴ Come è noto, la distinzione tra capitale fisso e circolante è analoga a quella tra capitale fisso e variabile che si trova nei manuali di economia, e conseguentemente nell'ultima categoria sono inclusi tutti i costi che variano al variare della produzione, come ad esempio sia il lavoro che le materie prime. Al contrario, la distinzione Marxiana tra capitale costante e capitale variabile include nella seconda categoria solo l'elemento umano, cioè il lavoro in quanto unico fattore in grado di trasformarsi e quindi 'variare'. Nella prima sono presenti invece tutte le altre tipologie di costo, comprese quindi quelle – come ad esempio le materie prime- che Ricardo inseriva nel capitale circolante ma che, riferendosi a cose, per Marx si limitano a trasferire il proprio valore in quello del prodotto.

di sottolineare più avanti, tuttavia, mentre Smith e Marx consideravano tali movimenti della domanda e dell'offerta come determinati dai prezzi naturali, l'obiettivo di Ricardo invece era quello di formulare una teoria secondo la quale questi prezzi naturali risultassero indipendenti da tali movimenti della domanda e dell'offerta e in particolare dalle quote distributive.

A tale scetticismo, che accomunava Smith, Ricardo e Marx, nel caso degli ultimi due è da aggiungere anche lo scetticismo nei confronti della possibilità che tali meccanismi della domanda e dell'offerta potessero essere messi in relazione con il contributo dei diversi fattori produttivo al prodotto complessivo. Se per Ricardo, infatti, i proprietari terrieri si appropriavano della rendita pur non partecipando in nessun modo alla produzione, e peraltro senza essere nemmeno utili in quanto consumatori data la sua accettazione della cosiddetta 'legge' di Say, per Marx il profitto, che pure i capitalisti contribuiscono a estrarre, è sostanzialmente lavoro non pagato.

Per Smith, al solito, il discorso è più complicato perché, dato che il suo schema teorico rimane almeno parzialmente individualista, la teoria della distribuzione additiva e quella classica risultano sostanzialmente indistinguibili, circostanza da cui in effetti deriva la possibilità di interpretazioni contrastanti circa il suo contributo, che non a caso è considerato –più a torto che a ragione- alla base tanto dell'approccio classico quanto di quello neo-classico. Tuttavia, quando fa uso della teoria del valore lavoro in quanto identificazione dell'unica risorsa in grado di trasformarsi e dunque creare valore, come nel caso della distinzione tra lavoro produttivo e improduttivo a proposito del processo di accumulazione del capitale, o della distinzione tra lavoro contenuto e lavoro comandato, che per molti aspetti anticipa quella marxiana tra "labor" e "labor power", la prevalenza dell'impostazione classica sembra abbastanza indiscutibile.

Il secondo e collegato motivo era la filosofia della scienza dominante a quei tempi, così come emergeva dalle nascenti scienze naturali. Ad essa è infatti da attribuire una nozione di oggettività in termini di distinzione tra soggetto osservante e oggetto osservato, e la sua superiorità rispetto a nozioni soggettive che facessero riferimento a elementi non direttamente misurabili o, per usare le parole di Marx, "in the air" come l'utilità. Oggi tale nozione di oggettività non è più ritenuta valida neppure per le scienze naturali, ma non si può dimenticare come per lo stesso Marx che il socialismo dovesse essere "scientifico" e che le scienze sociali dovessero avere

la “stessa precisione delle scienze naturali” era non solo un motivo di vanto ma anche di critica aspra verso quegli altri approcci alla teoria del valore-lavoro –curiosamente passati alla storia del pensiero economico come ‘Socialisti utopisti’- che già ai quei tempi, non senza contraddizioni, lavoravano a una teoria del valore-lavoro qualitativa e inter-soggettiva, e a cui il pensatore tedesco era per questo convinto di dare dignità, appunto, scientifica.⁵

Il terzo e probabilmente più importante motivo, anch’esso comprensibile ma non più accettabile come il precedente, era proprio l’idea che la misurazione fisica della ricchezza coincidesse con la sua misurazione monetaria, o in altri termini che accumulare una sempre maggiore quantità di merci equivalesse necessariamente ad accumulare una sempre maggiore ricchezza. Mentre ciò è ovviamente vero nel caso di un’economia agricola, contesto nel quale è importante sottolineare la visione circolare del processo produttivo è stata pensata per la prima volta da Quesnay, o nelle prime fasi dello sviluppo industriale, oggi non lo è più per via della crescente rilevanza dei beni immateriali e dunque per la divaricazione tra l’aspetto qualitativo e l’aspetto quantitativo delle merci. Naturalmente, anche a questo proposito, negare che produrre più tonnellate, per esempio, di acciaio sia necessariamente legato all’accumulo di maggior ricchezza non significa negarne la possibilità. Il punto è negare che le variabili fisiche abbiano un carattere esplicativo per di più unico.⁶

Infine, dal punto di vista di Marx, non si può nemmeno dimenticare che l’adattamento, o anche la semplice applicazione, dello schema concettuale Ricardiano fosse perfettamente in linea con gli obiettivi generali della sua analisi, come riportato nella prossima sezione. Visto che poi si trattava di un auto-didatta, non è da escludere che la cosa dovesse procurargli una notevole soddisfazione intellettuale.

2.1. Critica e continuità nella versione di Marx.

Naturalmente, però, quello che Marx non poteva accettare della teoria del valore-lavoro di Ricardo era la mancata spiegazione del profitto, che secondo Marx Ricardo vedeva come qualcosa di ‘naturale’ e non meritevole di spiegazione, e il

⁵ Dopotutto, chi, nelle opere più politiche come il Manifesto del partito Comunista, parlava di “uomo nuovo” e “abolizione della competizione” era proprio lo stesso Marx. Vedi anche Pagano, 2007.

⁶Senza entrare nei dettagli per adesso, da questa non sempre chiara distinzione tra variabili fisiche e variabili monetarie non sembra esente nemmeno la teoria economica standard, ad esempio nel caso della teoria quantitativa della moneta in macroeconomia e dei rendimenti crescenti in microeconomia.

carattere astratto della sua analisi, nel senso preciso di astrarre dalle peculiarità del modo di produzione capitalista.

Dal punto di vista del messaggio complessivo, quello di Marx era infatti che la differenza tra il modo di produzione capitalista e quelli che l'avevano preceduto fosse più di grado che di natura. Come già accennato, infatti, se la libertà di scegliere il capitalista per cui lavorare poteva senz'altro essere vista come un miglioramento rispetto alla coercizione fisica che caratterizzava la produzione e la distribuzione del sovrappiù in epoca feudale, per non parlare della schiavitù, il punto per Marx era che si trattava di un cambiamento di facciata, ovvero un'apparenza dovuta all'attenzione esclusiva prestata ai meccanismi di mercato e dunque alla mancata analisi del processo di produzione del capitale nella sua completezza. Tale libertà, del resto, quando realisticamente analizzata, consisteva nello scegliere tra alternative che la concorrenza, sia tra capitalisti che tra lavoratori, rendeva uguali tra loro e pari al livello di sussistenza, così che in realtà se di scelta si trattava riguardava quella abbastanza obbligata della sopravvivenza che quindi non cambiava la natura oppressiva della relazione tra dominanti e dominati.

In una delle sue frasi più note, in effetti, Marx (1967, p. 123) sintetizza nel modo seguente la mancata considerazione del processo di produzione nella teoria economica standard dei suoi tempi e la conseguente attenzione esclusiva dedicata ai meccanismi di mercato: “This sphere we are deserting, within whose boundaries the sale and purchase of labour-power goes on, is in fact a very Eden of the innate rights of man. There alone rule Freedom, Equality, Property and Bentham. Freedom because both buyer and seller of a commodity, say of labour-power, are constrained only by free-will. They contract as free-agents, and the agreement they come to, is but the form in which they give legal expression to their common will. Equality, because each enters into relation with the other, as with a simple owner of a commodity. And they exchange equivalent for equivalent. Property, because each disposes only of what is his own. And Bentham, because each looks only to himself. The only force that brings them together and put them in relation to each other is selfishness, the gain and private interests of each. Each look to himself only, and no one troubles about the rest, and just because they do so, in accordance with the pre-established harmony of things, or under the auspices of an all-shrewd providence, work together to their mutual advantage, for the common weal and in the interest of all.”

Come nel caso del potere per la teoria neo-istituzionalista, anche se in senso contrario, la volontarietà e la meritocrazia con cui la teoria economica standard giustifica le leggi di mercato sarebbero quindi il risultato di un'analisi che, fermandosi a quello che superficialmente appare a prima vista e non vedendo quindi che “despotismo” nella divisione del lavoro all'interno dell'impresa e “anarchia” nella divisione del lavoro tra imprese sono “condizioni una dell'altra”, non può che fornire interpretazioni della realtà tendenzialmente mistificatorie, cioè “al contrario”.

La caratteristica distintiva del capitalismo, per Marx, ed è già parecchio indicativo doverlo ricordare, è infatti la circostanza per la quale, per la prima volta, il lavoro viene trattato come una merce, e ciò a sua volta richiede come ipotesi l'esistenza del mercato del lavoro e quindi la distinzione di classe tra chi non possiede i mezzi di produzione per produrre e vendere i propri prodotti, ed è quindi costretto a vendere la propria forza lavoro, e chi invece, pur possedendoli, preferisce acquistare sul mercato la forza lavoro dei primi per poi vendere il prodotto congiunto.

Essendo poi il prezzo della merce lavoro determinato come quello di tutte le altre merci, lo scambio di forza lavoro tra lavoratori e capitalisti era appunto uno “scambio tra equivalenti” e non era quindi qui che andava cercata l'origine del profitto e dello sfruttamento. Casomai, di qui segue che oltre che da volontarietà e da meritocrazia, le relazioni di mercato così come propagandate dagli economisti della scuola additiva, che nel suo gergo spesso sprezzante Marx chiamava “volgari”, erano anche caratterizzate dall'eguaglianza e quindi si trovavano perfettamente in linea con i principi della giustizia borghese in materia di rispetto della proprietà privata⁷.

Il problema, tuttavia, è che ciò che viene scambiato sul mercato del lavoro non sono i prodotti del lavoro, come poteva essere nel caso della produzione allo stadio artigianale, ma quello che oggi si chiamerebbe diritto all'uso della forza lavoro. In altri termini, anche qui come nel normale acquisto di merci esso viene effettuato perché il compratore vede nella merce acquistata un valore d'uso ma, nel caso del lavoro, e unicamente nel caso del lavoro, questo valore d'uso viene ‘consumato’ nel processo produttivo che avviene all'interno dell'impresa industriale e consiste nel contributo del

⁷ “Now in my presentation profit on capital is in fact not only “a deduction or ‘theft’ from the labourer”. On the contrary, I represent the capitalist as the necessary functionary of capitalist production, and indicate at length that he does not only ‘deduct’ or ‘rob’ but enforces the production of surplus-value and thus first helps to create what is deducted. I further indicate in detail that even if in commodity exchange only *equivalents* are exchanged, the capitalist –as soon as he has paid the labourer the real value of his labour-power- quite rightfully, i.e. by the rights corresponding to his mode of production, obtains surplus-value” (Marx, 1879, enfasi nel testo, citato in Rowthorn, 1974, p. 85).

lavoratore alla produzione di altre merci, le quali verranno a loro volta vendute e acquistate in virtù del loro valore d'uso, ovvero della loro utilità: 'The change of value that occurs in the case of money intended to be converted into capital, cannot take place in the money itself, since in its function of means of purchase and of payment, it does no more than realize the price of the commodity it buys or pays for; [...]. Just as little can it originate in the second act of circulation, the re-sale of the commodity, which does no more than transform the article from its bodily form back again into its money form. The change must, therefore, take place in the commodity bought by the first act, M-C, but not in its value, for equivalents are exchanged, and the commodity is paid for at its full value. We are, therefore, forced to the conclusion that the change occurs in the use-value, as such, of the commodity, i.e., in its consumption. In order to be able to extract value from a commodity, our friend, Moneybags, must be so lucky to find, within the sphere of circulation, in the market, a commodity, whose use-value possesses the peculiar property of being a source of value, whose actual consumption, therefore, is itself an embodiment of labour, and, consequently, a creation of value. The possessor of money does find on the market such a special commodity in the capacity for labour or labour-power.'" (Marx, 1967, p. 119).

La combinazione tra tecnologia e diritti di proprietà che definisce i vari modi di produzione, quindi, nel caso del capitalismo aveva portato all'apparizione e all'operazione necessariamente congiunta di due istituzioni economiche nuove e, come dirà la storia successiva, almeno fin qui durature: il mercato del lavoro e l'impresa industriale ovvero, nella singola espressione cui si è già fatto riferimento, il lavoro salariato.

E' dunque da questa osservazione circa l'impossibilità che il mercato del lavoro e l'impresa industriale possano esistere indipendentemente uno dall'altra, osservazione cui non viene dato sempre il giusto peso dato che implica anche una relazione tra teoria dell'impresa e teoria del valore e della distribuzione, che deriva la teoria la plusvalore, con la quale Marx riempie le lacune individuate nell'approccio Ricardiano, oltre che naturalmente quelle ancora più evidenti della teoria additiva e, come si vedrà più avanti, dello stesso modello di equilibrio generale.

Non a caso, questa differenza tra valore d'uso (*labor*) e valore di scambio (*labor power*) della forza lavoro era a ragione considerato da Marx come il suo contributo non solo nei confronti della teoria additiva ma anche nei confronti degli economisti di cui aveva più rispetto come Smith e Ricardo, e come i già ricordati

‘Socialisti utopisti’. Prima di lui, infatti, la forza lavoro veniva trattata semplicemente come ‘*labor*’, dando l’impressione che lo scambio di ‘*labor power*’ pagasse l’effettivo lavoro prestato. Per Marx, invece, andare oltre l’apparenza dello scambio significava riconoscere che così come nello schiavismo il lavoro sembra tutto non pagato, ma non lo è, e nelle *corvées* feudali la distinzione tra lavoro prestato per conto del padrone e quello svolto in proprio dall’agricoltore non potrebbe essere più chiara, nel caso del capitalismo il lavoro sembra tutto pagato ma in realtà non lo è: “What economists [...] call value of labour, is in fact the value of labour-power, as it exists in the personality of the labourer, which is as different from its function, labour, as a machine is from the work it performs. Occupied with the difference between the market price of labour and its so-called value, with the relation of this value to the value of profit, and to the values of the commodities produced by means of labour, they never discovered that the course of analysis had led not only from the market prices of labour to its presumed value, but had led to the resolution of this value of labour itself to the value of labor-power. Classical economy never arrived at a consciousness of the results of its on analysis; it accepted uncritically the categories ‘value of labour’, ‘natural price of labour’, etc, as final and adequate expressions for the value-relations under consideration, and was thus led (...) into inextricable confusion and contradiction, while it offered to the vulgar economists a secure basis of operations for their shallowness, which on principle worships appearances only.” (Marx, 1867, p. 380).

Di qui la spiegazione originale del profitto in senso Marxiano o industriale e, dalla conseguente incapacità di fare altrettanto da parte della teoria economica marxista che ha rinunciato del tutto alla teoria del valore-lavoro, una serie di interpretazioni traballanti che riguardano tutti e ognuno i concetti che normalmente vengono associati al marxismo.

Tuttavia, nonostante il giudizio tutto sommato poco lusinghiero anche sulla teoria di Ricardo, di cui in effetti Marx aveva giustamente meno rispetto che non dei confronti di Smith, la critica del pensatore tedesco non si è spinta fino al rifiuto completo dell’approccio dell’economista inglese, ma si è anzi trasformata nella sua applicazione e quindi, da questo punto di vista, in una sorta di completamento.

Paradossalmente, infatti, la differenza cruciale tra i due approcci, ovvero la determinazione endogena del salario come prezzo del lavoro piuttosto che come conseguenza di fattori esogeni come le tendenze demografiche secolari di derivazione Malthusiana, viene effettuata da Marx mantenendo la visione circolare del processo

produttivo alla Quesnay e applicando la nozione Ricardiana di prezzo di produzione alla forza lavoro.

Marx era infatti convinto che, oltre a essere l'unica risorsa 'viva' e quindi in grado di trasformarsi e creare valore, il lavoro fosse anche l'unica risorsa ad avere un valore d'uso determinato e non "*in the air*", come si è già notato. In altri termini, mentre per tutte le altre merci il valore d'uso dipende dalla relazione qualitativa che si instaura tra il possessore della merce e la merce stessa, e la loro commensurabilità dipende invece dal valore di scambio, nel caso del lavoro tale valore d'uso poteva essere misurato nei termini fisici e oggettivi – e dunque scientifici - della durata della giornata lavorativa.

Determinato il valore di scambio della forza lavoro nei termini del numero di ore socialmente necessario a riprodurre la forza lavoro, vale a dire il numero di ore socialmente necessario a produrre i beni necessari alla sussistenza dei lavoratori, il plusvalore risulta di conseguenza determinato in termini di plus-lavoro, appunto la differenza tra l'intera giornata lavorativa e il numero di ore socialmente necessarie alla produzione dei beni di sussistenza (4 ore per il salario e 4 di plus-lavoro nell'esempio che Marx porta avanti nel Capitale).

Di qui, dato che appunto la concorrenza non si esplica tramite la riduzione di prezzi artificialmente alti ma tramite la riduzione del costo di produzione, l'individuazione delle due 'tendenze' che guidano l'evoluzione del sistema capitalistico: quella relativa all'immiserimento progressivo del proletariato e quella relativa alla caduta tendenziale del saggio di profitto.

Siccome la riduzione dei costi di produzione avviene attraverso il progresso tecnico e ciò comporta una diminuzione del numero di ore necessarie alla produzione dei beni di sussistenza e una diminuzione del capitale variabile a favore di quello costante, infatti, la sua conseguenza è in primo luogo una diminuzione del valore di scambio della forza lavoro e in secondo luogo l'esaurimento delle stesse opportunità di profitto. Dato che l'aumento del capitale costante non crea nuovo valore ma appropria quello che c'è, la dimensione del mercato è anch'essa costante o addirittura in diminuzione e di conseguenza la concorrenza tra capitalisti per la realizzazione del profitto consiste nel tentativo di aumentare della propria quota di mercato a scapito di quella dei concorrenti, dando quindi luogo a una tendenza alla concentrazione e dunque alla possibilità, che verrà discussa in maggior dettaglio nella seconda parte,

che la diminuzione dei profitti di tipo Marxiano o industriale sia controbilanciata dall'aumento dei profitti di monopolio.

E, di qui, anche per Marx, il problema della trasformazione dei valori in prezzi, che nel suo schema concettuale deriva dal fatto che se la concorrenza implica un saggio di profitto uniforme tra settori a diversa intensità di capitale e lavoro, il volume dei profitti sarà maggiore nei settori ad alta intensità di capitale, mettendo quindi in discussione l'idea che i profitti dipendano solo dalla quantità di lavoro.

Si noti, però, che tale problema riveste un'importanza meno centrale rispetto alla teoria Ricardiana: mentre in Marx esso emerge a proposito della dimostrazione della tesi per la quale il valore viene dal lavoro, ed essendo quest'ultimo misurato in ore di lavoro il passaggio logico incriminato è quello che estende la misurazione del lavoro alla misurazione del valore⁸, in Ricardo esso riguarda la tesi stessa, ovvero la possibilità e l'opportunità di studiare l'andamento delle quote distributive in termini fisici e indipendenti dalle variabili monetarie. Oltre che, in modo banale ma al tempo stesso indicativo, dalla differenza tra i concetti di sovrappiù e plus-valore, ciò è in particolare dimostrato dalla vicenda della misura invariabile del valore: mentre Ricardo, resosi conto del problema, vi ha lottato contro tutta la vita cercando appunto una merce prodotta in condizioni di intensità medie di capitale e lavoro che potesse sostituire le ore di lavoro quale unità di misura del valore, per Marx il problema era risolto dall'osservazione per la quale la teoria era valida a livello aggregato e la concorrenza svolgeva il ruolo di redistribuire il profitto complessivo in ragione della quota di capitale costante, così come succedeva anche a quei tempi agli azionisti di una società per azioni.⁹

In più, per Marx questo della misura invariabile del valore era sostanzialmente una chimera, ovvero un problema totalmente non Marxiano, dato che il punto, a suo avviso, non era quello di studiare un mondo inesistente senza mercati e ancora meno quello di basare l'analisi su variabili astratte che non esistono nella realtà, ma quello individuare le determinanti dei prezzi di mercato. Mentre Ricardo, in altri termini, era ossessionato dalla ricerca di una teoria della distribuzione indipendente dalla teoria del

⁸ 'A use value, or useful article, therefore, has value only because human labour in the abstract has been embodied or materialized in it. How, then, is the magnitude of this value to be measured? Plainly, by the quantity of the value-creating substance, the labour, contained in the article. The quantity of labour, however, is measured by its duration, and labour time in its turn find its standard in weeks, days, and hours.' (Marx, 1867, p. 29).

⁹ Peraltro, tale difficoltà avrebbe potuto essere risolta rimuovendo l'ipotesi di tasso di plus-lavoro costante tra i vari settori, che però Marx vedeva come conseguenza della competizione tra lavoratori.

valore, in totale opposizione alla teoria additiva in cui invece la teoria della distribuzione coincide con quella del valore, anche da questo punto di vista la posizione di Marx può essere interpretata come intermedia, nel senso che la sua teoria della distribuzione e la sua teoria del valore sono *interdipendenti*, come del resto mostrato dal ragionamento appena riportato a proposito dell'effetto della concorrenza sui prezzi dei beni e del lavoro in conseguenza del progresso tecnico.

Naturalmente, quest'ultima osservazione non serve a mettere in dubbio che Marx adotti dalla inizio alla fine del Capitale la nozione di costo di (ri)produzione in termini di quantità di lavoro socialmente necessario; il punto è dare credibilità all'ipotesi, già avanzata nell'Introduzione, che da un punto di vista strettamente teorico la ragione principale della sua adozione della formulazione analitica Ricardiana fosse quella di dare dignità scientifica alla versione della teoria del valore-lavoro alternativa che, già a quei tempi, aspirava ad essere di tipo qualitativo e inter-soggettivo. Tale versione della teoria del valore-lavoro, infatti, era presente nel dibattito e, come si vedrà nella prossima sezione, era presente nella stessa opera di Marx.

2..2. Le determinanti del plusvalore

Se dunque si conviene con Marx in persona che la teoria del plus-valore rappresenta il suo contributo alla teoria della valore-lavoro e alla critica dell'economia politica, è necessario analizzare quelle che secondo lui sono le sue determinanti.

Imprigionato, se così si può dire, nella versione quantitativa Ricardiana, la classificazione proposta da Marx distingueva tra plus-valore assoluto, che non dipende dal particolare modo di produzione e deriva dall'aumento dell'orario di lavoro, e plus-valore relativo, che invece è caratteristico del modo di produzione capitalistico e include l'aumento dell'intensità del lavoro in seguito alle innovazioni tecnologiche, la cooperazione o produzione di gruppo e la divisione del lavoro.

È quindi abbastanza evidente che, per gli scopi di questo lavoro, una distinzione più appropriata sarebbe quella tra determinanti dell'aumento del plus-valore e determinanti del plus-valore in prima battuta. In questo caso, allora, l'aumento del numero di ore di lavoro e l'aumento dell'intensità del lavoro, cui si è già accennato, fanno parte della prima categoria mente cooperazione e divisione del lavoro, di cui è tempo di occuparsi ora, della seconda.

Con la divisione del lavoro, Marx fa un passo avanti rispetto a Smith nel senso che il secondo, nonostante il famoso esempio della fabbrica di spilli, aveva in mente soprattutto la divisione del lavoro intesa come specializzazione in attività individuali

successivamente coordinate dal mercato, meccanismo che in effetti prima di lui attendeva ancora una spiegazione. E' invece con Marx che il concetto viene applicato alla specializzazione nella produzione di parti del prodotto che non potevano essere vendute da sole sul mercato, passando quindi da una visione in cui la specializzazione consiste solo nella suddivisione dei compiti in modo da poterli far svolgere separatamente ad una più sofisticata in cui il problema è anche quello di combinarli e quindi coordinarli per la produzione di un prodotto congiunto: “Now it is quite possible imagine, with Adam Smith, that the difference between the above division of labor, and the division of labor in manufacture is merely subjective, exists merely for the observer (...). But what is that forms the bond between the independent labours of the cattle-breeder, the tanner and the shoe-maker? It is that their respective products are commodities. What, on the other hand, characterises division of labour in manufactures? The fact that the detail labourer produces no commodities. It is only the common product of all the detail labourers that become a commodity.” (Marx, 1867, p.246).

A sua volta, la cooperazione è ciò che rende vantaggiosa questo tipo di specializzazione, dato che consiste nella circostanza per la quale il tutto è maggiore della somma delle sue parti: “Just as the offensive power of a squadron of cavallery, or defensive power of infantry is essentially different from the sum of the offensive or defensive powers of the individual cavalry o infantry soldiers taken separately, so the sum total of the mechanical forces exerted by isolated workmen differs from the social force that is developed, when many hands take part simoultaneoulsy in one and the same individed operation, (...). *Not only we have there an increase in the productive power of the individual, by means of cooperation, but creation of a new power, namely, the collective power of the masses* (Marx, 1867, p. 229, enfasi aggiunta).

Per la verità, come già anticipato, questo ruolo della cooperazione come spiegazione dell'esistenza dell'impresa industriale e del tipo di divisione del lavoro quale possibile determinante dello sfruttamento erano già stati posti in evidenza da quella che è stata indicata come corrente 'Socialista utopista' e in particolare da Hodgskin.¹⁰

¹⁰ '[With cooperation] [t]here is no longer anything which we can call the natural reward of individual labour. Each labourer produces only some part of a whole, and each part having no value or utility in itself, there is nothing on which the labourer can seize, and say: It is my product; this I will keep to myself' (Hodgskin, 1825, p. 85; citato in Marx, 1867, p.355). Subito dopo, lo stesso Hodgskin nota anche che: '*If all kinds of labour were perfectly free, (...), there would no difficulty on this point, and*

È però altrettanto vero che se una denominazione migliore potrebbe essere quella di ‘area a sinistra di Marx’, dal momento che da quell’area, già a quei tempi, veniva l’ammonimento che se il problema era il troppo potere dei capitalisti, accentrarlo tutto nelle mani dei politici sarebbe stato un peggioramento invece che un miglioramento, è altrettanto vero che l’insoddisfazione di Marx rispetto al grado di scientificità di tali lavori era tutt’altro che ingiustificata.

Il paradosso, tuttavia, è che forse non del tutto consapevolmente, almeno giudicando in termini attuali, questa mancata dignità scientifica Marx gliela aveva aggiunta già nel Capitale, e ciò naturalmente grazie allo strumento analitico rappresentato dalla distinzione tra valore d’uso e valore di scambio della forza lavoro.

In primo luogo, infatti, aveva già individuato nella gerarchia la natura dell’impresa, ovvero tanto il legame tra produzione di gruppo e la necessità del coordinamento¹¹, quanto la possibile superiorità di quello ex ante o gerarchico tipico dell’impresa rispetto a quello ex post o automatico del mercato: “The *a priori* system on which the division of labor, within the workshop, is regularly carried out, becomes in the division of labor within the society, an *a posteriori*, nature-imposed necessity, controlling the lawless caprice of the producers, and perceptible in the barometric fluctuations of market prices. Division of labour within the workshop implies the undisputed authority of the capitalist over men, that are but parts of a mechanisms that belongs to him. The division of labour within society brings into contact independent commodity-producers, who acknowledge no other authority but that of competition. (Marx, 1867, p. 246-7; vedi anche Pagano (1994) e il paragrafo 3, seconda parte).

In secondo luogo, non ci sono dubbi che a lui vada attribuita la prima spiegazione dell’esistenza dell’impresa industriale in termini della combinazione tra le due concezioni della divisione del lavoro e della cooperazione appena riportate, ovvero quella che può essere chiamata la ragion d’essere dell’impresa: “The capitalistic form [of cooperation, ndr], on the contrary, presuppose from first to last, the free-wage labourer, who sell his labour power to capital. Historically, however, this form is developed in opposition to peasant agriculture and to the carrying on of independent

the wages of individual labour would be justly settled by what Dr Smith calls the “haggling of the market.” (ibidem, pp. 85, 86, enfasi aggiunta). Vedi anche Battistini (2007a, 2013).

¹¹ “All combined labour on a large scale requires, more or less, a directing authority, in order to secure the harmonious working of individual activities, and to perform the general functions that have their origin in the action of the combined organism, as distinguished from the action of its separate organs. (...) The work of directing, superintending, and adjusting, becomes one of the functions of capital, from the moment that the labour under the control of capital, become co-operative.” (Marx, 1867, p. 231).

handicrafts whether in guilds or not. From the standpoint of these, capitalistic cooperation does not manifest itself as a particular historical form of cooperation, but cooperation itself appears to be a historical form peculiar to, and specifically distinguishing, the capitalistic process of production (Marx, 1867, p. 233).

In terzo e più importante luogo, proprio grazie all'innovazione teorica rappresentata dalla teoria del plus-valore, si era già trovato nella posizione ideale per intuire quale potesse essere la sua formulazione più ovvia in un contesto, come quello che sarà presentato in ciò che segue, che fa a meno di passare dalla nozione di plus-lavoro: "The labourer is the owner of his labour-power until he has done bargaining for its sale with the capitalist; and he can sell no more than what he has i.e. his individual, isolated labour-power. This state of thing is in no way altered by the fact that the capitalist, instead of buying the labour-power of one man, buys that of 100, and enters into separate contracts with 100 unconnected men instead of with one. He pays them the value of 100 independent labour-powers, *but he does not pay for the combined labour-power of the hundred.*" (Marx, 1867, p. 232, enfasi aggiunta).

Se dunque, come verrà fatto nel prossimo paragrafo, è possibile avanzare l'ipotesi che Marx abbia anticipato molti dei temi ripresi tempo dopo dalla teoria neo-istituzionalista, è opportuno discutere come questi temi siano stati ripresi in tale filone di letteratura, verificando l'ipotesi per la quale la nozione generale di costo di transazione possa svolgere lo stesso ruolo –di misura invece che di spiegazione– giocato dalla nozione Ricardiana di costo di produzione.

Conseguentemente, tale nozione generale di costo di transazione, già richiamata nell'Introduzione, viene distinta in costi di transazione standard, ovvero quelli a loro volta ulteriormente distinti in costi di transazione di incentivo o di coordinamento e normalmente analizzati dai teorici neo-istituzionalisti, e costi di transazione derivanti dalla presenza di effetti di ricchezza, vale a dire quelli che derivano dalla circostanza per la quale, inclusi nel costo di usare il meccanismo dei prezzi ci sono ovviamente quelli derivanti dal pagamento del prezzo, in particolare quando è possibile non pagarlo o pagarlo in misura ridotta. Quest'ultima categoria, che come si vedrà può anche essere interpretata in termini di incompletezza contrattuale, risulta in effetti piuttosto utile per spiegare perché la natura dell'impresa e del profitto non cambino in maniera significativa nella recente riemersione del lavoro a cottimo, in particolare nelle cosiddette imprese flessibili dove il progresso tecnico sembra avere eliminato i costi di transazione appena definiti come standard (Battistini, 2019a).

In secondo luogo e più importante luogo, seguendo proprio l'indicazione di Marx contenuta nell'ultima citazione, il valore di scambio della forza lavoro viene identificato con quanto sarebbe possibile ottenere da una partecipazione indipendente al processo produttivo senza mezzi di produzione specifici. A sua volta, tale identificazione è un'applicazione della regola generale per la determinazione del valore di scambio dei beni anticipata nell'Introduzione, ovvero l'ammontare necessario a ottenere la stessa merce nel mercato dei produttori indipendenti di piccole dimensioni, in questo caso provvisti di mezzi di produzione specifici ma estranei al circuito capitalista $\text{Denaro} \rightarrow \text{Merce} \rightarrow \text{Maggior Denaro}$.¹² Come già sottolineato, tale caratteristica –il fatto che la produzione non sia guidata dal principio dell'accumulazione del capitale- qualifica tale mercato come l'ovvia alternativa alla produzione capitalista e identifica a sua volta tale valore di scambio come il suo costo opportunità in termini istituzionali¹³.

In effetti, le caratteristiche che lo rendono particolarmente adatto per svolgere questo ruolo sono tre: (i) i costi di transazione, soprattutto se intesi alla Matthews (1986) come costi organizzativi dei rapporti tra persone in opposizione a quelli tecnologici dei rapporti con la natura, sono assenti sia nella versione standard che in quella derivante dagli effetti di ricchezza; (ii) i profitti, tanto quelli Marxiani o industriali quanto quelli di monopolio, in condizioni di concorrenza sono nulli; (iii) la direzione di causalità tra contributi e rendimenti, e viceversa, così come la teoria della distribuzione neo-classica e quella classica, sono indistinguibili dato che teoria del valore e teoria della distribuzione in questo caso coincidono in modo banale, circostanza che come già accennato è in grado di eliminare molta dell'ambivalenza che circonda il contributo di Smith.

¹² La prevalenza relativa nei paesi meno sviluppati di tale settore non capitalista è dunque una conferma indiretta della validità dell'osservazione di Marx e dei suoi contemporanei. Del resto, in quelli ancora meno sviluppati il problema non è che ci sono troppo pochi mercati ma, al contrario, che ce ne sono troppi.

¹³ A questo proposito, può essere comunque interessante notare come tale re-interpretazione del valore di scambio possa essere almeno altrettanto legittimamente messa in collegamento con l'analoga definizione Smithiana: "The real price of every thing, what really costs to the man who wants to acquire it, is the toil and trouble of acquiring it. What every thing is really worth to the man who has acquired it, and who wants to dispose of it or exchange for something else, is the toil and trouble which it can save for himself, and which it can impose upon other people." (Smith, 19776, p.47). Al contrario, nel caso del famoso esempio dell'acqua e dei diamanti come illustrazione della differenza tra valore d'uso e valore di scambio delle merci, Quest'ultimo era chiamato da Smith "value in exchange" e si riferiva ai prezzi di mercato.

Dato che poi, nell'interpretazione qualitativa proposta in questo lavoro viene saltato il passaggio relativo al plus-lavoro, il valore d'uso della forza lavoro risulta pari al valore di scambio del prodotto e dunque anche in questo caso si ha un profitto che dipende dalla differenza tra valore d'uso e valore di scambio della forza lavoro, misurato però nei termini delle due categorie di costi di transazione appena richiamate.

Naturalmente, come anticipato nell'Introduzione, se i costi di transazione possono rappresentare un ponte tra le due prospettive, le differenze che restano a proposito delle nozioni di potere, profitto e conflitto non sono solo attribuibili alla presenza o meno dell'ipotesi di effetti di ricchezza ma soprattutto al fatto che la teoria neo-istituzionalista non è uno sviluppo della teoria di Marx ma di quella neo-classica, ovvero di quella teoria che, avendo come obiettivo proprio la rimozione dell'impianto teorico marxiano, e in particolare la cancellazione di ogni possibile legame tra lavoro e valore, ha di fatto reso piuttosto difficile il compito di re-inserire in modo pienamente coerente le tematiche anticipate da Marx.

3. Le apparenze ingannano: potere, profitto e conflitto nella teoria dell'impresa contemporanea.

Sembra quindi ragionevole presumere che si tratti di uno dei numerosi effetti collaterali dell'enorme impatto del pensiero di Marx se c'è voluto quasi un secolo perché i temi discussi alla fine del paragrafo precedente tornassero all'attenzione della teoria economica standard, peraltro senza che Marx stesso venga mai citato esplicitamente nei singoli articoli chiave e con l'obiettivo dichiarato di contrastare invece la teoria che nel frattempo era apparsa come la più convincente, ovvero quella che spiegava l'esistenza dell'impresa in termini esclusivamente tecnologici e legava il fenomeno dell'integrazione verticale a quello dei rendimenti crescenti e quindi alla – inefficiente- ricerca di profitti di monopolio.

Nel periodo immediatamente successivo alla pubblicazione del Capitale, in effetti, la scuola additiva attraversava quella che sarebbe stata chiamata la 'Rivoluzione marginalista' o 'neo-classica', e che gli storici del pensiero economico, peraltro non solo di ispirazione Marxista, tendono appunto a interpretare come il tentativo di neutralizzare l'opera dello stesso Marx. A sostegno di questa interpretazione gioca infatti l'appena notata circostanza per la quale tale processo trova il suo culmine nella dimostrazione della –teorica- esistenza dell'equilibrio economico generale (Arrow e Hahn, 1971).

Questo risultato viene raggiunto eliminando ogni riferimento all'interazione tra impresa e mercato, e tra settore capitalista e settore non capitalista, finendo per rappresentare il sistema economico come composto solo da un numero potenzialmente infinito di mercati tra loro indifferenziati.

L'idea base del modello di equilibrio generale, del resto, rimane quella piuttosto semplice della teoria additiva, e cioè che nella misura in cui il valore delle relazioni economiche viene inteso come invariabilmente determinato dalla somma di contributi individuali e separati, è abbastanza ragionevole che la situazione ottima a livello sociale richieda che ogni partecipante, a sua volta, prenda le proprie decisioni individuali in modo ottimale.

La condizione che assicura che questo sia il caso richiede solamente che nessuno abbia il potere di determinare i prezzi. Da una parte, infatti, se questo è il caso le decisioni individuali sono prese in condizioni di indipendenza strategica, vale a dire, senza che le decisioni dei partecipanti si influenzino a vicenda. Dall'altra parte, se nessuno ha il potere di determinare i prezzi, questi ultimi possono svolgere il loro ruolo di allineare costi e benefici individuali eliminando ogni possibile forma di profitto. Se infatti un fattore di produzione ottenesse benefici maggiori dei costi in un particolare uso, l'imitazione ne ridurrebbe la scarsità abbassandone il prezzo fino al raggiungimento della condizione di equilibrio cui si è appena fatto riferimento.

Per lo stesso motivo, anche potere e conflitto scompaiono del tutto dalla scena dato nessun individuo ha influenza su nessun altro e ognuno riceve esattamente il proprio contributo alla produzione.

La differenza importante rispetto alla teoria additiva è che tale schema concettuale viene 'blindato' tramite l'impiego di sofisticati modelli logico-matematici basati sul metodo dell'assiomatizzazione, vale a dire, la formulazione di postulati e ipotesi giustificati sulla base di una loro presunta auto-evidenza. Tale giustificazione a sua volta implica che la visione della realtà stabilita da tali assiomi sia anche quella unica e vera, e di conseguenza la loro discussione o analisi critica risulta tendenzialmente inutile per definizione.

Il più importante di tali postulati, forse per questo raramente formulato in modo esplicito, è quello dell'individualismo metodologico cui si è già fatto riferimento nell'Introduzione, vale a dire, l'idea che relazioni tra individui siano solo '*explananda*' rispetto alle azioni individuali, che quindi a loro volta risultano essere solo '*explanans*' (Hodgson, 2007).

Forse ancora più importante è poi il corollario dal punto di vista della pratica di tale postulato, vale a dire, la restrizione dell'ambito economico ai contesti caratterizzati da separabilità additiva. Tali contesti, a differenza di quelli non additivamente separabili già analizzati da Marx e suoi contemporanei, sono infatti caratterizzati dal fatto che il 'tutto', essendo rigidamente uguale alla somma delle parti, risulta interamente spiegato dalle azioni individuali, così che non rimane niente che sia dovuto invece alle relazioni tra individui.

Di conseguenza, dalla formulazione di tale postulato segue la limitazione dell'ambito economico alle situazioni a interesse comune, per quali vale il principio di unanimità. A tale principio, gli economisti neo-classici associano una nozione di oggettività, invece non particolarmente sofisticata, con la quale credono di risolvere il problema della mancata distinzione tra soggetto osservante e oggetto osservato, che per le scienze sociali si presenta in forma più critica rispetto alle scienze naturali, almeno in parte. Da questa nozione di oggettività segue quindi anche l'idea che solo in tali contesti a interesse comune le analisi possano essere considerate 'scientifiche' e 'prive di giudizi di valore'. Di conseguenza, è con questo postulato chiave che i teorici neo-classici trasformano un principio normativo come quello della Pareto-efficienza in principio positivo universale per quanto riguarda l'ambito economico.

Il secondo postulato chiave è poi l'identificazione della scarsità come unica fonte del valore, di cui i prezzi di mercato sono appunto una misura, e quindi il suo elevamento a principio definitorio di ciò che economico e di ciò che non lo è.

Più o meno questo è infatti il periodo in cui la teoria economica cambia addirittura denominazione -da '*Political Economy*' a '*Economics*'-, ed è in questo periodo che vengono gettate le basi per la definizione di Robbins (1932) di '*Economics*' come scienza che studia l'allocazione ottima di risorse scarse che hanno usi alternativi ma fini dati, tagliando di netto il problema 'classico' dell'accumulazione del capitale.

Da tale postulato e dall'applicazione dell'analisi marginalista a beni e fattori produttivi considerati singolarmente, una conseguenza dell'assioma precedente e del suo corollario, seguono poi le 'leggi' delle utilità e delle produttività marginali decrescenti. Di qui dunque sia la già ricordata coincidenza tra contributi e rendimenti individuali sia l'analoga condizione di uguaglianza tra i rendimenti di un fattore produttivo nei suoi diversi usi. Se il valore di un bene o di un fattore produttivo dipende dalla sua scarsità, infatti, tale valore diminuisce al crescere del suo uso, ovvero della

sua abbondanza. Di qui quindi anche il tipico equilibrio, intermedio e bilanciato, tra domanda e offerta che popola i manuali di economia.

Il terzo postulato, infine, è il passaggio dalla concorrenza come processo alla concorrenza come ipotesi, cioè l'appena discussa l'ipotesi di price-taking, che a sua volta richiede che valga la condizione di libertà di entrata. Tale ipotesi quindi chiude il cerchio logico-deduttivo iniziato con il postulato dell'individualismo metodologico con la ben nota '*zero profit condition*', comunemente usata per 'chiudere' i modelli.

In sostanza, quello che come si è visto Marx chiamava quasi scherzosamente il "Paradiso dei diritti innati dell'uomo", diventa qualcosa di più serio e meno tollerante dato che 'scherzarci sopra' comporta l'uscita dal nuovo perimetro che definisce l'economia e quindi anche in buona sostanza l'uscita dalla categoria degli economisti.¹⁴

L'altra ovvia conseguenza della rimozione di ogni legame tra lavoro e valore è che l'elemento umano viene di fatto eliminato dall'analisi in accordo con il contesto rigidamente additivo che prevaleva ai tempi di Marx. Ciò a sua volta dà luogo a una visione meccanica del funzionamento del sistema economico che perdura anche nelle analisi contemporanee, peraltro non solo in quelle standard, e che nella terminologia di Marx equivale "al trattamento delle persone come cose e a quello delle cose come persone".

Come notano anche Bowles e Gintis (1998, p. 84, enfasi ne testo) da un altro punto di vista: "Adam Smith exemplified the liberal tradition in his lively concern with the self-interested pursuit of economic goals and its ramifications in economic theory. Leon Walras, by contrast, had defined the pure science to which he aspired as the study of relationships among *things*, not *people* and sought, with notable success, to eliminate human relationships from his purview. His device for accomplishing this, the *Walras' fiction* as we call it, was the notion that economic interactions among economic agents may be represented as if they were relationships among economic outputs. Walras (1873 [1954, p. 225) wrote: "Assuming equilibrium, we may even go so far as to abstract from entrepreneurs and simply consider the productive services as being, in a certain sense, directly exchanged for one another..." He added (p.71): "the

¹⁴ In effetti, una caratteristica peculiare di tale visione della teoria economica è che, invece di essere definita in base all'oggetto di studio, è appunto definita in base al metodo. Di qui la circostanza per certi aspetti paradossale per la quale tale metodo risulta più adatto per altre discipline come la giurisprudenza o le scienze politiche dove l'aspetto normativo è centrale.

pure theory of economics resembles the physico-mathematical sciences in every respect.” (vedi anche Battistii, 2013b).

In questo quadro essenzialmente statico e ispirato dalla teoria dello scambio di merci già prodotte, in cui il valore essenzialmente deriva dalle differenze date di gusti e/o dotazioni, la produzione viene quindi trattata nei termini di un’applicazione a-critica della teoria del consumo.

Di conseguenza l’impresa risulta essere un’entità davvero poco definita che, come lascia intuire la frase di Walras appena citata, sfuma nel mercato *tout court*. In effetti, in tale impresa: (i) una figura piuttosto fumosa come quella che risulta dalla metafora dell’imprenditore Sisifo affitta l’uso di capitale e lavoro con l’obiettivo mai raggiungibile di massimizzare i profitti; (ii) tale attività viene svolta sostituendo i due fattori produttivi appena richiamati fino a che il valore delle loro produttività marginali singolarmente considerate è uguale al loro prezzo, un’operazione anch’essa piuttosto misteriosa in caso di prodotto congiunto che può spiegare la pratica -per certi aspetti inverosimile- di misurare tali produttività marginali con i loro prezzi; (iii) dato che le funzioni di produzione sono assunte essere omogenee di grado uno, i rendimenti risultano essere costanti, l’unico caso pienamente compatibile con la dimostrazione dell’esistenza dell’equilibrio così come del resto l’ipotesi di sostituibilità lorda tra fattori è l’unica pienamente compatibile con la dimostrazione della sua unicità; di conseguenza il numero di imprenditori Sisifo e quindi di imprese è anch’esso indefinito, variando da 1 a infinito; (iv) la proprietà dei mezzi di produzione non svolge alcun ruolo, come illustrato dalla celebre frase di Samuelson (1957, p. 894) per la quale in equilibrio economico generale “non importa chi impiega chi”; dato che infatti le funzioni di omogenee di grado uno sono anche additivamente separabili e quindi implicano la validità del teorema di esaurimento del prodotto, ogni fattore riceve come compenso il proprio contributo alla produzione indipendentemente dall’identità effettiva dell’imprenditore Sisifo, ‘blindando’ in questo modo la teoria del valore e la teoria della distribuzione additive, pur spostando il margine dell’analisi dagli individui ai beni e ai fattori produttivi.

E’ quindi dalla ‘auto-evidente’ insufficienza teorica e pratica di tale trattamento dell’impresa, nota anche come ‘scatola nera tecnologica’, e forse ancor più dall’insoddisfazione rispetto alla già menzionata teoria alternativa dell’impresa che vedeva nella ricerca dei profitti di monopolio la spiegazione dell’esistenza di grosse

dimensioni e che per questo risultava incompatibile con il modello di equilibrio generale, che si sviluppa l'approccio neo-istituzionalista.

Come già accennato nell'Introduzione, esso è infatti basato sul modello di equilibrio generale più imperfezioni compatibili, vale a dire, piccole deviazioni che non ne mettono in questione il funzionamento complessivo. Con la significativa eccezione dell'approccio di Alchian e Demsetz (1972), che verrà discusso in dettaglio nella sezione 3.2 e che almeno nelle intenzioni integra la teoria dell'impresa con la teoria del valore e della distribuzione neo-classica, forse per questo motivo in generale si limita ad analisi di equilibrio parziale che si concentrano sulle motivazioni di efficienza dell'emergenza dell'impresa lasciando da parte le questioni distributive.

La genuina innovazione concettuale di tale letteratura era tuttavia precedente alla dimostrazione dell'esistenza dell'equilibrio economico generale e, significativamente, la sua origine è da ricercare nel dibattito tra capitalismo, inteso come sistema puro di mercati, e comunismo, inteso come sistema puro di comando (vedi nota 1, seconda parte).

3.1. L'introduzione dei costi di transazione e la riscoperta della natura dell'impresa

Come è arcinoto, infatti, il punto di partenza dell'approccio neo-istituzionalista è il celeberrimo articolo di Coase (1937) in cui viene introdotto il già menzionato concetto generale di costo di transazione, inteso appunto come "costo di usare il meccanismo dei prezzi".

Di qui la cosiddetta 'intuizione fondamentale' per la quale le imprese produrranno in proprio i propri prodotti fino al punto in cui tale produzione è meno costosa, in termini sia tecnologici che organizzativi, dell'acquisto degli stessi beni sul mercato, inteso appunto come nel contesto dell'equilibrio generale: "The question always is, will it pay to bring an extra exchange transaction under the organizing authority? At the margin, the costs of organizing within the firm will be equal either to the costs of organizing in another firm or the costs involved in leaving the transaction to be "organized" by the price mechanism." (Coase, 1937, p. 104).

E, di qui, il nocciolo dell'argomento che, semplificando, permetterà alla cosiddetta scuola di Chicago di soppiantare quella di Harvard e rappresentare uno dei filoni di pensiero su cui si baserà la restaurazione neo-liberale a scapito del Keynesismo statalista (l'altro essendo la teoria delle aspettative razionali o più in generale la scuola della Scelta Pubblica). Dato che interpretato come teoria dell'integrazione verticale il

ragionamento resta quello Marshalliano in termini di margini e sostituzione, non solo la spiegazione dell'esistenza dell'impresa risulta essere in termini di efficienza, ma è anche compatibile con il modello di equilibrio generale e con la relativa ipotesi di rendimenti costanti, così come con la concezione della concorrenza come ipotesi e con la condizione di profitti –di monopolio- nulli. Questo è del resto il significato della metafora di Robertson a proposito delle 'isole di potere conscio nell'oceano della cooperazione inconscia', citata all'inizio del paragrafo 2.

Dal punto di vista della teoria dell'impresa come relazione tra datore di lavoro e lavoratori, il contributo di Coase consiste invece nella riscoperta che la natura dell'impresa sta nel fatto che in essa la direzione delle risorse non è regolata dal meccanismo dei prezzi ma da quello dell'autorità: "(...) in economic theory we find that the allocations of production between different uses is determined by the price mechanism. The price of factor A becomes higher in X than in Y. As a result, *A moves from Y to X until the difference between the prices in X and Y (...) disappears*. Yet in the real world, we find that there are many areas where this does apply. If a workman moves from department Y to department X, he does not go because of a change in relative prices but because he is ordered to do so. Those who object to economic planning on the grounds that the problem is solved by price movements can be answered that there is planning in our economic system which is quite different from the individual planning mentioned above and which is akin to what is normally called economic planning (Coase, 1937, p.98 , enfasi aggiunta; vedi anche nota 2, seconda parte).

Tuttavia, se in questo approccio c'è il potere, trattato appunto per la prima volta come una sorta di 'bene' scambiato nel mercato dei diritti di proprietà, quello che manca è il motivo del potere o la ragion d'essere dell'impresa. Forse troppo concentrato sulla sottolineatura della rilevanza dell'introduzione dei costi di transazione, infatti, Coase esclude esplicitamente che anche la divisione del lavoro e la sua complessità possano avere un ruolo, non per forza in opposizione a quello dei costi di transazione, nella sostituzione del coordinamento assicurato dal sistema dei prezzi con quello assicurato invece dall'organizzazione gerarchica (p. 96).

In questa prima fase, in effetti, i costi di transazione sono sostanzialmente identificati con i costi legati all'individuazione dei prezzi rilevanti, poi chiamati più precisamente costi di contrattazione da Milgrom e Roberts (1992), e di conseguenza la caratteristica distintiva dell'impresa viene identificata con un contratto di lungo

periodo che la legherebbe ai suoi dipendenti e che è appunto in linea con l'idea che sia il risparmio di costi di contrattazione a renderla conveniente rispetto alle relazioni immediate e impersonali del mercato, un'idea successivamente ripresa e sviluppata anche da Simon (1951).

Quest'idea, tuttavia, oltre a non aver resistito alla prova dei fatti come si vedrà tra un attimo, ha il difetto di non prevedere un ruolo specifico per la nozione di diritto di proprietà sui mezzi di produzione, non scontandosi di molto dalla ben nota affermazione di Samuelson cui si è appena fatto riferimento.

A tal proposito, un'ultima osservazione riguarda infatti la posizione di Coase rispetto ad un'altra teoria a quei tempi rilevante, ovvero quella di Knigh (1921) che assegnava alla diversa tolleranza nei confronti del rischio la chiave della spiegazione della particolarità della relazione datori di lavoro-lavoratori. Notando infatti che nella realtà esistono contratti a reddito variabile ma di natura subordinata, e contratti a reddito fisso che restano di natura indipendente, il teorico anglo-sassone sembra dar credito all'interpretazione per la quale, quando si riferisce a una situazione in cui i costi di transazione sono assenti, abbia in mente una situazione in cui sono assenti anche gli effetti di ricchezza, ovvero, usando la terminologia introdotta nel paragrafo precedente, una situazione in cui sono assenti tanto i costi di transazione standard quanto quelli derivanti dalla presenza di tali effetti di ricchezza.

Ciò a sua volta conferma l'impostazione generale di questa letteratura, già menzionata appena prima di questa sezione, che, nel solco del modello di equilibrio generale, tende a mantenere una rigida separazione tra le questioni di efficienza e quelle distributive, di solito determinate sulla base concetto piuttosto vago delle differenze nel potere contrattuale delle parti¹⁵.

Il tempo tuttavia passa per tutti e in particolare per gli scienziati sociali e, come già accennato, la recente riemersione del lavoro a cottimo e dei contratti a zero ore chiariscono che il carattere subordinato del lavoro non dipende dalla durata del contratto né da un'efficiente ripartizione del rischio ma, come già notato da Marx e dai

¹⁵Per motivi espositivi nel testo è stata privilegiata l'interpretazione iniziale del lavoro di Coase, vale a dire quella secondo la quale, intendendo l'ipotesi di assenza di costi di transazione come tutto sommato innocua, esso poteva essere inteso come generalizzazione del modello di equilibrio generale. Come è noto, tale interpretazione è stata successivamente rifiutata con forza dallo stesso Coase (1991), che ha invece puntualizzato come il suo contributo fosse in realtà una sorta di esortazione a studiare un mondo in cui i costi di transazione sono positivi e sostanziali, rivendicando in qualche modo la sua distanza dai teorici dell'equilibrio economico generale. Da questo punto di vista, la prospettiva di questo lavoro è in linea con tale esortazione, dato che studia un mondo in cui sono determinanti sia i costi di transazione standard che quelli derivanti dalla presenza degli effetti di ricchezza.

suoi contemporanei, dalla natura cooperativa del lavoro svolto e in particolare dalla circostanza per la quale la divisione del lavoro all'interno dell'impresa è tale per cui il lavoratore produce solo una parte del prodotto finale venduto sul mercato.

Quest'idea, del resto, ha svolto un ruolo cruciale anche nell'approccio neo-istituzionalista visto che è alla base dell'unica teoria dell'impresa completa per quanto riguarda la relazione lavoratori-impresе e viene quindi discussa in modo piuttosto dettagliato nella prossima sezione.

3.2. Il trattamento neo-istituzionalista della produzione di gruppo

Ci sono voluti quindi circa altri trent'anni perché Alchian e Demsetz (1972) riportassero al centro dell'attenzione la nozione Marxiana di cooperazione, chiamandola produzione di squadra o funzione di produzione non additivamente separabile. Invece che definirla in termini di difficoltà di determinazione del contributo individuale, però, i due economisti americani la definiscono direttamente in termini di difficoltà di determinazione dello sforzo, circostanza che come si vedrà tra un attimo li porterà a scambiare la soluzione per il problema e a rendere oltremodo chiaro che il punto di vista da cui guardano alla questione.

In ogni caso, i costi di transazione vengono di conseguenza identificati con i costi di monitoraggio, e dunque ad essi non viene più assegnato un ruolo di spiegazione ma di misura di un beneficio che origina dalla tecnologia, così come succede anche nel filone che si concentra sulla specificità degli investimenti e che, assieme a questo basato sulle asimmetrie informative, rappresenta quello che è stato chiamato il tentativo di rendere operativi i costi di transazione, vale a dire, individuare le situazioni in cui sono rilevanti (Williamson, 1985).

La caratteristica distintiva dell'impresa viene quindi a sua volta individuata nella figura dell'imprenditore separatore-controllore, figura contrattuale centrale cui tutte le altre sono legate da una rete di contratti. In altri termini, in questa impostazione la caratteristica distintiva dell'impresa sta nella sostituzione dei mercati pubblici con un mercato privato in cui l'imprenditore, invertendo appunto la relazione tra contributi e rendimenti tipica dei mercati pubblici, separa i contributi individuali pagandoli corrispondentemente e si tiene il residuo come compenso per la funzione svolta, che la competizione nei mercati (pubblici) si incaricherà di determinare a un livello congruo e presumibilmente uguale a livello di sistema di economico: "The [neo-] classic relationships in economics that runs from marginal productivity to the distribution of income implicitly assumes the existence of an organization, be it the

market or the firm, that allocates rewards to resources in accord to their productivity. The problem of economic organization, the economical means of metering productivity and rewards, is not confronted directly in the [neo-]classical analysis of production and distribution. Instead, that analysis tends to assume sufficiently economic – or zero cost – means, *as if productivity automatically created its reward*. We conjecture the direction of causation is the reverse – the specific system of rewarding which is relied upon stimulates a particular productivity response. If the economic organization meters poorly, with rewards and productivity only loosely correlated, the productivity will be smaller; but if the economic organization meters well, productivity will be greater.” (Alchian e Demsetz, 1972, p. 779, enfasi aggiunta).

Da questo punto di vista, il processo di assimilazione dell’impresa all’interno del modello di equilibrio economico generale viene esteso alla teoria del valore e della distribuzione, se non nella logica almeno nello spirito. Se infatti l’obiettivo implicito nell’idea per la quale la funzione dell’imprenditore sta nel riportare nel rassicurante e armonioso ambito dell’addizione un concetto potenzialmente conflittuale e destabilizzante come quello della moltiplicazione, in realtà questa teorizzata inversione della relazione di causalità tra contributi e rendimenti contraddice la coincidenza tra teoria del valore e teoria della distribuzione tipica della teoria additiva e, paradossalmente, inserisce l’approccio di Alchian e Demsetz nella classe di teorie, introdotte come si è visto nel primo paragrafo da Ricardo, in cui il valore del prodotto è dato e il profitto ha una natura residuale che a sua volta implica una relazione inversa con i salari.

Se infatti, non è il contributo a determinare il rendimento ma viceversa, quest’ultimo, anche se solo atteso, non può essere determinato dalla somma di contributi individuali che si formano autonomamente sul mercato ma coincide con il valore del prodotto finale, circostanza che suggerisce di determinarlo nei termini della nozione di valore di scambio del prodotto data alla fine del paragrafo precedente.

Significativamente, il resto delle analisi neo-istituzionaliste, che pure usano l’inversione della relazione di causalità che va dai contributi ai rendimenti ma sono intese come analisi parziali in cui le questioni distributive sono sacrificate alle motivazioni di efficienza, non pongono questo tipo di problemi di compatibilità logica con il modello di equilibrio generale dato che il rendimento in questione viene determinato sulla base di concetti *ad hoc* come la quasi-rendita nel caso degli investimenti specifici o in capitale umano, e dall’ammontare dei costi e benefici esterni

nel caso delle esternalità localizzate. Data la pervasività dell'uso di questo strumento analitico nelle ultime decadi, tuttavia, da un lato rimane la questione di quale sia la regola e quali siano le eccezioni, ovvero se davvero l'impresa e il profitto, così come del resto la crisi e la crescita, siano imperfezioni rispetto al modello di equilibrio generale o elementi strutturali del funzionamento del sistema capitalista come sono invece intese nella prospettiva di questo lavoro; dall'altro lato pare comunque significativo che in entrambi i casi tale rendimento sia misurato dalla differenza nei costi di transazione (standard) associati ai vari assetti istituzionali alternativi.¹⁶

In ogni caso, ammesso e non concesso che nel caso di Alchian e Demsetz tale rendimento possa essere determinato in modo diverso da quello appena indicato, che poi esso venga effettivamente distribuito in modo che i rendimenti individuali coincidano con i contributi individuali e, sommati, lo esauriscano, è una questione che tecnicamente potrebbe essere definita come 'empirica' ma che in termini teorici richiede che a questo punto vengano ricordate le tre condizioni che garantiscono l'assenza di effetti di ricchezza tra due parti impegnate in una contrattazione bilaterale (Milgrom e Roberts, 1991, cap. 2): la prima è che ogni aspetto della relazione tra le parti sia esprimibile in termini monetari; la seconda è che il compenso per le attività da svolgere non dipenda dall'ammontare di ricchezza posseduta dalle parti; la terza è che tutte le parti abbiano sufficiente ricchezza per pagare i compensi richiesti dalle altre parti.

Se queste condizioni, e in particolare la seconda e la terza, non valgono per via della distinzione di classe tra chi non ha i mezzi di produzione per una partecipazione indipendente al processo produttivo e deve quindi accontentarsi di vendere la propria forza lavoro, e chi invece, pur avendoli preferisce acquistare la forza lavoro dei primi per poi vendere il prodotto congiunto, allora non è chiaro perché l'imprenditore non dovrebbe dare pagare il minimo salario possibile, ovvero il valore di scambio del lavoro, e tenersi il massimo profitto possibile, ovvero il suo valore d'uso, entrambi come definiti alla fine del paragrafo precedente con la stessa regola usata per il valore di scambio dei prodotti.

¹⁶ Un punto più sottile a questo proposito è che nella misura in cui l'inversione della direzione di causalità tra contributo e rendimento contraddice la coincidenza tra il processo di creazione del valore e la sua realizzazione, così come la teoria dell'impresa per quanto riguarda la relazione capitale/lavoro implica una relazione con il mercato del lavoro, la teoria dell'integrazione verticale, che riguarda la divisione del lavoro tra imprese, implica una relazione con il mercato dei beni. Tale estensione, evidentemente, non è tra gli obiettivi dei teorici neo-istituzionalista ma è il motivo per cui il problema dell'integrazione verticale verrà trattato in maggior dettaglio nella prossima parte (vedi sezione 3.1.).

Infatti, il tipico argomento per il quale se a un lavoratore non viene pagato il prodotto marginale, si farebbe avanti un imprenditore disposto a pagarlo un po' di più sfruttando la conseguente opportunità di profitto, in questo contesto non funziona in primo luogo perché, come notano gli stessi autori americani, è proprio la difficoltà ad avere perfetta informazione dal di fuori dell'impresa a giustificare in prima battuta l'esistenza dell'impresa stessa. In secondo luogo, se anche ci fosse un imprenditore – come è del resto perfettamente plausibile- disposto ad accontentarsi di minori profitti per realizzare guadagni di efficienza a loro volta riconducibili ad una distribuzione più egualitaria dei guadagni, esso sarebbe a sua volta eliminato da un altro imprenditore che invece ottiene gli stessi guadagni di efficienza, e dunque maggiori profitti, tramite innovazioni tecnologiche che rendono il lavoro subordinato più omogeneo e quindi più facilmente monitorabile e sostituibile, o direttamente dalle nuove macchine o indirettamente tramite l'esternalizzazione di parti della produzione (ad esempio con l'introduzione di telecamere o braccialetti elettronici, per restare nel contesto di Alchian e Demsetz).

Ciò, peraltro, in un contesto dinamico guidato dal processo di accumulazione del capitale come quello che verrà introdotto informalmente nella seconda parte e più formalmente nella terza, capiterebbe in ogni caso e, oltre a rendere l'imprenditore 'democratico' irrilevante in termini teorici, è anche un primo esempio di come la concorrenza intesa come processo non elimini i profitti che non derivano da una momentanea mancanza di sostituti ma dalla differenza tra valore d'uso e valore di scambio della forza lavoro. Al contrario, come già accennato con la citazione di Marx nell'Introduzione, la concorrenza ne forza l'estrazione rendendola sistemica e per certi versi indipendente alla volontà dei singoli possessori di capitale.

A questa circostanza, che dipende dall'interdipendenza tra teoria del valore e teoria della distribuzione e di conseguenza dall'inseparabilità delle considerazioni di efficienza da quelle distributive, è quindi legata l'esistenza di un conflitto di classe che non richiede collusione tra capitalisti dato che la ricerca del massimo profitto è nell'interesse, e in realtà nella necessità, di ognuno e di tutti, ed è quindi in linea con la nozione di relazioni di classe menzionata in nota 2. A sostegno di questa interpretazione gioca la circostanza secondo la quale, se questo tipo di conflitto deriva da quella che, come già anticipato, Marx chiamava la "contraddizione fondamentale del capitalismo nella sfera nella produzione", nel caso della conseguente contraddizione tra capitalisti nella sfera della circolazione, ovvero nella fase della

realizzazione dei profitti, è proprio la competizione tra capitalisti a determinare la tendenza alla crisi reale del processo di accumulazione del capitale, così come del resto è la concorrenza tra lavoratori che lo ha indotto a scartare l'ipotesi di plus-valore variabile con cui avrebbe agevolmente risolto il problema della trasformazione dei valori in prezzi (vedi nota 9).

In altri termini, in linea l'impostazione generale dell'approccio di Marx, che tratta la teoria avversaria nelle condizioni per lei ideali, vale a dire quelle che già a quei tempi erano quelle di concorrenza perfetta e che quindi prescindevano dalla collusione nonostante la sua presenza fosse ovviamente già percepibile, la nozione di comportamento di classe è riservata alle situazioni in cui vale condizione cui si è appena fatto riferimento.

Il secondo paradosso dell'approccio dei due teorici americani è che nonostante in questa versione ci sia almeno potenzialmente il motivo del potere, non c'è il potere o in altri termini non c'è la natura dell'impresa intesa come luogo in cui il meccanismo dei prezzi viene sostituito da quello dell'autorità. Dato infatti che l'inversione della relazione tra contributi e rendimenti consiste nell'uso dei prezzi come incentivo al movimento delle risorse all'interno dell'impresa, si ha l'altrettanto famoso esempio della drogheria, per il quale l'imprenditore non avrebbe sui lavoratori più potere di quello che un consumatore ha nei confronti del proprio droghiere. Il primo può incentivare il secondo a tenere i suoi prodotti preferiti offrendosi di pagarli per quanto li valuta o, in caso questo non sia sufficiente, cambiare drogheria¹⁷.

Più pertinente a questo proposito sembra l'approccio dei diritti di proprietà che, pur non affrontando direttamente la questione dato che si tratta di analisi di equilibrio parziale volte a spiegare l'integrazione verticale, sottolinea come probabilmente la relazione di potere tra imprenditore e lavoratori sia legata alla proprietà che i primi hanno sui mezzi di produzione: "When nonhuman assets are present, it is not difficult

¹⁷"It is common to see the firm characterized by the power to settle issues by fiat, by authority, or by disciplinary action superior to that available in the conventional market. This is delusion. The firm does not own its inputs. It has no power of fiat, no authority, nor disciplinary action any different in the slightest degree from ordinary market contracting between any two people. I can 'punish' you only by withholding future business or by seeing redress in the courts for any failure to honor our exchange agreement. That is exactly all that any employer can do. He can fire or sue just I can fire or sue my grocer by stopping purchases from him or sue him for delivering faulty products. (...). Telling an employee to type this letter rather than to file that document is like me telling a grocer to sell me this brand of tuna rather than that brand of bread. I have no contract to continue to purchase from the grocer and neither the employer nor the employee is bound by any contractual obligations to continue their relationship. Long term contracts between employer and employee are not the essence of the organization we call a firm." (Alchian e Demsetz, 1972, p. 194).

to understand the difference between the employer-employee situation and the independent contractor situation. In the former case, if the relationship breaks down, the employer walks away with all the nonhuman assets, whereas in the latter case each independent contractor walks away with some nonhuman assets. (...). Individual i is more likely to do what individual j wants, if j can exclude i from assets that i needs to be productive than if i can take these assets with her, (...). *In other words, control over nonhuman assets leads to control over human assets*" (Hart, 1995, p. 58, enfasi nel testo).

È infatti anche in questo caso l'ipotesi implicita di assenza di effetti di ricchezza che sta dietro questo paradosso. Se non ci fosse, risulterebbe chiaro come logicamente precedente al problema degli incentivi la produzione di gruppo ponga un problema di coordinamento o, in altri termini, come logicamente precedente al problema di come spingere i lavoratori a svolgere i propri compiti ci sia il problema di decidere cosa debbano fare ovvero in cosa consistano tali compiti.

Da questo punto di vista è infatti bene ricordare che la produzione di gruppo o funzione di produzione non additivamente separabile, la cui definizione in termini di derivate incrociate non nulle è un caso particolare della più generale nozione di funzione super-modulare, ovvero di complementarità strategiche (Milgrom e Roberts, 1990)¹⁸, è appunto rappresentabile in termini di teoria dei giochi non come il solito Dilemma del Prigioniero -simmetrico e additivo- in cui non conviene cooperare nemmeno se l'avversario coopera ma come un gioco di coordinamento che tipicamente ha due equilibri che corrispondono rispettivamente allo sfruttamento completo o mancato del tutto di tali complementarità strategiche.

Dalla definizione matematica appena data in nota, segue infatti che: **(i)** l'aumento simultaneo delle variabili dà risultati migliori del loro aumento separato, così che l'ottimo rispetto a una variabile non è necessariamente lo stesso quando le variabili sono considerate in modo congiunto, e tali decisioni ottime non sono

¹⁸La definizione in questione è la seguente: una funzione $f: R^n \rightarrow R$, è super-modulare se per ogni $x, x^i \in R^n$, $f(x) + f(x^i) \leq f(\min(x, x^i)) + f(\max(x, x^i))$ (Milgrom e Roberts, 1990, p.506). È importante sottolineare che da tale definizione, così come per quelle delle altre denominazioni di 'produzione di gruppo' cui si fa riferimento nel testo e che sono considerate come equivalenti se non specificato altrimenti, non segue nessuna relazione necessaria con i rendimenti di scala. Ad esempio, la funzione di produzione Cobb-Dougllass $f(x_1, x_2) = x_1^a x_2^b$ può avere rendimenti crescenti o decrescenti ma è super-modulare per ogni valore positivo di a e b . Legata ma distinta è invece la nozione di sub-additività: ad esempio, la funzione $f(x_1, x_2) = 1 + x_1 + x_2 + \varepsilon x_1 x_2$ è sub-modulare per $\varepsilon < 0$, super-modulare per $\varepsilon \geq 0$ e sub-additiva per ε sufficientemente vicino a zero. Quest'ultima relazione risulta importante soprattutto per la differenza tra esternalità e complementarità strategiche (Battistini, 2019b). Infine, il matematico che ha sviluppato la teoria è Topkis (1978).

necessariamente marginali; **(ii)** il rendimento marginale delle strategie di un giocatore dipende dal livello a cui tali strategie sono esercitate dagli altri giocatori, così che i pay-offs in realtà variano al variare di un parametro, una caratteristica nota come ‘differenze crescenti’ che tra l’altro illustra anche il fatto che la rappresentazione in forma normale e numerica non sia pienamente corretta, pur facendosi preferire in termini di chiarezza espositiva; **(iii)** la dimostrazione dell’esistenza degli equilibri per questo tipo di giochi non è basata sul teorema del punto fisso di Brouwer ma su quello di Tarski, dove la differenza sta nel fatto che tali punti fissi non sono quelli intermedi ma quelli estremi, così che tali equilibri sono tipicamente anch’essi quelli estremi con possibilità di salti tra uno e l’altro (vedi Vives, 2005).

E, in presenza di effetti di ricchezza, esso diventa un gioco di coordinamento asimmetrico come quello rappresentato in fig. 1, caratterizzato quindi dall’esistenza di due equilibri Pareto-efficienti di cui uno non massimizza il valore totale ma il profitto del capitalista ((COMP, COMP)), dove COMP rappresenta la strategia legata a un’organizzazione del lavoro gerarchica, COOP quella legata a un’organizzazione del lavoro egualitaria, e K e L i due giocatori).

L	COMP	COOP
K		
COMP	3, 1	0, 0
COOP	0, 0	2,5, 2,5

Fig. 1

Conseguentemente, tenendo conto esplicitamente degli effetti di ricchezza, senza i quali è bene ricordare è anche difficile spiegare l’esistenza del mercato del lavoro inteso come mercato in cui si scambia il diritto all’uso della forza lavoro, la teoria dell’impresa basata sulla funzione di produzione di gruppo presenta tanto il motivo del potere quanto il potere stesso e, dato che la massimizzazione del profitto da parte del singolo capitalista impedisce la massimizzazione del valore totale della relazione con i suoi lavoratori, ad essi è anche associata la possibilità di un abuso di potere concettualmente del tutto analogo a quello del monopolista.

A differenza dei contesti a interesse comune tipicamente analizzati dalla teoria economica standard, in cui il problema è il passaggio da una situazione Pareto-

inefficiente a una Pareto-efficiente, anche nel caso del monopolio i problemi derivano infatti dalla necessità di confrontare due situazioni Pareto-efficienti e in particolare passare da una all'altra.

Tuttavia, dato che come il profitto Marxiano o industriale anche questo tipo di potere non deriva dalla capacità di fissare i prezzi ma dalla proprietà dei mezzi di produzione, anche in questo caso la concorrenza non lo elimina ma anzi ha l'effetto di renderlo strutturale e per certi versi indipendente dalla volontà dei singoli capitalisti, ed è questa la caratteristica che rappresenta il lato delle differenze nell'analogia proposta.

In questo modo è quindi possibile ritrovare la concezione originale del potere secondo Marx, chiamata anche, con terminologia tanto fuorviante quanto indicativa, 'politica': indicativa perché, a parte l'appena sottolineata eccezione rappresentata dal monopolio, che del resto è tendenzialmente illegale, strettamente parlando questo tipo di confronti tra allocazioni Pareto-efficienti non fa parte dell'oggetto di studio dell'economia così come definito dall'approccio neo-classico; fuorviante perché, come verrà chiarito in modo più formale nella terza parte, la cifra complessiva dell'eredità di Mare in quanto economista-critico piuttosto che politico-ideologo è proprio la dimostrazione di come il Capitalismo incarni la distinzione tra coercizione fisica e coercizione sistemica (vedi terza parte, paragrafo 2).¹⁹

In questo senso, tale nozione di potere può essere intesa come caratterizzata dalle seguenti tre caratteristiche: (i) relazioni di potere in cui, considerate a livello di sistema, i soggetti economici non entrano e non escono liberamente, dato che le corrispondenti relazioni di produzione in cui si trovano sono "indispensable" e "independent of their will"; (ii) nelle quali la relazione di potere sta nel fatto che la parte che ce l'ha decide cosa la parte che non ce l'ha *deve* fare; (iii) che di solito vengono risolte a seconda di come viene attribuita la sovranità su un determinato territorio –in questo caso, il luogo di lavoro.

¹⁹ Casomai, tale caratterizzazione può essere appropriata per il filone del marxismo-ricardiano che, non sapendo più da dove viene il profitto, non può che interpretare il conflitto nei termini a somma zero del conflitto tra classi intese come nomi invece che come aggettivo (vedi nota 2). Di conseguenza, il potere viene inteso nei termini piuttosto laschi dei 'rapporti di forza', o potere di contrattazione, tra le stesse classi, che in effetti passano anche dall'ambito politico. Addirittura, tali 'rapporti di forza' determinano anche il salario, che quindi viene preso come esogeno e, assieme alla limitazione dell'analisi al capitale circolante, illustrano come il progetto di ricerca di tale filone di letteratura consistesse nella rinuncia alla figura di Marx in quanto economista-critico per salvaguardare quella di Marx in quanto politico-ideologo, l'esatto contrario di quanto si prova a fare in questo lavoro.

Conseguentemente, una prima conclusione di carattere generale che si può trarre dall'analisi svolta fin qua è che a seconda della presenza o meno degli effetti di ricchezza il potere 'compra' o 'viene comprato', così come del resto l'incompletezza contrattuale è conseguenza o causa del ruolo dei diritti di proprietà sui mezzi di produzione. Per questo motivo, le forme assunte dalla nozione di democrazia economica (!) possono risultare datate, deteriorate dall'inerzia tipica delle istituzioni o non più adatte alle attuali condizioni tecnologiche e organizzative, ma il loro fondamento –il diritto dei lavoratori ad avere voce in capitolo sull'organizzazione del lavoro, vale a dire, il controllo sull'uso della forza lavoro di cui sono proprietari, e a una parte del prodotto congiunto- così come il loro risultato –l'attenuazione degli effetti della presenza di effetti di ricchezza- sono più validi che mai.²⁰

Sarebbe tuttavia altamente impreciso attribuire solo alla mancata considerazione degli effetti di ricchezza la responsabilità dell'incoerenza logica sottolineata all'inizio di questa sezione, come verrà chiarito in un momento.

3.3. I pericoli dell'individualismo metodologico.

In effetti, anche seguendo Alchian e Demsetz nel loro ragionamento, in assenza di effetti di ricchezza, la teorizzata inversione tra contributi e rendimenti non può che risolversi in una qualche forma di condivisione dei profitti come tipicamente avviene nel caso delle *partnerships*, non a caso caratterizzate dallo scambio di diritti di proprietà sui prodotti invece che sulla forza lavoro. In tali situazioni, che di solito vengono associate alla necessità di condividere informazioni (Garricano e Rossi-Hensberg, 2015) o alla circostanza per la quale sono importanti gli investimenti di tutti (Hart, 1995), la condivisione dei profitti è infatti interpretata come *soluzione* al problema derivante dal fatto che la condizione canonica di ottimo individuale–significativamente ma impropriamente chiamata di *first best*- non è disponibile, anche se naturalmente viene riconosciuto che tale soluzione può generare il rischio di *free-riding* come *problema derivato* contro il quale proteggersi²¹.

²⁰A questo proposito non è poi superfluo osservare che, come verrà discusso più diffusamente nella seconda parte, se la versione originale quantitativa suggeriva una soluzione centralizzata alla "contraddizione fondamentale del capitalismo", la versione qualitativa presentata in questo lavoro suggerisce invece una soluzione decentralizzata, che di per sé non richiede nessuna forma di delega. Vedi seconda parte, par. 2. Da questo punto di vista tali forme di democrazia economica potrebbero essere viste come tappe di avvicinamento a forme più complete di autonomia.

²¹"The general drawback to revenue-sharing agreements, the drawback to transacting within firms in this context, is that free-riding problems emerge." (Garricano e Rossi-Hensberg, 2015, p. 10).

Chiarito dunque l'ordine logico in cui si pongono i problemi di determinazione del contributo e di misurazione dello sforzo posti dalla natura collettiva della produzione, l'ostacolo rimanente al ricongiungimento del trattamento marxiano discusso nel paragrafo precedente con quello di Alchian e Demsetz è la loro piena adesione ai canoni dell'economia neo-classica tratteggiati all'inizio di questo paragrafo e in particolare al postulato dell'individualismo metodologico.

L'idea stessa secondo la quale l'imprenditore, separando i contributi individuali dei lavoratori, pagandoli corrispondentemente e tenendosi il residuo come compenso per l'attività svolta, così facendo avrebbe esaurito il valore del prodotto, è figlia dell'abitudine mentale instillata dalla teoria economica standard a pensare al valore delle relazioni economiche, e quindi anche a quello dei prodotti, come invariabilmente determinato dalla somma di contributi individuali e separati.

L'incoerenza logica, infatti, consiste nel definire la funzione di produzione di squadra in termini di non separabilità additiva ma poi considerare il prodotto congiunto dell'impresa come se si trattasse di un bene comune, che appartiene invece ai contesti additivi. Di qui, dato che il problema dei comuni è in effetti quello di escludere dal godimento dei benefici collettivi chi non ne sopporta i costi, l'idea che l'imprenditore separatore e controllore potesse ripristinare la condizione canonica di ottimo individuale e in questo modo spiegare l'esistenza dell'impresa senza contraddire il postulato dell'individualismo metodologico.

Sfortunatamente, tuttavia, il problema di azione collettiva posto dalle funzioni di produzioni di produzione non additivamente separabili deriva dalla presenza di un residuo non riconducibile alle azioni di nessun individuo particolare ma alle loro relazione, che viene appropriato o condiviso a seconda della presenza o meno della distinzione di classe. In queste situazione, di conseguenza, la condizione canonica di ottimo individuale in termini di allineamento tra costi e benefici individuali non è mai realmente ottimale dato che viene scartata in prima battuta con il passaggio dalla produzione indipendente a quella di gruppo, anche se, come verrà discusso più in dettaglio nella terza parte, ciò non significa che i comportamenti associati allo sfruttamento o alla condivisione dei profitti non siano interpretabili anch'essi in termini di razionalità individuale, sia pure in relazione al contesto in discussione e in particolare al fatto di essere guidata dal principio della massimizzazione del profitto.

Dato che poi questo modo di ragionare è già stato incontrato in Battistini (2019b), in particolare a proposito del trattamento del capitale umano all'interno della

crescita endogena e della differenza tra esternalità e complementarità strategiche, sia pure in modo meno esplicito, in questa sede è opportuno notare solo come il principale problema degli approcci assiomatici è che, essendo giustificati in termini di auto-evidenza, da un lato devono presentarsi come unici e veri ma dall'altro, quando non lo sono, non possono che dare luogo a risultati erronei e contraddittori.

Nel caso di Alchian e Demsetz, infatti, il valore del prodotto non può che risultare indeterminato perché, per definizione, le funzioni di produzione non additivamente separabili contraddicono il postulato dell'individualismo metodologico e quindi anche la teoria del valore e della distribuzione neo-classiche. Di conseguenza, sarebbe stata necessaria una determinazione del rendimento alternativa a quella in termini di somma di contributi individuali successivamente separati dall'impenditore. Ma in questo modo i due teorici americani avrebbero addirittura messo in discussione l'appartenenza del loro contributo alla teoria economica standard o quantomeno la sua comprensione e penetrazione all'interno di tale teoria.

Di qui non solo la legittimità ma anche l'opportunità di riportare la nozione di produzione di gruppo nel contesto in cui era stata originariamente pensata, re-interpretando in termini qualitativi la teoria classica del valore e della distribuzione. Il punto, in effetti, è che, dato che in tale teoria il valore del prodotto è determinato nella fase della circolazione e *si risolve* nelle quote distributive, una volta indossate le lenti dell'individualismo metodologico, si può finire per soffrire di una sorta di illusione ottica in conseguenza della quale si può avere l'impressione che esso sia invece da esse determinato in modo additivo –un'illusione ottica anch'essa come si vedrà piuttosto trasversale alla teoria economica standard.

Sia come sia, anche in assenza di effetti di ricchezza è quindi possibile riconoscere l'esistenza di un profitto che non è di monopolio e che di conseguenza dovrebbe essere chiamato profitto industriale o Marxiano, conclusione cui potrebbero giungere anche le analisi delle *partnerships* cui si è appena fatto riferimento se, estendendo l'analisi a un contesto più generale e rinunciando alla compatibilità con il modello di equilibrio generale si chiedessero da dove viene il profitto che viene distribuito dalle *partnerships*.

Se nel caso dell'impresa classica e del mercato del lavoro subordinato tale profitto deriva dallo sfruttamento del lavoro ed è misurato tanto dal risparmio di costi di transazione standard quanto da quello dei costi di transazione derivanti dagli effetti di ricchezza, nel caso delle *partnerships* e dei mercati del lavoro professionali, proprio

per l'assenza di effetti di ricchezza, tale profitto deriva invece dalla valorizzazione del lavoro ed misurato solo dal risparmio dei costi di transazione standard, ma è anch'esso razionalizzabile nei termini della differenza tra valore d'uso e valore di scambio del fattore lavoro –in questo caso pari all'ammontare che è possibile ottenere da una partecipazione indipendente al processo produttivo provvisti di mezzi di produzione specifici.

Conseguentemente, anche in questo caso, rappresentato in figura 1 dall'equilibrio (COOP, COOP), è possibile anticipare che il motivo per cui la concorrenza e l'imitazione non lo eliminano è che, di nuovo, esso non deriva da una momentanea assenza di sostituti e dal conseguente controllo dei prezzi ma dalla natura collettiva della produzione.

Del resto, anche nella teoria Smithiana della crescita, che sarà al centro della prossima parte, la concorrenza non elimina i vantaggi dello scambio derivanti dalla specializzazione ma è essa stessa endogena allo stesso processo di creazione del valore. Nella misura in cui tale approfondimento della divisione del lavoro crea valore rispetto all'uso precedente delle stesse risorse, infatti, esso crea la propria domanda, ponendo le basi per l'estensione della dimensione del mercato e di conseguenza per la messa in moto del meccanismo di causazione cumulativa con cui Smith spiegava la crescita²²

Naturalmente, dato il carattere tendenzialmente ideale della soluzione Smithiana, in generale è molto più probabile che si verifichi il circolo vizioso con cui Marx, come riportato nel paragrafo precedente, spiegava la tendenza alla crisi reale del processo di accumulazione del capitale, anche se l'interpretazione qualitativa proposta qui permette di intenderla in modo meno drammatico rispetto al superamento del capitalismo che aveva in mente il pensatore tedesco.

La riscoperta di questi due tipi di competizione intesa come processo, in ogni caso, la prima in cui il profitto aumenta come conseguenza dell'aumento delle dimensioni del mercato a quota di mercato individuale costante, e la seconda in cui invece il profitto aumenta come conseguenza dell'aumento della quota di mercato

²² In realtà, il contributo di Smith non può nemmeno essere considerato come metodologicamente individualista nel senso riportato nel testo per via del ruolo esplicativo delle relazioni tra individui, nella forma delle dimensioni del mercato. Tuttavia, come del resto la quasi totalità dei teorici di ispirazione evolutiva che analogamente riconoscono il ruolo esplicativo delle norme sociali per la soluzione del problema legato all'ipotesi di conoscenza comune in situazioni di interdipendenza strategica, anche l'economista scozzese non è arrivato a metterne in questione il corollario dal punto di vista della pratica, vale a dire, la limitazione a contesti additivi. Come accennato nel testo, del resto, questa era anche l'interpretazione del contributo di Smith che prevaleva ai tempi di Marx e dei suoi contemporanei, tra i quali nessuno si sognava di considerare Smith un esponente della teoria additiva.

individuale per dimensioni del mercato date, ma entrambe compatibili con le condizioni di concorrenza perfetta e in particolare con libertà d'entrata e omogeneità del prodotto, e quindi con l'ipotesi di *price-taking*, è di per sé un risultato interessante se non altro perché si tratta di una distinzione che è presente anche in ambito biologico o evolutivo (vedi sezione 3.1, seconda parte).

Per riassumere, tuttavia, il punto è quello già antiipato nell'introduzione e cioè che non c'è contraddizione tra la spiegazione dell'esistenza dell'impresa in termini di risparmio di costi di transazione e la spiegazione Marxiana in termini di produzione per il profitto, una volta assimilata l'esistenza di un profitto diverso da quello di monopolio. E, per la verità, come pure sarà più chiaro quando il gioco di coordinamento asimmetrico che rappresenta la divisione del lavoro all'interno dell'impresa sarà esplicitamente messo in relazione con quello di coordinamento simmetrico che rappresenta la divisione del lavoro tra imprese, ovvero in altri termini quando la "sfera della produzione" verrà messa esplicitamente in relazione con la "sfera della circolazione", non c'è nemmeno una contraddizione di principio tra la spiegazione in termini produzione per il profitto e quella in termini di efficienza, visto che in assenza di effetti di ricchezza, magari più realisticamente intese come risultato di un processo di cambiamento istituzionale che come condizione di partenza, la massimizzazione del valore della relazione all'interno del gruppo può a sua volta determinare la massimizzazione del valore totale, che in questo contesto coincide con il profitto e la crescita.

Questo riconoscimento a sua volta potrebbe servire a eliminare una certa discrasia tra il significato comune del termine profitto, della cui esistenza nessuno si sogna di dubitare, in particolare dagli operatori finanziari ma non solo, e che è invece visto come il motivo ovvio per il quale una data produzione viene intrapresa, e quello accademico-professionale, per il quale invece esso è sintomatico di una imperfezione nell'operazione dei meccanismi di mercato e della concorrenza²³.

²³ "That the economic system in its most perfect condition should operate without profit is a paradox. If we remember the meaning of our statement, the paradox vanishes, at least in part. Of course our assertion does not mean that if it is perfectly balanced the economic system produces without results, but only that the results flow entirely to the original productive factors. As value is a symptom of our poverty, so profit is a symptom of imperfection." (Schumpeter, 1911, p. 31). Lo schema teorico di Schumpeter, l'unico in grado di spiegare profitto e crescita nel contesto neo-classico, e il primo e unico esempio di modello di equilibrio generale più imperfezioni compatibili internamente coerente e di carattere generale, è stato anch'esso discusso più in dettaglio in Battistini (2019a e b).

Come già notato da Marx, troppo pratico per farsi convincere dalla metafora dell'imprenditore Sisifo ma sufficientemente teorico da anticipare l'intuizione fondamentale Coasiana avallando di conseguenza la nozione di valore di scambio data alla fine del paragrafo precedente, se davvero i profitti fossero nulli come nel modello di puro scambio senza produzione d'impresa, non sarebbe facile spiegare chi di questa produzione dovrebbe occuparsi: "Our capitalist stares in astonishment. The value of the product is exactly equal to the value of the capital advanced. The value has not expanded, no surplus-value has been created, and consequently money has not converted into capital. (...) Our capitalist, who is at home in his vulgar economy, exclaims: "Oh! But I advanced my money for the express purpose of making more money." He won't be caught napping again. *In future he will buy the commodities in the market, instead of manufacturing the himself.* (...) He tries persuasion: "Consider my abstinence; (...). Can the labourer, he asks, merely with his arms and legs produce commodities out of nothing? (...) Have my self not worked? (...). Though he chanted all to us the whole creed of the economists, in reality, he says, he would not give a brass farthing for it. He leaves this and all such like subterfuges and juggling tricks to the professors of Political Economy, who are paid for it. He himself is a practical man; (...) in his business he knows what is about." (Marx, 1867, 134-5, enfasi aggiunta).

4. Conclusioni

Nella prima parte di questa lavoro è stata ripresa la teoria Marxiana del plus-valore, vale a dire, la differenza tra valore d'uso e valore di scambio della forza lavoro quali determinanti del profitto in condizioni di concorrenza perfetta e del carattere contraddittorio del processo di accumulazione del capitale.

In particolare, la quantità di lavoro diretta e indiretta contenuta nelle merci, ovvero la nozione Ricardiana di costo di produzione, è stata sostituita dall'ammontare che è necessario pagare per ottenere una determinata merce nel circuito della produzione indipendente o di piccole dimensioni, che ne rappresenta quindi il valore di scambio. Di conseguenza, applicando come Marx la stessa regola di prezzo che vale per le altre merci alla forza lavoro, il valore di scambio della forza lavoro risulta a sua volta pari all'ammontare che è possibile guadagnare da una partecipazione indipendente al processo produttivo, senza possedere mezzi di produzione specifici. Tale specificazione ha quindi preso il posto del numero di ore socialmente necessario a produrre i beni di sussistenza.

Dato che poi, per i motivi teorici e pratici discussi nel testo, il passaggio in termini di plus-lavoro viene saltato, anche in questo caso è venuto alla luce un tipo di profitto che dipende dalla differenza tra valore d'uso e valore di scambio della forza lavoro e che, come tale, dovrebbe essere chiamato marxiano o industriale.

Come ripetutamente sottolineato, la caratteristica distintiva di questo tipo di profitto è che, non dipendendo dal controllo dei prezzi come il profitto di monopolio, non viene eliminato dalla competizione, che invece ne determina le condizioni di estrazione e ne è a sua volta determinata per la relazione di interdipendenza tra la “fase della produzione” e la “fase della circolazione”.

Per iniziare a verificare la validità di questa affermazione, la cui importanza deriva dal fatto che si tratta di un contro-esempio rispetto al modello di equilibrio generale nel senso che, pur essendoci libertà d'entrata e il prodotto possa essere considerato omogeneo, i profitti non solo sono positivi ma addirittura crescono o decrescono, nella parte successiva viene iniziata l'analisi dell'estensione in senso generale e dinamico dell'analisi statica e parziale introdotta in questa prima parte.

E, sebbene sarebbe difficilmente d'accordo con l'idea che il principio della massimizzazione di questo tipo di profitto possa svolgere il ruolo di principio positivo generale, di cui la Pareto-efficienza e il conflitto risultano essere casi speciali, che questo sia il passo successivo appropriato è suggerito nientemeno che da Hayek (1967, pp.70-71, citato in Hodgson, 2007, enfasi aggiunta): “The overall order of actions in a group is in two respects more than the totality of the regularities observable in the actions of individuals and cannot be wholly reduced to them. It is so not only in the trivial sense in which the whole is more than the mere sum of its parts *but presupposes also that these elements are related to each other in a particular manner*. It is more also because the existence of those relations which are essential for the existence of the whole cannot be accounted for wholly by the interaction of the parts *but only by the interaction with an outside world both of the individual parts and the whole*”.

Dal punto di vista della teoria neo-istituzionalista, da una parte questa re-interpretazione non avrebbe potuto essere concepita, e quindi nemmeno spiegata, senza l'introduzione della nozione di costi di transazione da parte di Coase. Dall'altra parte, l'inversione della direzione di causalità tra contributo e rendimento, che definisce lo schema concettuale dell'equilibrio generale più imperfezioni compatibili, pone il problema di come questo rendimento possa essere determinato.

Nel caso della maggior parte delle analisi neo-istituzionaliste, che sono di tipo parziale e nelle quali le considerazioni distributive sono sacrificate a quelle di efficienza, questo problema può essere risolto con l'introduzione di nozioni ad hoc come la quasi-rendita in caso di investimenti specifici o in capitale umano, se intesi come investimenti individuali. Nel caso della funzione di produzione di squadra, invece, essendo definita in termini di non separabilità additiva, sarebbe necessaria una nozione di valore delle relazioni economiche diverso dalla somma di contributi individuali e separati, come quella, tipica dell'approccio classico, di valore di scambio.

Questa situazione priva la letteratura neo-istituzionalista dell'unica teoria dell'impresa completa per quanto riguarda la relazione capitale-lavoro, che del resto è ovviamente necessaria anche alle teorie dell'integrazione verticale. Sfortunatamente, tale situazione sembra destinata a durare sia perché dipende dal postulato dell'individualismo metodologico sia perché anche l'ipotesi secondaria di assenza di effetti di ricchezza è in realtà incompatibile con l'esistenza stessa del mercato del lavoro subordinato, come discusso nell'Introduzione e nella sezione 3.3.

Bibliografia

- Alchian, A., Demsetz, H. (1972) "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review* 62:5: 777-795.
- Arrow, K.J., Hahn, F.A. (1971), *General Competitive Analysis*, Holden-Day, San Francisco.
- Battistini, A. (2011), *From Asymmetric Information to Social Knowledge: A Game Theoretic Example of Strategic vs. Bayesian Beliefs Updating*, Quaderni del Dipartimento di Economia Politica, n.630 , dicembre 2011.
- Battistini, A. (2013a) "A Theory of Profit and Competition", *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 10:2, 269-295
- Battistini, A. (2013b): A note on the difference between human and non-human productive factors: Comments on 'War, Love and Culture: An Institutional Approach to Human Evolution', *Journal of Bioeconomics*, 15:1, 67-70.
- Battistini, A. (2019a), *Appearances do mislead: Marxist economic theory and the demise of the labour theory of value. First Part: The firm as for profit organization*. Quaderni del Dipartimento di Economia Politica, n. 816.

- Battistini, A. (2019b), *Appearances do mislead: Marxist economic theory and the demise of the labour theory of value. Second Part: Human capital and physical capital*, *Quaderni del Dipartimento di Economia Politica*, n. 817 (revised, december 2021).
- Bowles, S., Gintis, H. (1993), *The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchanges and the Revival of Political Economy*, *Journal of Economic Perspectives*, 7:1, 83-102.
- Coase, R.H. (1937) "The Nature of the Firm," *Economica* 4.16: 386-405.
- Coase, R.H. (1960) "The Problem of Social Cost," *Journal of Law, Economics and Organizations* 3.1: 1-44
- Coase, R.H. (1991) "The Institutional Structure of Production," *American Economic Review* 82.4: 713-719.
- Denzau, A.T. North, D.C. (1994), *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, *Kyklos*, 47:1, pp. 3-31.
- Foley, D.K. (2000), "Recent development in the Labor Theory of Value," *Review of Radical Economics*, 31:1, 1-39.
- Garegnani, P. (1981), *Marx e gli economisti classici*, Einaudi.
- Garicano, L., Rossi-Hensberg, E. (2015) *Knowledge Based Hierarchies: Using Organizations to Understand the Economy*, *Annual Review of Economics*, 7, 1-30.
- Hart, O. (1995) *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Oxford University Press.
- Hayek, F.A. (1967), *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Routledge and Kegan Paul, London
- Hodgskin (1825) *Labour Defended against the Claims of Capital*, A.M. Kelley Publishers, New York, 1969.
- Hodgson, G.M (2007) "Meanings of Methodological Individualism," *Journal of Economic Methodology* 14.2: 211-2226.
- Knight, F.H (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin (eds), Boston.
- Marx, K. (1959), *Grundrisse*, Penguin Books (1973)
- Marx, K. (1867) *Capital I*, International Publishers, New York (1967).
- Matthews, R.C.O. (1986) "The Economics of Institutions and the Sources of Growth," *Economic Journal* 96.384: 903-918.
- Milgrom, P., Roberts, J. (1990a) "Bargaining Costs, Influence Costs, and the Organization of Economic Activity," in J.E. Alt and K.A. Shepsle (eds), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge University Press, pp.57-89.

- Milgrom, P., Roberts, J. (1990b) "The Economics of Modern Manufacturing: Technology, Strategy, and Organization," *American Economic Review* 80.3: 511-528.
- Milgrom, P., Roberts, J. (1992) *Economics, Organization, and Management*, Prentice Hall Inc.
- Pagano, U. (1992), "Authority, Coordination and Equilibrium: An Explanation of the Co-existence between Markets and Firms, Structural Change and Economic Dynamic,3:1, 53-77.
- Pagano, U. (2007) "Karl Marx after New Institutional Economics," *Evolutionary and Institutional Economics Review* 4.1: 27-53.
- Robbins, L. (1932), "Essay on the Nature and Significance of Economic Science", McMillan, London.
- Robertson, D. (1930) *The Control of Industry*, Cambridge University Press.
- Romer, J.E. (1980), A General Equilibrium Approach to Marxian Economics, *Econometrica*, 48:2, 505-530.
- Samuelson, P. (1957) "Wages and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economics," *American Economic Review* 47.5: 884-912.
- Searle, J. (2005) "What Is an Institution?" *Journal of Institutional Economics*, 1.1: 1-21.
- Schumpeter, J. (1911), *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press 1961.
- Simon, H. A. (1951), A Formal Theory of the Employment Relation, *Econometrica*, 19, 293-305.
- Smith, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Clarendon Press 1976.
- Topkis, D.M. (1978), Minimizing a Submodular Function in a Lattice, *Operation Research*, 26:2, 305-321.
- Vives, X (2005), Games with Strategic Complementarities, *International Journal of Industrial Organization*, 23, 625-637.
- Wright, E.O. (1996), *Class*, *International Encyclopedia of Economic Sociology*, Jens Beckert and Milan Zafirovsky (eds), 62-68, Routledge.