

Dalla fiducia nel mercato al mercato della fiducia

di Andrea Renda*

In quella che potrei definire come “l’età dell’innocenza”, l’economia dello scambio veniva identificata con l’economia di mercato. La *dismal science*, la scienza neoclassica della scarsità, identificava nel meccanismo di scambio il viatico preferenziale verso la frontiera dell’efficienza paretiana, il sommo interprete delle “magnifiche sorti e progressive” che quell’apparato concettuale affidava al mercato di concorrenza perfetta. Così, l’economia viveva protetta e in vitro, all’interno delle mura della scatola di Edgeworth. In questo edulcorato impianto teorico, poco spazio rimaneva per le regole del gioco, angusti erano i margini dell’intervento dello stato nel mercato. Il paradigma della mano invisibile di Adam Smith, e prima di esso il distillato economico della favola delle api di Mandeville, suggerivano che la spontanea interazione degli individui costituisse di per sé il migliore dei mondi possibili, anzi semplicemente il migliore dei mondi.

Tanto di quell’età dell’innocenza è oggi insito nel DNA dell’ingerenza dello stato nel mercato. Le autorità preposte alla tutela della concorrenza, in omaggio a tale impostazione teorica, si sono fregiate del titolo di tutori “del mercato”. E le iniziative di regolamentazione si sono concentrate per lungo tempo sulla correzione delle storture del processo concorrenziale, che venivano definite “fallimenti del mercato”. Ad ogni fallimento del mercato doveva infatti corrispondere un proporzionato intervento dello stato. La teoria economica si configurava, quindi, come scienza esatta, nella quale tutto ciò che allontanava l’ambiente dello scambio dai crismi del paradigma perfettamente concorrenziale finiva col determinare la reazione di un Leviatano dotato di poteri di *command and control* e munito di un preciso strumentario per indirizzare l’interazione tra individui lungo l’agognata frontiera di efficienza. Per questo, l’età dell’innocenza era anche l’età delle certezze.

Da allora, la teoria economica ha compiuto passi da gigante. L’età dell’innocenza e delle certezze si è progressivamente trasformata nell’età della complessità, degli affinamenti teorici, delle relativizzazioni di concetti prima apparentemente incrollabili. L’avvento dell’economia digitale ha portato ad una profonda rivisitazione dell’apparato concettuale degli economisti – almeno, di quegli economisti che si sono premurati di interrogarsi sulla tenuta dell’approccio neoclassico di fronte al mutato contesto degli scambi. E in questo

* Senior Research Fellow, LE Lab, Luiss Guido Carli. Email: andrea.renda@law-economics.net.

rocamboloso *bouleversement*, pochi sono i pensatori economici sopravvissuti indenni. Ma i sopravvissuti, si sa, hanno molto da raccontare. E allora, procediamo con ordine.

Il crollo della fiducia nel mercato

Il crollo della fiducia nel mercato non è stato un evento indolore. Ci sono voluti decenni, oltre al contributo congiunto di molte tra le scienze sociali e persino le scienze naturali, perché gli economisti si rendessero conto che il paradigma perfettamente concorrenziale non poteva più costituire un Eldorado cui tendere nella formulazione delle linee di *policy*.

Innanzitutto, il progredire delle scienze cognitive ha mostrato che gli individui non adottano mai il comportamento perfettamente razionale che gli economisti neoclassici attribuiscono per definizione allo *homo oeconomicus*, capace di interpretare la realtà decifrando sempre i costi e i benefici associati ad ogni azione da compiere. Gli studi pionieristici compiuti da Herbert Simon hanno progressivamente mostrato al pubblico degli economisti l'intrinseca limitatezza della razionalità umana, e la *bounded rationality* ha portato al proliferare degli studi behavioralisti in economia, basati su assunti diversi da quello di perfetta razionalità.¹ Nel contempo, filosofi come Karl Popper teorizzavano la razionalità contestuale degli individui, e si spingevano fino a giustificare su tali basi l'atto del folle.²

Una volta introiettata l'ipotesi di *bounded rationality*, la teoria economica non era più in grado di confermare aprioristicamente l'efficienza degli scambi posti in essere spontaneamente dagli individui. In altre parole, gli economisti hanno realizzato che gli individui possono sbagliare, possono stimare erroneamente il valore che associano a una determinata azione o a un determinato bene; possono, in ultima istanza, concludere accordi di scambio inefficienti. Di lì in poi, il complesso universo mentale dell'*homo oeconomicus* si sarebbe trasformato in un nebuloso susseguirsi di distorsioni della percezione. Herbert Simon concluse che molte scelte, piuttosto che razionali e perfette, sono normalmente solo *satisficing*.³ I più pessimisti accostarono tale affermazione a quella di Goethe nelle *Affinità elettive*, per cui "ogni scelta è cieca e conduce ciecamente alla sventura". L'agire individuale, contestualizzato, relativizzato, spesso irrazionale e quasi mai lucido, si sarebbe trasformato in un processo adattivo e additivo in cui l'elaborazione di informazioni complesse avviene

¹ Simon, H., *Models of Bounded Rationality*, Cambridge, Massachusetts, 1982.

² Popper, K., *La Rationalité et le Statut du Principe de Rationalité*, in *Les Fondaments Philosophiques des Systèmes Economiques*, Payot, Paris, 1967

³ Simon, H., *Rational Choice and the Structure of Environment*, in *Psychological Review*, 63, 1956, pp. 129-138; e Simon, H., *Theories of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organization*, vol. II, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1982.

attraverso l'acquisizione di segnali approssimati, il ragionamento per livelli, il complesso interagire dei sistemi piramidale ed extra-piramidale, e da ultimo una inevitabile *path-dependency*, connessa alla necessità di ridurre i costi di acquisizione delle informazioni fondando le scelte di oggi sulle informazioni e sulle esperienze acquisite nel passato.⁴

Ma non era tutto. Altri attacchi al concetto di ordine spontaneo di mercato provenivano dagli studi stigleriani sulla teoria dell'informazione, che hanno portato alla conclusione che nella più parte dei casi non è efficiente, per un individuo, raccogliere tutte le informazioni possibili in merito ad un'azione da compiere.⁵ Con ciò, l'assunto di razionalità limitata veniva corroborato da quello relativo alla ignoranza razionale. In altre, più banali parole, gli economisti si sono progressivamente resi conto che l'acquisizione dell'informazione perfetta – vero presupposto del mercato perfettamente concorrenziale – è impresa costosa e assai spesso impraticabile.⁶ Ne derivava una conclusione che a molti è sembrata pressoché eretica: razionalità ed efficienza sono due mondi separati, anche per gli economisti. L'età dell'innocenza, à *dire vrai*, era già lontana.

Negli stessi anni – gli anni sessanta del secolo scorso – altri contributi teorici minarono alla base la fiducia della teoria economica nel taumaturgico incedere dell'assetto di mercato. Ronald Coase affinò nel 1960 la sua teoria dei costi di transazione, poi resa più complessa in chiave organizzativa da Oliver Williamson.⁷ Lo stesso, celebre teorema di Coase, nella sua versione debole, costituisce la riproposizione in chiave moderna dello smithiano principio della mano invisibile. Ma Coase, nella sua visione degli attriti che ostano al fluido ed efficiente intercorrere degli scambi, si spingeva oltre, ponendo le basi per una formulazione delle regole di diritto che dipendeva fundamentalmente dal bisogno di minimizzare l'effetto dei costi di transazione.

Ancora, correva l'anno 1968 quando Garrett Hardin mostrò, nella sua "tragedy of the commons", come l'affidarsi alla spontanea estrinsecazione del naturale

⁴ Arthur W. 1989. *Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical small events*. Economic Journal 99: 116-31

⁵ Stigler, G. *The economics of information*, Journal of Political Economics, *JPE*, June 1961, pp. 213-225.

⁶ Questa conclusione rileva, in modo particolare, nello studio dei rapporti tra impresa e consumatore. Si tratta di una delle basi teoriche più solide del movimento noto oggi come "consumerismo". Si veda Renda, *Prime Annotazioni in Merito alla Imminente Direttiva sulle Garanzie Contrattuali: Una Opportunità Mancata?*, *Diritto dei Consumi – Consumer Law*, I, settembre – dicembre 1997, n.3, pp. 565-614.

⁷ Coase, R. *The Problem of Social Cost*, Journal of Law and Economics, Vol. 3, ottobre 1960, pp. 1-44; e Williamson, O.E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York, 1975.

egoismo degli *homines oeconomici* costituisse il modo più spedito per avviarsi alla catastrofe. In presenza di una risorsa comune – appunto, i *commons* – non protetta da diritti di proprietà, l'accavallarsi di pretese individuali portava ineluttabilmente a soluzioni inefficienti e indesiderabili.⁸ Analogamente, nel celebre dilemma del prigioniero ideato da Dresher e Flood (e poi reso noto da John Nash) già nel 1950, il vincolo ambientale costituito dalla impossibilità di cooperare portava i due malcapitati rapinatori nella condizione di fare il proprio male, pur nella convinzione di massimizzare la propria utilità.⁹

Più in generale, la teoria dei contratti avrebbe presto lanciato segnali scoraggianti a tutti coloro che propugnavano la desiderabilità dello *status quo* come frutto di un contratto sociale tra gli individui, sulla scia della nota trattazione hobbesiana. La fredda consequenzialità delle moderne teorie della giustizia avrebbe presto mostrato come l'equilibrio contrattuale rifletta – ed anzi, cristallizzi necessariamente – l'equilibrio corrispondente allo *status quo ante*, e sia dunque scevro da qualsivoglia virtù redimente.¹⁰ In altre parole, partendo da uno stato di natura corrispondente alla legge della giungla, nessun contratto sociale che riproponga equilibri diversi da quello in cui il leone rimane il re incontrastato appare come un'ipotesi davvero percorribile.¹¹ Un discorso analogo, *mutatis mutandis*, può essere fatto per il caso di relazioni contrattuali di lungo periodo nelle quali una delle parti versi in condizioni di dipendenza economica, per il fatto di aver sostenuto investimenti specifici che non sarebbero recuperabili se le parti decidessero di porre fine al rapporto negoziale. Anche in questo caso, le virtù del contratto come strumento di efficienza lasciano il passo a prospettazioni ben più fosche, nelle quali la necessità di rimanere avvinghiato al contratto costringe una delle parti ad

⁸ Hardin, G., *The Tragedy of the Commons*, Science, 1968.

⁹ Nash, J. F. *The Bargaining Problem*, *Econometrica* 18, 155-162, 1950. Si vedano anche Selten, Reinhard and Stoecker, *End Behaviour in Sequences of Finite Prisoner's Dilemma Supergames. A Learning Theory Approach*, *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, 7, 1986, pp. 47-70; Kreps, Milgram, Wilson, *Rational Cooperation in the finitely repeated Prisoner's Dilemma*, *Journal of Economic Theory* 27, 1982, pp. 245-252; e Axelrod, *The Evolution of cooperation*, Basic Books, New York, 1984.

¹⁰ Buchanan, J. M., *The Limits of Liberty - Between Anarchy and Leviathan*, Chicago, University of Chicago Press, 1975.

¹¹ Una divertente illustrazione di questo ragionamento è offerta da un semplice calcolo economico nel quale mi capitò di imbartermi quando ero ancora studente. Fu, peraltro, una scoperta piuttosto imbarazzante. Mi riferisco al c.d. gioco split-one-hundred, nel quale a un ricco e ad un povero viene chiesto di accordarsi sulla spartizione di una posta pari a 100, con l'avvertenza che in caso di mancato accordo nessuno dei due otterrà nulla. Ebbene, nell'ipotesi – peraltro, verosimile – di risk neutrality del ricco e di risk aversion del povero, la soluzione efficiente – ripeto, efficiente – del gioco implica una distribuzione della somma nella misura di 73 al ricco e 27 al povero.

accettare condizioni contrattuali finanche svantaggiose, ma pur sempre preferibili rispetto all'ipotesi di abbandonare il tavolo delle trattative.¹²

Dov'è finita, in questo susseguirsi di elaborazioni dottrinali, la fiducia nel mercato? La contemporaneità, l'eterogeneità e la potenza di fuoco degli attacchi all'approccio neoclassico non potevano che decretarne il declino. Al termine degli anni sessanta, gli economisti avevano più di un valido motivo per mostrarsi agnostici di fronte all'analisi dell'efficienza dei mercati.

La frontiera scomparsa (quello che gli economisti non dicono)

Il declino della teoria economica *market-centric* ha portato con sé conseguenze di assoluta importanza rispetto al ruolo dell'economista nella società. Se i teorici neoclassici avevano proposto il loro impianto teorico in forma di scienza esatta, uguale sotto ogni cielo, gli sviluppi successivi della teoria economica hanno mostrato tutte le debolezze e l'incompletezza degli strumenti analitici a disposizione dell'economista – strumenti di previsione, non di precisione. L'economia appare ora come uno studio sociale, non come scienza, anche se l'approccio metodologico ed empirico adottato dall'economista spesso ricorda da vicino quello delle scienze naturali, basato su assunti e osservazioni calati in contesti ipotetici come il vuoto torricelliano o il mercato puntiforme. Gli economisti sanno bene, infatti, che i risultati dell'economia sperimentale risultano perennemente in conflitto con le previsioni dell'economia neoclassica, e ne costituiscono quasi sempre uno scomodo scheletro nell'armadio. Varrebbe a poco, pertanto, porre un'eccessiva enfasi sulla coerenza intrinseca del ragionamento economico, prescindendo dalla rappresentatività delle ipotesi alla base del modello. Ciò sortirebbe l'unico effetto di riportare l'economista all'interno del ruolo che gli viene tipicamente e ironicamente ritagliato dagli altri scienziati sociali: quello di intellettuale dedito alla ricerca di risposte ineccepibili quanto inutili.

Di certo, l'aura di scienza che ha contornato per quasi due secoli le elucubrazioni dei pensatori economici ha contribuito allo sviluppo del pensiero economico e al proliferare di insegnamenti universitari basati su percorsi formativi rigidi e apparentemente scientifici. Da questo punto di vista, l'economia del benessere ha senz'altro determinato – si passi la *boutade* – il benessere dell'economia. Quello che preoccupa, ad oggi, è che molti economisti e *policymaker*, probabilmente fiutando il pericolo insito in una relativizzazione della teoria economica, hanno finito con l'assumere

¹² Cfr. Renda, A., *Esito di Contrattazione e Abuso di dipendenza economica: un orizzonte più sereno o la consueta "pie in the sky"?*, Rivista di Diritto dell'Impresa, 2/2000. Si veda anche il contributo, più recente, di Colangelo, G. *L'abuso di dipendenza economica tra disciplina della concorrenza e diritto dei contratti*, Giappichelli, Torino, 2004.

l'atteggiamento di quei soldati giapponesi che continuavano a rimanere arroccati nei fortini fingendo di ignorare che la guerra era finita.

Tra i primi avamposti conquistati da quella che è stata di recente definita la "nuova scienza economica" vi è senza dubbio il declino della teoria dei fallimenti del mercato, con il conseguente ripensamento del tipo di ingerenza che lo stato può esercitare all'interno dello scambio di mercato. Ai fallimenti della mano invisibile del mercato si è infatti andata contrapposendo una maggiore consapevolezza dei molti fallimenti della mano visibile dello stato, spesso prigioniero delle molte inefficienze prodotte da una burocrazia di stampo weberiano e in piena crisi motivazionale. La teoria economica dell'organizzazione, applicata in particolare alla burocrazia, ha prodotto modelli comportamentali innovativi, come quello di Niskanen, ponendo le basi per i successivi afflatti riformisti del *new public management* inglese e, in qualche misura, anche del *reinventing government* nordamericano che propiziò la *national performance review* degli anni novanta.¹³ Così, l'enfasi sui fallimenti del governo, da confrontare con quelli del mercato, ha determinato finalmente il tramonto di quella "regola del pollice" per cui ad ogni fallimento del mercato dovesse necessariamente corrispondere un analogo intervento dello stato.

Ma v'era di più, in questa graduale presa di coscienza. Si trattava di tornare ad osservare forme alternative di scambio, basate su criteri diversi da quello dell'efficienza paretiana o da uno dei suoi illustri derivati. Come ebbe a scrivere Hammond già nel 1990, "è tempo di smettere di pensare ai meri aggiustamenti dei fallimenti del mercato e di riconoscere invece che i mercati stessi rappresentano un fallimento nel disegno di un sistema migliore per distribuire i beni in modo giusto ed efficiente in presenza di vincoli di incentivo".¹⁴

Si trattava, dunque, di ricercare meccanismi di allocazione delle risorse che si basassero non solo e non tanto sull'agognata frontiera di efficienza, ormai scomparsa, quanto su criteri alternativi che completassero il quadro di riferimento dell'economista regalando al suo afflato maggiore complessità ma al contempo anche maggiore utilità. Come è intuitivo ammettere, si trattava di un percorso irto di difficoltà. Un percorso complesso e sofferto che ricorda la scelta coraggiosa e potenzialmente autolesionista dell'angelo che sceglieva di farsi uomo nel *Cielo sopra Berlino* di Wim Wenders. Da questa prospettiva visuale,

¹³ Niskanen W.A., *Bureaucracy and Representative Government*, Chicago, Aldine Atherton, 1971. Per il *New Public Management*, si vedano Jan Erik Lane, *New Public Management*, Routledge, London, 2000, e soprattutto Christopher Pollitt e Geert Bouckaert, *Public Management Reform. A Comparative Analysis*, Oxford University Press, 2000. Cfr. anche Osborne, D. e T. Gaebler, *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*, Addison-Wesley Publ. Co., 1992.

¹⁴ Cfr. Hammond, P., *Theoretical Progress in Public Economics: a Provocative Assessment*, in *Oxford Economic Papers*, vol. 42, n. 2, 1990, p. 15.

al crescere della complessità del reale, il ruolo dell'economista è divenuto simile a quello di un raddomante in cerca di preziose soluzioni di *third best* tra le macerie della teoria neoclassica.

E tra le macerie della fiducia nel mercato, l'economista raddomante non può trovare altro riferimento se non quello di un percorso *à rebours*, teso a rivalutare e riconsiderare il prezioso contributo dei classici. Primo tra tutti, lo stesso Adam Smith, del cui pensiero si è già ricordata l'incompleta e strumentale interpretazione da parte dei teorici neoclassici. Ebbene, il pensiero smithiano si spingeva ben oltre la stilizzata teorizzazione della mano invisibile. Smith ha affermato chiaramente – e con mirabile lungimiranza – nella *Ricchezza delle nazioni* che la specializzazione del lavoro congenita all'economia di mercato tende a produrre indesiderabili distorsioni a livello distributivo, svantaggiando i meno abbienti.¹⁵ E la conclusione che ne trasse il filosofo scozzese è che la giustizia – non l'efficienza – debba agire come guida per la determinazione dell'allocazione delle risorse, in quanto “principale pilastro che sostiene l'intero edificio della convivenza umana”.¹⁶ Quel che più sorprende, peraltro, è che lo stesso Smith, normalmente citato per la sua pionieristica definizione del meccanismo di mercato, può e deve considerarsi come il vero antesignano dello studio delle forme dello scambio alternative al mercato. Ad esempio, non si può non ricordare che agli occhi del filosofo scozzese la ricerca della “sympathy”, di forme di reciproco apprezzamento costituisce il motivo dominante della interazione individuale nella *Theory of Moral Sentiments*, almeno quanto la propensione al “truck, barter and exchange” costituisce il motore immobile della economia di mercato nella *Ricchezza delle nazioni*.¹⁷

Queste considerazioni avrebbero trovato adeguato seguito nell'evoluzione del pensiero “alternativo” dei secoli successivi. Mi riferisco, in particolare, a tre filoni diversi della letteratura economico-filosofica. In primo luogo, allo studio dei criteri diversi dall'efficienza come fondamento delle politiche economiche e sociali, rappresentato da filosofi come Rawls, Braithwaite e Gauthier.¹⁸ In secondo luogo, ai contributi che hanno valorizzato il ruolo della informazione e della conoscenza come vera risorsa da redistribuire all'interno della società – primo tra tutti, Von Hayek – le cui teorizzazioni hanno mostrato una tenuta ben

¹⁵ Si veda in particolare il primo capitolo di Smith, A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Londra, 1776.

¹⁶ Ne avrebbe tratto spunto, due secoli più tardi, John Rawls, nell'affermare la propria teoria della giustizia. Cfr. Rawls, J. *A Theory of Justice*, The Belknap Press of Harvard University Press, 1971.

¹⁷ Smith, A., *The Theory of Moral Sentiments*, a cura di D. Raphael e A. Macfie, Oxford, Oxford University Press, 1976 (ed. originale 1759).

¹⁸ Per una panoramica ispirata, si veda Barry, B., *Le teorie della Giustizia*, Il Saggiatore, Milano, 1996.

maggiore di quelle neoclassiche all'avvento del capitalismo digitale.¹⁹ Infine, ai teorici delle forme dello scambio, che consentono una visione a compasso allargato del mercato come una possibile forma di interazione individuale, non come il meccanismo ottimale di redistribuzione delle risorse. È così che, alla ricerca di impianti teorici che consentissero una visione meno miope dei fenomeni socio-economici, gli economisti hanno riscoperto, di colpo, l'economia del dono.

Penso, in particolare, a Karl Polanyi, teorico delle (tre) forme dello scambio, e dunque dei meccanismi alternativi al mercato come forma spontanea e a volte superiore di redistribuzione delle risorse. Secondo Polanyi, in molti fenomeni complessi di interazione sociale coesistono forme di reciprocità, forme di redistribuzione e forme di mercato.²⁰ È attraverso questi studi, e in particolare la visione di Polany sulle forme di reciprocità, che si arriva a comprendere fino in fondo l'economia del dono, già introdotta dai celebri saggi di Mauss e Malinowsky, che hanno messo a nudo le profonde incongruenze esistenti nella prospettiva dell'*homo oeconomicus* data dalla scuola neoclassica.²¹

Ma qual è il vantaggio che può trarre oggi un economista dallo studio di questi pensatori in apparenza eretici o, nel migliore dei casi, innocui? Nelle prossime sezioni, m'ingegnerò di illustrarne un esempio.

Scusi, dov'è il mercato?

Una corda, si dice, non è mai abbastanza tesa finché non si spezza. Deve intervenire qualcosa, un evento scatenante, che porti al tracollo strutturale. Analoga sorte doveva toccare alla tensione determinata dal divergere progressivo della teoria economica *mainstream* dalla realtà ad essa soggiacente. Il crollo della fiducia nel mercato, come ho avuto modo di raccontare, è infatti rimasto a lungo nascosto dal più o meno ignaro silenzio di molti economisti. L'evento scatenante, in questo caso, è stato l'esplosione del capitalismo digitale.

Sarebbe impresa ultronea, per un saggio così breve, descrivere le peculiarità del capitalismo digitale. Nel rimandare il lettore a descrizioni fornite in alcuni scritti recenti, mi limiterò a ricordare che la digitalizzazione dell'informazione e l'emergere degli effetti di rete e di sistema, che ne compongono le peculiarità più evidenti, hanno comportato il superamento del concetto di mercato e

¹⁹ Hayek, F.A., *Economics and Knowledge*, Economica, IV, n. 13, 1937, pp. 96-105.

²⁰ Polanyi, K., *La grande trasformazione*, Torino, Einaudi, 1974.

²¹ Cfr. Malinowsky, *Argonauti del Pacifico occidentale*, Roma, Newton Compton, 1978, pp. 82-83; e Mauss, M., *Saggio sul dono. Forma e motivo dello scambio nelle società arcaiche*. 1923-1924, pubblicato in Mauss, M., *Teoria generale della magia e altri saggi*, Torino, Einaudi, 1965.

l'emergere di forme di produzione e di scambio alternative.²² È in questo contesto che l'economia del dono e le altre forme di reciprocità sono tornate ad occupare un ruolo di primo piano nell'analisi economica degli scambi. Ed è in questo contesto che il concetto di mercato è definitivamente tramontato.

Che la definizione del mercato fosse divenuta una *mission impossible* nel capitalismo digitale, lo si è realizzato già da tempo. Non si è ancora spento, infatti, il clamore suscitato da alcuni goffi tentativi posti in essere dalle autorità di entrambe le sponde dell'Atlantico. Basti pensare che la FTC si è spinta fino ad accusare la Intel di detenere una posizione di monopolio nel mercato – *sic!* – dei processori Intel.²³ E il DoJ nordamericano non è stato da meno, nel definire Microsoft a un tempo come quasi-monopolista e feroce concorrente.²⁴ Non diverso, peraltro, è stato l'atteggiamento della Commissione Europea, che ha a lungo lottato per definire il mercato nel caso Microsoft e non ha omesso errori marchiani anche in una moltitudine di altri procedimenti, da ultimo *Oracle/PeopleSoft*, insistendo nel soffermarsi sulle quote di mercato come indici di dominanza in mercati dai confini a dir poco labili.²⁵

Ma quella della definizione del mercato, a dire il vero, era qualcosa di più di una impresa impossibile. Molto spesso – mi rivolgo in particolare agli economisti e ai giuristi che operano nel campo della tutela della concorrenza – ci si è trovati di fronte a un bivio: definire il mercato in modo ristretto, cogliendo in modo statico la posizione di quasi-monopolista determinata dallo fenomeno delle esternalità di rete dirette e del *tipping*, oppure adottare una visione dinamica, attenta alla concorrenza potenziale e alla sostituibilità dal lato dell'offerta? Agli occhi di chi scrive, è giunto il momento di concludere che si tratta di una domanda a risposta MU – vale a dire, l'unica vera risposta consiste nel non porre affatto la domanda. Le esternalità di rete osservate in alcuni settori del capitalismo digitale – tanto per fare un esempio – non sono affatto un fallimento del mercato, quanto la negazione del concetto stesso di mercato. In questi settori, la principale forma di concorrenza è quella tra piattaforme, tra sistemi alternativi, tra mercati diversi. La crescente attenzione alla *inter-platform* (o

²² Si veda, a tal proposito, la ricostruzione di Pardolesi, R. e Andrea Renda, *Appunti di un viaggio nel capitalismo digitale: reti e retaggi culturali nel diritto antitrust*, in "La concorrenza tra economia e diritto", a cura di N. Lipari e I. Musu, Laterza, 2000.

²³ Per il caso Intel (*Intergraph Corp. v. Intel Corp.*, 3 F. Supp. 2d 1255, 1998), v. la brillante ricostruzione di Randal C. Picker, *Regulating Network Industries: a Look at Intel*, John M. Ohlin Law and Economics Working Papers series n. 84, 1999.

²⁴ Cfr. McKenzie, *Trust on Trial*, Perseus Books, Cambridge, MA, 2000 (nel quale si mette in evidenza la contraddizione in cui cade il giudice distrettuale Thomas Penfield Jackson nel definire la condotta competitiva di Microsoft nei Findings of Fact del 1999). Cfr. anche Renda, A., *Microsoft: cronaca di una condanna annunciata*, Foro It. IV, 229, 2000; e Renda, A., *L'ottimo fuggente: la saga di Microsoft e i dolori del vacchio antitrust*, Giur. Comm. n. 3, 2003.

²⁵ *Oracle Corp./PeopleSoft*, EC case M.3216, 26 ottobre 2004.

intramodal) competition nelle comunicazioni elettroniche ne costituisce una eloquente riprova.²⁶

Nell'applicare categorie concettuali vetuste a fenomeni di nuovo conio, molti economisti industriali hanno inizialmente pensato che le esternalità di rete fossero da considerarsi alla stregua di un fallimento del mercato. Allo stesso modo, la crescente *co-opetition* tra operatori del mercato è stata vista come forma di scambio di informazioni e collaborazione tra concorrenti, e come tale spesso assoggettata a una indesiderabile *per se rule*. E si potrebbe continuare a lungo, sciorinando esempi di ogni sorta. Quel che più conta ricordare, in questa sede, è che ragionare in termini di reti e sistemi, nei mercati ad elevato contenuto di informazione e tecnologia, consentirebbe una visione meno distorta delle dinamiche economiche che determinano il futuro della nostra economia. Per dirla con un commentatore contemporaneo, “*Information just doesn't obey the ordinary laws of economics, so the people who sell it can't obey ordinary antitrust laws*”.²⁷

Ma l'*impasse* in cui versano le autorità preposte alla tutela della concorrenza è divenuta massima quando si è trattato di inglobare nell'esercizio di definizione di mercato forme di scambio diverse da quelle di mercato. Ed è qui che gli economisti hanno scoperto, ancora una volta, l'esistenza di forme di scambio alternative, come quello che definisco “il mercato della fiducia”.

Il mercato della fiducia

Il mercato della fiducia è nato nei sottoscala e nelle facoltà di ingegneria. La plasticità dell'informazione digitale, la sua plasmabilità e perfetta riproducibilità hanno fatto in modo che alcuni programmatori si rendessero conto delle potenzialità insite in un modello di circolazione libera del software, nel quale i titolari del diritto d'autore rinunciano ad esercitare lo *jus excludendi* insito nella protezione della proprietà intellettuale. Software di successo come Linux, Apache, Mozilla o, è notizia recentissima, persino Solaris vengono oggi distribuiti con le specifiche del codice sorgente, e con una licenza – nella più parte dei casi, una GPL o LGPL – che sancisce un vero e proprio patto di sangue: chi riceve il software potrà modificarlo in base alle proprie esigenze o preferenze, ma dovrà rimettere nel pubblico dominio qualsiasi modifica apportata, in modo da consentirne la piena fruizione da parte degli altri programmatori.

²⁶ Cfr. per tutti il recente contributo di Speta, J. B., *Deregulating Telecommunications in Internet Times*, Research Paper No. 04-10, Law and Economics Research Paper Series, Northwestern University School of Law, 2004.

²⁷ Huber, P. *Two Cheers for Price Discrimination*. Forbes, 27 settembre 1993, p.142.

Si è creato, così, quello che alcuni hanno definito come un esperimento di “intelligenza collettiva”, in grado di coordinare lo sforzo di più menti esperte e in tal modo ottimizzare la performance di un prodotto attraverso un sistema di controllo e *testing* incrociato. Meglio, si trattava di una riproposizione di quello che Karl Polanyi aveva descritto come “reciprocità” e che altri hanno definito come “scambio di doni” o più di recente “economy of regard”.²⁸ Nel gergo dei *techies* che si occupano di sviluppare il software libero, tale forma di scambio reciproco differisce da quella del software proprietario nello stesso senso in cui un bazaar si distingue da una cattedrale.²⁹ In questo ordine spontaneo e creativo, sembra essere forte il senso di appartenenza a una comunità ispirata da valori precisi, legati al senso di contrapposizione a logiche *for-profit* (in particolare, all’ostilità nei confronti di Microsoft) ma anche a regole di comportamento positivo, all’insegna della reciprocità.

Appartenenza, reciprocità, reputazione. Tutte queste caratteristiche ricordano da vicino i fenomeni analizzati da alcuni scienziati sociali che si sono occupati di economia del dono o *gift-exchange*, a partire dalla descrizione maussiana del *potlatch* indiano, alla trattazione di Malinowsky sui lunghi viaggi in mare sopportati dai pescatori delle isole Trobriand per scambiarsi conchiglie decorate nella pratica del *kula*, fino alle rigide regole di appartenenza fissate dagli uomini d’affari cinesi in omaggio al codice d’onore del *guanxi*, descritte da Smart.³⁰

Posto che il *software* libero circola a titolo gratuito, ci si è chiesto da più parti cosa spingesse questi eroici programmatori nel loro affannarsi a modificare, testare, promuovere i propri programmi per elaboratore. Vi era consenso, quanto meno, sul fatto che di mercato, almeno in senso tradizionale, proprio non si potesse parlare. Alcuni hanno evocato la sfida intellettuale, intesa come afflato competitivo e confronto appassionato tra i programmatori; altri hanno invece preferito scomodare il *signalling motive*, inteso come esigenza di “mostrare i muscoli” di programmatore al fine di massimizzare il proprio valore individuale di mercato e segnalare alle grandi *softwarehouses* le proprie competenze e capacità.³¹ Da questo ultimo punto di vista, che risulta ad oggi il

²⁸ Offer, A., *Between the Gift and the Market: the Economy of Regard*, *Economic History Review*, L3 3, 1997, pp. 450-476.

²⁹ Cfr. Raymond, E. S., *The Cathedral and the Bazaar*, disponibile online al sito http://www.firstmonday.dk/issues/issue3_3/raymond/. (visitato il 10 dicembre 2004).

³⁰ Malinowsky, *cit.* e Mauss, *cit.* Cfr. anche Smart, A., *Gifts, bribes, and guanxi: a reconsideration of Bourdieu's social capital*, *Cult. Anthropology*, 8, 1993, pp. 388-408. Dalle, J. M., et al., *Free & Open Source Software Developers and the Economy of Regard: Participation and Code-Signing in the Modules of the Linux Kernel*, 17 giugno 2004, disponibile al sito http://siepr.stanford.edu/programs/OpenSoftware_David/Economy-of-Regard_8+_OWLS.pdf.

³¹ Cfr. Lerner, J. e J. Tirole. *Some simple economics of open source*, *J. of Indust. Econom.*, 50(2), 2002, pp. 197-234.

più accreditato, al meccanismo di reciprocità tipico della circolazione del software si affiancava un vero e proprio meccanismo di mercato, che con esso coesiste e che ne costituisce il vero presupposto. Si tratta di quello che qui definisco come il “mercato della fiducia”, o “mercato della reputazione”, nel quale la soluzione cooperativa di un gioco ripetuto – lo scambio del software a condizioni di reciprocità – si regge sulle motivazioni esogene dei partecipanti, il cui obiettivo ultimo è massimizzare il proprio “prezzo” sul mercato del lavoro.

So far, so good. Ma come hanno reagito le autorità antitrust di fronte all'emergere di questa forma di scambio alternativa? Se pensate che a piazza Verdi o a Rue Joseph II ci si sia fatti scrupolo di osservare al microscopio l'economia del dono, siete fuori strada. Prova ne sia la tortuosa vicenda del caso Microsoft europeo, nel quale la Commissione si è posta l'annosa questione di come calcolare le quote di mercato detenute da prodotti scambiati a costo zero, finendo con l'abbracciare la scelta delle *volume-based* shares, un criterio notoriamente inadatto in mercati altamente differenziati, nei quali la stessa Commissione ha sempre mostrato predilezione per le *value-based* shares.³²

Di qui, una prima conclusione. L'apparato concettuale delle autorità antitrust e di molta parte della folta schiera degli economisti non riserva adeguato spazio per la comprensione di fenomeni diversi da quello di mercato. Eppure, il capitalismo digitale ha mostrato a tutti che in molti casi, il mercato non ha alcuna *primacy* su forme di reciprocità come il *cross-licensing*, il *p2p file-sharing* o lo sviluppo del *free software*.

Chi ha incastrato l'open source?

Fin qui, mi sono limitato a notare l'emergere, nel capitalismo digitale, di forme di reciprocità e *gift-exchange* che ricordano da vicino le teorizzazioni dell'economia del dono, con l'unica differenza che – mentre in passato forme di reciprocità erano state ravvisate dagli scienziati sociali in realtà lontane e avulse dal contesto commerciale – lo sviluppo del software a codice aperto si cala in un contesto in cui le imprese competono in modo più che mai aggressivo per la conquista del profitto.

Solo una sana e consapevole comprensione dell'economia del dono, in questo frangente, consente di cogliere la complessità degli ultimi sviluppi del *free software*. Si deve a Polanyi, infatti, l'idea che le forme di reciprocità possano coesistere con forme di mercato.³³ Nel caso dell'open source, quello che è

³² Per un commento, si vedano Pardolesi, R. e Andrea Renda, *The European Commission's Case Against Microsoft: Kill Bill?*, *World Competition*, Vol. 27, Issue 4, dicembre 2004.

³³ Cfr. Polanyi, *La Grande Trasformazione*, Einaudi, Torino, 1944.

avvenuto è che, nelle more dell'inquadramento economico del fenomeno, alcune grandi imprese hanno trovato il modo di inglobare il mercato della fiducia in un più ampio calcolo economico di indole eminentemente commerciale. I colossi del *software* hanno infatti ideato uno stratagemma brillante e strategicamente proficuo di utilizzare a fini di lucro l'ardore intellettuale dei *techies* dediti al software libero, creando un vero e proprio nuovo modello di business. Si pensi a imprese come Sun, IBM, SuSe o Real Networks, che offrono gratuitamente alle imprese prodotti software basati su specifiche di sorgente di dominio pubblico, salvo poi imporre a controparte la conclusione di contratti di durata che prevedono l'esclusiva nella fornitura di servizi di supporto, manutenzione, formazione, aggiornamento.³⁴

Di questo passo, non manca chi, rispondendo ai proclami libertari dei portavoce del *free software*, sottolinea che la libertà dei programmatori *open source* viene esercitata *in vitro*, in un piccolo ecosistema autosufficiente, come in quelle palle di vetro nelle quali scende la neve, che portiamo a casa come *souvenir*. Mentre al di sopra e al di fuori di questo sistema di *gift-exchange*, infuria la concorrenza tra le imprese che utilizzano il *souvenir* a fini di lucro. Una strategia competitiva, questa, simile a quella un tempo adottata da Gillette, che regalava i rasoi per poi recuperarne il costo attraverso la vendita delle lamette. Una strategia basata sul dono, che dà adito a reazioni analoghe al *timeo danaos et dona ferentes*, e che comincia finalmente a insospettire gli economisti del settore, che vanno segnalando che il software libero presenta un *total cost of ownership* spesso persino superiore a quello del software proprietario.³⁵

Si renda dunque giustizia al fenomeno del software libero, descrivendolo senza enfasi e senza euforia, come nuova forma di commercio in un mondo dominato dalle *profit-maximizing firms*. Un passaggio logico di tal fatta diventa necessario soprattutto in vista della formulazione di linee di politica industriale e di politica della concorrenza. Si pensi, tra l'altro, alla necessità di ragionare in termini di sistema, non di mercato, nel calcolare il peso relativo del software libero rispetto a quello proprietario nelle istruttorie antitrust. Il confronto tra i due modelli di business presi nel loro complesso avrebbe generato risultati ben diversi da quelli emersi, ad esempio, dal ragionamento seguito dalla Commissione nel caso Microsoft. E forse avrebbe deciso diversamente anche il Bundestag tedesco, prima di accordare piena fiducia al software libero perché "*free as free*

³⁴ Cfr. Giannaccari, A. e Andrea Renda, *Reductionism, Holism and the Open Source Querelle*, paper presentato alla conferenza annuale della Society for Economic Research on Copyright Issues, giugno 2004, in corso di pubblicazione.

³⁵ Si veda lo studio della prestigiosa International Data Corporation, *Windows 2000 versus Linux in Enterprise Computing*, disponibile al sito <http://www.microsoft.com/windows2000/docs/TCO.pdf>. Anche se lo studio è stato commissionato da Microsoft, la IDC non ha mutato la propria consolidata metodologia di analisi per ottenere questi dati.

speech”, salvo poi concludere un contratto multimiliardario con la IBM per l’assistenza nell’uso di Linux nei server della pubblica amministrazione tedesca.³⁶

Conclusioni

Gli economisti, da sempre, ragionano per *proxy*. Un assetto di mercato concorrenziale, di per sé, è una *proxy* per la massimizzazione del benessere del consumatore. Questa, a sua volta, approssima la massimizzazione del benessere sociale. Le autorità antitrust determinano l’esistenza della posizione dominante basandosi sulle *proxies* rappresentate dalle quote di mercato, e così via. Si tratta di un tentativo – a volte disperato – di ridurre la complessità del reale, e come tale va apprezzato perché congenito al compito dell’economista. Ma i problemi iniziano quando si scopre che le *proxy* non sono più utili allo scopo, in quanto non sono rappresentative, ed anzi forniscono una visione fuorviante dei valori che dovrebbero approssimare. Questo è quanto è avvenuto per molti degli strumenti chiave utilizzati dagli economisti nel corso degli ultimi decenni.

Sorprende, allora, che negli Stati Uniti l’intervento dello stato sia ancora associato all’individuazione di fallimenti del mercato.³⁷ E sorprende osservare che nonostante la mole impressionante di pagine scritte sul software open source e su suoi ultimi sviluppi commerciali, le autorità antitrust non abbiano ancora compreso che è in atto uno scontro ad armi pari tra modelli di business basati su software proprietario e modelli di business – già, business – basati sul software libero. Ma alla sorpresa si aggiungono stupore e quasi indignazione, se si pensa che governi e parlamenti europei, ivi incluse le stesse istituzioni comunitarie, hanno già sancito in modo inequivocabile la loro preferenza per il software libero, finendo così in molti casi per legarsi a doppia mandata con veri e propri giganti del software. Un atteggiamento, questo, che riporta all’epoca – tutt’altro che rimpiainta – della politica industriale invasiva e *heavy-handed*, in

³⁶ Altre imprese, come Novell e Hewlett Packard, hanno lanciato nel mese di ottobre 2004 una iniziativa per curare la migrazione verso la piattaforma Linux dei server delle amministrazioni locali tedesche, all’interno di un progetto denominato “Linux Kommunale”. Tra gli altri esempi, merita attenzione quello del comune di Monaco di Baviera, che ha deliberato di installare Linux su 14.000 computer delle amministrazioni comunali.

³⁷ Il fatto che sia necessario provare l’esistenza di un fallimento del mercato per poter concepire un intervento dello stato è stato ribadito anche di recente dallo Office of Management and Budget statunitense. Si vedano Office of Management and Budget, The Executive Office of the President, *Economic analysis of federal regulations under Executive Order 12866*, 1996, disponibile al sito <http://www.whitehouse.gov/omb/inforeg/riaguide.html>; e Office of Management and Budget, The Executive Office of the President, *Circular A-4*, 2003, disponibile al sito <http://www.whitehouse.gov/omb/circulars/a004/a-4.pdf>.

cui il ruolo dello stato era votato all'imposizione *top-down* di regole economiche ed equilibri(smi) di mercato.

Si rende necessario, allora, fermare il tempo e chiedere di scendere. Occorre ripensare ai molti errori che la deriva della teoria economica ha compiuto nel corso del tempo, finendo così con il perdere contatto con la realtà. Viene in mente, per concludere, l'aneddoto riportato anni fa da Robert Pirsig, in merito al modo con cui venivano catturate le scimmie in India nel secolo scorso. Si provvedeva a praticare un foro in una noce di cocco, che poi veniva riempita di riso e fissata ad un albero. La scimmia infilava la mano nel foro e riempiva il pugno di riso, ma il pugno pieno era troppo grande per uscire dalla noce. Così la scimmia rimaneva prigioniera.

Ho troppa fiducia negli economisti illuminati per credere che essi possano decidere di rimanere attaccati al proprio pugno di certezze, prigionieri di uno schema mentale che impedisce loro di realizzare quanto infinitamente superiore sia il valore della libertà.

Andrea Renda