



UNIVERSITÀ
DI SIENA
1240

**QUADERNI DEL DIPARTIMENTO
DI ECONOMIA POLITICA E STATISTICA**

Alberto Battistini

Le apparenze ingannano: La teoria economica marxista e
l'abbandono della teoria del valore-lavoro.
Prima parte: L'impresa come istituzione per il profitto.

n. 816 – Dicembre 2019



Le apparenze ingannano: La teoria economica marxista e l'abbandono della teoria del valore-lavoro.

Prima parte: L'impresa come istituzione per il profitto.

Alberto Battistini*

Riassunto: Rinunciando del tutto alla teoria del valore-lavoro, la teoria economica marxista ha di fatto ri-coperto il contributo specifico di Marx alla stessa teoria e più in generale alla critica dell'economia politica: 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.

A partire dalla constatazione per la quale invece tale contributo è ancora rilevante e attuale, tanto in termini teorici quanto in termini pratici, in questo lavoro si mostra come esso possa essere reso indipendente dalla sua formulazione analitica originaria in termini di quantità di lavoro. E' infatti tale formulazione analitica, che Marx ha in larga parte mutuato da Ricardo, che per motivi di natura altrettanto teorica e pratica appare oggi inservibile. Più specificamente, quindi, in questa prima parte viene affrontata la parte statica di tale teoria, verificando in particolare l'ipotesi per la quale il ruolo giocato dalla nozione Ricardiana di costo di produzione, che Marx, a differenza dello stesso Ricardo, aveva significativamente usato anche per la determinazione del salario, possa essere svolto dalla nozione generale di costo di transazione, inteso nel senso Coasiano di costo di usare il sistema dei prezzi.

Nella seconda parte viene invece affrontata la parte dinamica della stessa teoria, verificando in particolare l'ipotesi per la quale il capitale, nella definizione di Marx come denaro in movimento nel circuito Denaro → Merce → Maggior Denaro, possa essere preso come unità di selezione in un processo evolutivo che sostituisca la cosiddetta visione circolare del processo produttivo, che pure Marx aveva mutuato da Ricardo ma in realtà risale addirittura a Quesnay e, altrettanto significativamente, è stata pensata con riferimento a un'economia agricola.

Il risultato finale, in effetti, delinea una re-interpretazione in chiave istituzionale e evolutiva della versione di Marx della teoria del valore-lavoro.

Parole chiave: costi di transazione; effetti di ricchezza; valore d'uso; valore di scambio; replicazione differenziale; individualismo metodologico.

* Dipartimento of Economia Politica e Statistica, Università di Siena, e-mail: alberto.battistini@unisi.it.
Ringrazio Ugo Pagano per i commenti su una versione precedente di questo lavoro.

“I think most readers would be uncomfortable with the juxtaposition of surplus value and human capital investment: the mix of concepts from Marxian and neo-classical economics is not obvious and requires much more justification and explanation. At best, this mix can be seen as contrived and at worst illegitimate. For example, Marxian theory would not condone and indeed would actively resist the definition and classification of ‘human capital’ (as well social capital, natural capital, intellectual capital, etc.) and instead would seek to understand capital in social and class terms.” (anonymous referee).

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 prezzi del lavoro e del capitale 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 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 in questo caso 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”.¹

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 sufficienza 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

¹ Ove 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. E' 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.

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.²

Fortunatamente, a partire dalla molto studiata questione della trasformazione dei valori in prezzi, i problemi che hanno portato al totale abbandono della teoria del 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, 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 liberale', o addirittura di 'tenersi solo l'acqua sporca', come accade al 'Marxismo neo-Ricardiano', 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.

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). Come il costo di produzione rappresentava il costo opportunità in termini fisici della produzione, in altre parole, così la nozione di costo di transazione rappresenta il costo opportunità istituzionale o costo del miglior assetto istituzionale alternativo all'impresa –il mercato, e in particolare quello dei produttori indipendenti che, non partecipando al circuito capitalista Denaro → Merce → Maggior Denaro ma a quello non capitalista Merce

² 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 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.

→ Denaro → Merce, rappresenta appunto il costo opportunità della sussunzione di un'attività economica all'interno del circuito capitalista e dunque una misura 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: l'impresa esiste per il profitto in altri termini, 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 in cui il capitale, appunto nella definizione di Marx come “denaro in movimento” nel circuito Denaro → Merce → Maggior Denaro, e dunque titolare di una proprietà auto-espansiva almeno in parte apparentemente analoga a quella del gene in ambito biologico, viene preso come unità di selezione e di cui le imprese e i mercati rappresentano le forme esteriori o ‘fenotipiche’, oggetto o obiettivi della selezione e quindi endogeni rispetto al processo di accumulazione del capitale.

L'interpretazione dei prezzi proposta non è quindi basata sul principio di scarsità ma su quello di replicazione differenziale e anche a questo proposito può essere utile notare fin da subito che, come dicono le parole stesse, tali principi danno luogo a interpretazioni della realtà opposte. Ad esempio, nel caso della dinamica evolutiva, se il rendimento di una strategia diminuisse al crescere della propria presenza nella popolazione, cioè se fossero all'opera i feedback negativi impliciti nella definizione di risorse scarse, al posto dei tipici equilibri estremi in cui tutta o quasi la popolazione adotta la stessa strategia, e così facendo impedisce l'invasione di potenziali entranti e/o mutanti, avremmo solo il solito equilibrio intermedio tra domanda e offerta, magari in stato stazionario, che popola i manuali di economia.

Naturalmente, però, porre in discussione che quello di scarsità sia l'unico principio all'opera in campo economico non significa porre in discussione l'esistenza né, tra l'altro, immaginare che operi in modo indipendente dall'altro principio eventualmente all'opera. Il punto è invece che la scarsità relativa di un fattore produttivo rispetto ad un altro, quando c'è e non è esogena nel senso di dipendere da fattori extra-economici come le guerre o le carestie, è endogena al processo di accumulazione del capitale e come tale è meglio compresa tanto nei suoi effetti allocativi quanto in quelli distributivi.

Dato che poi il processo di accumulazione del capitale è a sua volta guidato dal principio della replicazione differenziale, ovvero dalla massimizzazione del profitto, sorge infine la questione delicata della relazione tra scelte individuali e vincoli strutturali o sistemici, che lo stesso Marx per il momento lascia in sospeso e che verrà ripresa nella seconda parte di questo lavoro dove l'attenzione verrà esplicitamente puntata sulla relazione di interdipendenza tra la fase della produzione e la fase della circolazione, ovvero tra la fase della produzione del valore e quella della sua realizzazione: “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.” (Marx, 1867, p. 222).

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 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, oltre all'ipotesi di assenza di effetti di ricchezza le differenze riguardo alle nozioni di potere, profitto e conflitto sono soprattutto da attribuire all'adesione da parte di questa letteratura ai canoni dell'economia neo-classica e in particolare al modello concettuale dell'equilibrio generale più imperfezioni ad esso compatibili. Nel paragrafo 4 la discussione svolta viene riassunta con una classificazione che distingue varie forme organizzative delle imprese e del mercato del lavoro in base alla presenza o meno di costi di transazione e effetti di ricchezza.

Nel paragrafo 5 sono infine contenute alcune 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, 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 sacrosanto principio normativo dell'individualismo -non solo liberale- per il quale quella relazione dovrebbe essere il più stretta possibile³.

Più concretamente, se l'ipotesi di assenza di effetti di ricchezza non valesse, e quindi Pareto efficienza e massimizzazione del valore non fossero logicamente equivalenti, 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 contenuto nelle merci co-esiste appunto con quella additiva, e notoriamente la distinzione tra le due non è sempre ritenuta chiara non foss'altro perché il filosofo-economista scozzese è a torto o a ragione considerato il pioniere di entrambi gli approcci, è con Ricardo che la prima diventa

³ A proposito della corposa nozione di individualismo, è 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. Tradizionalmente, 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. E' 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 queste due dimensioni è importante anche per le nozioni di oggettività e soggettività ma per ragioni di spazio non verrà approfondita come meriterebbe (vedi Searle, 2005, e Battistini, 2011).

teoria alternativa alla seconda 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 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

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. Come sarà più chiaro nella seconda parte, questa illuminazione è arrivata fino a Chicago, anche se capovolta e un secolo dopo.

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 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 produttivi 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 se da un lato l'economista scozzese a tratti sembra abbracciare la teoria additiva, nella parte dinamica del suo ragionamento –quello relativo alla relazione tra divisione del lavoro e dimensione del mercato– non solo non è la scarsità, ma la divisione del lavoro, a creare valore ma l'estensione del mercato, e dunque la stessa scarsità, sono endogeni allo stesso meccanismo di causazione cumulativa che Young (1928) ha sintetizzato con l'espressione secondo la quale “la divisione del lavoro è limitata dalla divisione del lavoro”⁵.

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’⁶– 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.

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

⁵ A conferma di tale apparente ambiguità, se il famoso esempio dell'acqua e diamanti come illustrazione della differenza valore tra valore d'uso e valore di scambio delle merci sembra chiaramente basato sulla scarsità, l'altrettanto famosa distinzione tra lavoro contenuto e lavoro comandato è molto vicina a quella Marxiana tra *labor* e *labor power*, così come del resto quella tra lavoro produttivo e lavoro improduttivo a proposito delle determinanti dell'accumulazione di capitale. Tra l'altro, quello che è stato chiamato valore di scambio a proposito dell'acqua e dei diamanti era in realtà chiamato da Smith ‘*value in exchange*’ e si riferiva al prezzo di mercato, mentre l'espressione ‘*exchange value*’ era riservata proprio al prezzo naturale e quindi al lavoro comandato. Vedi note 14 e 24.

⁶ 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.

maggiore quantità di merci equivallesse 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, e quindi per esempio fino al periodo in cui scriveva Sraffa, cioè intorno agli anni '20 del secolo scorso, 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.

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

Dal punto di vista del messaggio complessivo, quello di Marx era infatti che la differenza tra il modo di produzione capitalistico 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, 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.

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 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 propagate 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 privata.

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 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 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 ‘leggi’ 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 valore⁷, 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 azioni⁸.

In più, per Marx questo della misura invariabile del valore era sostanzialmente una chimera dato che il problema, a suo avviso, non era quello di studiare un mondo inesistente senza mercati 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 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.

⁷ '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).

⁸ Peraltro, tale difficoltà avrebbe potuto essere risolta rimuovendo l'ipotesi di tasso di plus-valore costante tra i vari settori, che però Marx vedeva come conseguenza della competizione tra lavoratori.

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: "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 here 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.⁹

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 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.

⁹ '[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 the wages of individual labour would be justly settled by what Dr Smith calls the "haggling of the market."*' (ibidem, pp. 85, 86, enfasi aggiuta). Vedi anche Battistini (2007a, 2013).

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 coordinamento¹⁰, quanto la possibile superiorità di quello ex ante o gerarchico tipico dell'impresa rispetto a quello ex post o automatico del mercato¹¹. 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'impresa¹².

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 –ipotesi peraltro per nulla nuova almeno nelle raccolte di saggi come quella di Putternam (1999), se non nei singoli articoli degli autori neo-istituzionalisti e se non per la poco notata, ma già ricordata, circostanza secondo la quale spiegare l'esistenza dell'impresa industriale classica significa anche spiegare l'esistenza del mercato del lavoro in senso proprio, ovvero quello in cui si scambia il diritto all'uso della forza lavoro, in opposizione ai mercati del lavoro professionali dove invece si scambiano diritti di proprietà sul prodotto congiunto e dove l'organizzazione d'impresa tipica è quella delle *partnerships* o cooperative-, è opportuno discutere come questi temi siano stati ripresi dalla teoria neo-istituzionalista, 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

¹⁰ "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).

¹¹ "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 la nota 2, seconda parte.

¹² "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 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).

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 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.

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, in questo caso provvisti di mezzi di produzione specifici ma estranei al circuito capitalista Denaro → Merce → Maggior Denaro¹³. 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 istituzionali.

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 profitto, ha di fatto anche ridimensionato il contributo di Smith, quasi si trattasse di un'anticipazione intuitiva e informale del modello di equilibrio generale.

Lo stesso Marx, che pure denunciava il carattere potenzialmente mistificatorio dell'idea per la quale la massimizzazione dell'interesse proprio potesse portare alla massimizzazione dell'interesse collettivo, avrebbe trovato tale interpretazione come minimo riduttiva¹⁴.

3. 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

¹³ All'interno di questa categoria andrebbero quindi probabilmente inserite le cosiddette piccole e medie imprese, la cui prevalenza relativa nei paesi meno sviluppati è 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. Di conseguenza, tale rilevanza relativa del settore capitalista in senso stretto potrebbe anche rivitalizzare il dibattito sulla varietà dei sistemi capitalisti.

¹⁴ Per la prospettiva di questo lavoro l'interpretazione più adatta del pensiero di Smith è quella che lo vede come 'economista classico che tendeva a pensare in termini individuali'. In questo modo verrebbero in effetti spiegati i riferimenti all'approccio additivo presenti nel suo lavoro, salvaguardandone al tempo stesso la parte dinamica, ovvero la sua attenzione ai problemi classici dello sviluppo e della crescita, così come a quelli della creazione del valore e dell'accumulazione del capitale. Come sempre, poi, l'altra cosa da tener presente è che Smith scriveva un secolo prima di Marx, e dunque sostanzialmente prima della Rivoluzione industriale, e che il suo avversario era il Mercantilismo.

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 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 formalizzazione della parte statica della metafora Smithiana della Mano Invisibile nella teoria dell'equilibrio economico generale (Arrow e Hahn, 1971).

Fortemente influenzati dalla fisica, i protagonisti di tale rivoluzione inaugurano a loro volta la ricerca della 'stessa precisione delle scienze naturali' tramite il metodo dell'assiomatizzazione, ovvero tramite la formulazione di postulati e ipotesi la cui verità è supposta auto-evidente e la cui discussione o contestazione è quindi inutile, non ultimo il fatto che, naturalmente, tali assiomi vengono anche presentati come neutrali e privi di giudizi di valore¹⁵.

Indicativamente, è in questo periodo che la scienza 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. Coerentemente con questa impostazione, per certi aspetti unica dato che definisce la disciplina in base al metodo invece che al campo di indagine, viene anche esplicitato il postulato dell'individualismo metodologico e la concorrenza cessa di essere vista come processo e diventa, anch'essa, un'ipotesi.

Non può quindi sorprendere, dato che in realtà la bellezza e la verità degli assiomi stanno negli occhi di guarda e nella mente di chi li formula, che il risultato di tale processo fosse una situazione a dire il vero piuttosto attraente in cui nessuno ha potere su nessuno dato che ognuno è indifferente tra interagire con le attuali controparti o con ogni altro potenziale soggetto economico, mentre profitto e conflitto sono eliminati dalla circostanza per la quale, di nuovo, ognuno riceve come ricompensa esattamente il proprio contributo alla produzione.

Questo è del resto il significato della condizione di base dell'equilibrio generale che, recuperando la coincidenza tra teoria del valore e teoria della distribuzione teorizzata dalla scuola additiva, richiede che ogni fattore riceva lo stesso rendimento tra usi alternativi: non fosse così, cioè se un fattore guadagnasse profitti positivi in un uso particolare, esso verrebbe imitato da altri e tale circostanza, aumentando la sua sostituibilità e diminuendo dunque la sua capacità di appropriare un maggior valore rispetto a tali usi alternativi, riporterebbe il sistema nelle condizioni di partenza, così come previsto dall'ipotesi di rendimenti decrescenti.

In questo quadro essenzialmente statico e ispirato dalla teoria dello scambio di merci già prodotte, in cui il valore essenzialmente deriva dalle differenze i gusti e/o dotazioni, si afferma anche l'unica possibile teoria del profitto e della crescita compatibile con una visione in cui la scarsità dei fattori singolarmente considerati è il principio definitorio di ciò che è economico e di ciò che non lo è, ovvero la metafora Schumpeteriana della 'Distruzione Creatrice'.

¹⁵Di per sé, un approccio assiomatico non è per forza inutile. Nel caso della nascita dello Stato, ad esempio, la teorizzazione dallo stato di natura di Hobbes, pur non avendo nulla a che fare con i processi che la hanno realmente determinata (Carneiro, 1970), può svolgere un ruolo complementare come razionalizzazione a posteriori. Dato il suo carattere intrinsecamente normativo, diventa però in qualche modo addirittura pericoloso quando viene usato per la ricerca empirica, ad esempio quando per misurare le produttività marginali vengono usati i prezzi. In questo caso l'econometria, invece di verificare il modello, rischia di applicarlo –peraltro non con il suo vero nome.

Al contrario di Marx, infatti, per il teorico austriaco la figura chiave del processo di creazione del valore è quella dell'imprenditore *leader* e innovatore che, modificando in senso qualitativo la combinazione di terra e lavoro, vale a dire i fattori produttivi originari, riesce a produrre qualcosa che, in quanto nuovo e dunque momentaneamente unico, vale più di quanto costa, cioè di quanto vengono pagati tali fattori produttivi nel loro uso precedente.

Conseguentemente, producendo anch'egli plus-valore (Schumpeter, 1911, p. 129-130), l'imprenditore-innovatore ottiene un profitto di monopolio temporaneo che lo ripaga dello sforzo compiuto e che viene successivamente eliminato dall'imitazione, che a sua volta diffonde il miglioramento a livello di sistema economico iniziando a pagare i fattori produttivi originari in accordo con il loro nuovo uso.

Dato che tale contributo dà al sistema una dinamica di sviluppo interna, che per amor di metafora potrebbe essere visualizzata come quella di un palloncino gonfiato dall'innovazione e sgonfiato dalla competizione, essa verrà trattata con più attenzione nella seconda parte dove verrà confrontata con quella che, rifacendosi invece alla tradizione 'classica', parte dal processo di produzione e identifica la fonte del valore nella combinazione tra cooperazione e divisione del lavoro, anche se -come già anticipato nell'Introduzione a proposito della scarsità- è già comunque possibile sottolineare che il punto non è mettere in dubbio l'esistenza o la rilevanza dell'innovazione ma notare che quando non è esogena nel senso di essere dovuta a fattori extra-economici come le Rivoluzioni scientifiche o tecnologiche (Mokir, 2002), essa è endogena al processo di accumulazione del capitale e come tale è meglio compresa tanto dal punto di vista dei guadagni che rende disponibili quanto da quello della loro distribuzione¹⁶.

Per il momento, è invece importante notare come l'impianto teorico Schumpeteriano introduca lo schema concettuale, a prova di pubblicazione fino ai nostri giorni, dell'equilibrio generale più imperfezioni ad esso compatibili, ovvero allontanamenti localizzati dal modello base che non ne mettono in discussione la struttura nel suo complesso.

È infatti all'interno di questo schema, successivamente generalizzato in termini di internalizzazione delle esternalità da Coase (1960) che vanno intese tanto la novità rappresentata dall'approccio neo-istituzionalista, ovvero la constatazione che anche le istituzioni diverse dal mercato sono importanti e la loro conseguente inclusione all'interno del discorso e soprattutto del metodo economico, quanto le differenze rispetto all'impostazione Marxiana discussa nel paragrafo precedente.

Tuttavia, a differenza dello stesso Schumpeter, e con la significativa eccezione di Alchian e Demsetz, che verrà discussa 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, in generale le analisi neo-istituzionaliste vengono presentate come analisi di equilibrio parziale che si concentrano sulle motivazioni di efficienza dell'emergenza di tali istituzioni e lasciano da parte le questioni distributive.

¹⁶Vi sono più ragioni per rispettare Schumpeter. Oltre a essere tra i pochi ad aver letto, capito e citato Marx, è anche tra i pochi che non assegna al capitale la capacità di creare valore. Anche la sua caratterizzazione del comportamento economico come essenzialmente ripetitivo e abitudinario, intervallato da episodi di cambiamento, ha avuto notevole sviluppo all'interno della letteratura evolutiva, nonostante anche a questo proposito lo stesso Schumpeter avesse cura di chiarire come il suo non fosse un approccio evolutivo ma Walrasiano. In un contesto come quello di questo lavoro, naturalmente, tale approccio sconta però la circostanza per la quale anche il suo obiettivo fosse quello di fornire un'alternativa al sistema teorico marxiano, e a quei tempi ciò significava stare dalla parte opposta della barricata, per così dire: "In a communist society the leader would not certainly receive profit. (...). If we so define the ambiguous expression "exploitation" that exploitation occurs when a necessary agent of production, or the possessor of it as it may be the case, receives less than its product *in the economic sense*, then we can say that this extra payment to the workers is only possible by exploiting the leaders." (Schumpeter, 1911, p. 145-146, enfasi aggiunta).

La genuina innovazione concettuale di tale letteratura era tuttavia precedente 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.

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: "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). 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 decrescenti, 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 celebre affermazione di Samuelson (1957, p. 894) per la quale in equilibrio economico generale "non importa chi impiega chi".

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, a differenza del modello di equilibrio generale e dei suoi due Teoremi dell'Economia del Benessere, 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 parti¹⁷.

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 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-imprese 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

¹⁷Per 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.

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 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.

Da una parte, in effetti, se è vero che anche lo strumento analitico dell'inversione tra contributi e rendimenti può dover essere attribuito a Schumpeter, nella sua teoria l'ammontare del rendimento è determinato in modo univoco dalla rendita temporanea di monopolio, mentre la coincidenza tra teoria del valore e della distribuzione neo-classica non viene contraddetta in primo luogo per il carattere specificamente individuale del processo innovativo che aveva in mente Schumpeter e in secondo luogo per il fatto che l'imitazione elimina immediatamente tanto tale rendimento quanto la sua giustificazione, ristabilendo quindi la direzione di causalità che va dai contributi ai rendimenti, come già notato a proposito del processo di diffusione dei benefici dell'innovazione e che Schumpeter, con terminologia forse antiquata ma alquanto indicativa chiamava 'legge dell'imputazione'.

Dall'altra parte, come già notato, 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 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 della specificità degli investimenti 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 l'importanza relativa della perfezione rispetto alle imperfezioni e se a queste ultime ci sia un limite, mentre 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.

Che poi, comunque lo si voglia determinare, questo valore del prodotto finale 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.

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 nella seconda parte 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 sottolineato 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, evidentemente, 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 3. A sostegno di questa interpretazione gioca la circostanza secondo la quale, se questo tipo di conflitto riguarda quella che Marx chiamava la contraddizione fondamentale del capitalismo nella sfera della 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 8).

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 drogheria¹⁸.

Naturalmente, trattandosi di un ragionamento che estremizza l'idea liberale per la quale in ambito economico la libertà di scelta, e in particolare la libertà di entrare e uscire da ogni relazione, elimina la possibilità che esistano relazioni di potere involontarie, idea da cui proviene la distinzione liberale tra l'economia come la 'provincia della volontà' e la politica come la 'provincia della coercizione', tale conclusione è generalmente ritenuta piuttosto radicale ed è stata spesso criticata dagli esponenti più moderati dell'approccio neo-istituzionalista.

In particolare, è stato fatto presente dalla teoria dei salari di efficienza (Shapiro e Stiglitz, 1984) che proprio la difficoltà di misurazione dello sforzo dei lavoratori rende necessario pagare un salario più alto di quello che garantirebbe il pieno impiego e dunque gli imprenditori si troverebbero in una situazione di vantaggio dovuta alla presenza di disoccupazione strutturale. Per quanto realistico anche se anch'esso datato visto che, presumibilmente anche a causa delle enormi possibilità di controllo originate in modo tutt'altro che neutrale dalla tecnologia digitale, la situazione attuale del mercato del lavoro delle economie capitaliste più avanzate sembra essere vicina a quella di piena occupazione e bassi salari, proprio come evocato dai teorici anni '70 che negavano che la disoccupazione potesse

¹⁸“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).

avere un carattere involontario, il punto è che in ogni caso si tratta di potere di mercato e non potere gerarchico legato all'organizzazione dell'impresa.

Più pertinente a questo proposito sembra l'approccio dei diritti di proprietà che, pur non affrontando direttamente la questione, nota 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 to understand the difference between the employer-employee situation and the independent contractor situation. In the former case, if the relationships 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)¹⁹, è appunto rappresentabile in termini di teoria dei giochi non come il solito Dilemma del Prigioniero simmetrico 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 l'aumento simultaneo delle variabili dà risultati migliori del loro aumento separato e che il rendimento marginale delle strategie di un giocatore dipende dal livello a cui tali strategie sono esercitate dagli altri giocatori, così che gli equilibri tendono ad assumere i valori estremi piuttosto che intermedi. 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 ((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)²⁰.

¹⁹La 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-Douglass $f(x_1, x_2) = x_1^a x_2^b$ 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 eternalità e complementarità strategiche.

²⁰Proprio per la dipendenza dei pay-off da un parametro, la rappresentazione in forma normale del gioco in questione non è del tutto corretta ma si fa preferire in termini di chiarezza espositiva.

K \ L	COMP	COOP
	COMP	COOP
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 in questo caso i problemi derivano infatti dalla necessità di confrontare due situazioni Pareto-efficienti.

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': vale a dire relazioni di potere in cui invece, considerate a livello di sistema, non si entra e non si esce liberamente, 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, e che di solito vengono risolte a seconda di come viene attribuita la sovranità su un determinato territorio –in questo caso, il luogo di lavoro.

Nella sua frase forse più celebre, l'*incipit* della Prefazione alla critica dell'Economia Politica, del resto, Marx nota come: "In the social production of their life, men enter into definite relations that are *indispensable* and *independent* of their will, relations of production which correspond to a definite stage of development of their material productive forces. The sum total of these relations of production constitutes the economic structure of society, the real foundation, on which rises a legal and political superstructure and to which correspond definite forms of social consciousness." (Marx, 1859, pp. 8-9, enfasi aggiunta).

Conseguentemente, un'altra conclusione 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 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.

Sarebbe tuttavia impreciso attribuire solo alla mancata considerazione degli effetti di ricchezza la responsabilità dell'impossibilità di adoperare in chiave positiva il principio normativo dell'individualismo che, mirando a rendere ogni individuo responsabile delle proprie azioni, richiederebbe che gli stessi individui sopportassero tutti i costi e ricevessero tutti i benefici di tali azioni.

Anche seguendo Alchian e Demsetz nel loro ragionamento, 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*, queste sì caratterizzate dall'assenza di effetti di ricchezza e dunque 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 legata al principio sopra ricordato—significativamente 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.

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 all'individualismo metodologico, che restringe le possibili direzioni di causalità a quella che va dalle azioni individuali alle relazioni tra individui e, come corollario, limita l'analisi ai contesti caratterizzati da separabilità additiva, gli unici in linea con la direzione di causalità appena richiamata dato che non lasciano nulla che non possa essere spiegato dalle azioni individuali e debba invece essere spiegato dalle loro relazioni (vedi nota 3).

In effetti, nel caso ad esempio delle esternalità localizzate, che come verrà discusso in maggior dettaglio nella seconda parte appartengono appunto ai contesti caratterizzati da separabilità additiva, l'ipotesi di assenza di effetti di ricchezza è effettivamente sufficiente a restare all'interno della metodologia individualista dato che l'assenza di ostacoli allo scambio di diritti di proprietà derivanti da differenze nella ricchezza posseduta dalle parti permette di concettualizzare l'emergenza delle istituzioni che le internalizzano nei termini di un allineamento —ottimale— tra costi e benefici individuali. Nel caso delle complementarità strategiche, invece, essa non è sufficiente dato che, per definizione, vi è la presenza di un residuo che non può essere attribuito a nessun individuo in particolare ma alle loro relazioni, e che di conseguenza contraddice il postulato dell'individualismo metodologico sia dal punto di vista della restrizione delle possibili direzioni di causalità sia da quello della limitazione ai contesti additivamente separabili come quello, vale la pena di ricordare, del Dilemma del Prigioniero.

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 della 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.

Nel caso di Alchian e Demsetz, tuttavia, il valore del prodotto risulta indeterminato perché, dato il carattere generale dell'analisi e il tentativo di legare una teoria dell'impresa basata sulla produzione di gruppo alla teoria della distribuzione, sarebbe stata necessaria una formulazione alternativa a quella cui si è appena fatto riferimento. Ma in questo modo i due teorici americani avrebbero contraddetto il postulato dell'individualismo metodologico mettendo addirittura in discussione l'appartenenza del loro contributo alla teoria economica standard.

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

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).

termini qualitativi la teoria classica del valore e della distribuzione. In effetti, 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 anche 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 (vedi fig. 2, seconda parte).

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 si ponessero il problema di spiegare da dove viene il profitto che in esse viene condiviso.

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 specifici²².

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 già menzionata parte dinamica della metafora Smithiana della Mano Invisibile, 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 crescita.

In questo senso, un'altra conclusione che è possibile trarre dalle considerazioni svolte fin qui è che la relativizzazione degli assiomi neo-classici riguardanti la scarsità e l'individualismo, e il ritorno a una concezione della concorrenza come processo, permettono di recuperare quella parte del pensiero di Smith che ha finito per fare, per così dire, la parte della vittima collaterale del tentativo di allontanare il contributo di Marx dall'ambito dell'economia.

Naturalmente, dato che tale recupero avviene tenendo conto del carattere collettivo della produzione e delle condizioni materiali dell'esistenza, 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, 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 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

²²Naturalmente, come già sottolineato, questo processo di assottigliamento della differenza tra valore d'uso e valore di scambio dei fattori produttivi si completa con il capitale costante o fisico che si limita a trasferire il proprio valore di scambio in quello del prodotto e dunque non crea valore.

interessante se non altro perché si tratta di una distinzione che è presente anche in ambito biologico o evolutivo (vedi nota 11, seconda parte).

Per riassumere, tuttavia, il punto è 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 messo in relazione con quello di coordinamento simmetrico che rappresenta la divisione del lavoro tra imprese, non c'è nemmeno contraddizione tra la spiegazione in termini di produzione per il profitto e quella in termini di efficienza, visto che come appena accennato in assenza di effetti di ricchezza, cioè in caso di relazioni alla pari all'interno del gruppo, 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 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.

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 them 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)²⁴.

In ogni caso, se il lettore non trova sufficientemente convincenti i vizi di natura logica appena individuati nel trattamento da parte di Alchian e Demsetz delle funzioni di produzione di gruppo, nel paragrafo che segue viene discussa la circostanza secondo la quale, anche dal punto di vista della pratica, la difficoltà di determinazione del contributo è effettivamente sganciata dalla difficoltà di misurazione dello sforzo. Come viene sostenuto in alcuni ambienti, infatti, le nuove tecnologie avrebbero automatizzato le funzioni di coordinamento e controllo

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).

²⁴ A questo proposito non sembra fuori luogo la definizione Smithiana di prezzo naturale in termini di lavoro comandato: "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).

normalmente attribuite agli imprenditori. Nei casi in cui questa automatizzazione è completa, l'argomento è che tali cambiamenti tecnologici avrebbero annullato i costi di transazione di incentivo e coordinamento determinando una ri-sostituzione dell'impresa con il mercato, ovvero il ritorno all'uso dei prezzi per lo svolgimento di tali funzioni, condannando di conseguenza l'imprenditore-separatore a essere la prima figura imprenditoriale resa obsoleta dallo stesso progresso tecnico da lui introdotto.

4. Costi di transazione e effetti di ricchezza: una classificazione

Tra i fenomeni che un'interpretazione qualitativa della teoria del valore-lavoro, a differenza di quella originale in termini quantitativi, permette di affrontare vi è la recente ri-emersione del lavoro a cottimo.

Mentre Marx osservava il movimento opposto, dal lavoro a cottimo al lavoro salariato associato all'impresa capitalista classica, e tale cambiamento doveva apparirgli irreversibile, specialmente nel settore dell'economia digitale oggi si osserva invece il movimento opposto, che evidentemente non può essere interpretato in termini di plus-lavoro ma solo in termini di plus-valore e dunque giustificerebbe la re-interpretazione proposta qui anche se la versione originale in termini della quantità di lavoro socialmente necessaria a produrre i beni di sussistenza non avesse dato luogo ai problemi logici che, come si è visto, hanno portato al suo totale abbandono.

Dal punto di vista di questo lavoro, a conferma che la storia, pur tendendo a ripetersi, lo fa in maniera differente, la questione è rilevante perchè l'argomento avanzato per giustificare le nuove forme di organizzazione del lavoro e della produzione che caratterizzano il settore dell'economia digitale è che le nuove tecnologie consentirebbero di automatizzare le funzioni di coordinamento e di incentivo normalmente attribuite agli imprenditori e, come conseguenza della riduzione dei costi di transazione relativi, renderebbero conveniente una ri-sostituzione dell'impresa con i meccanismi tipici del mercato e, in particolare, dei prezzi.

In questa interpretazione, per la verità avanzata più a livello di report di istituzioni economiche internazionali o addirittura commissionati dalle stesse aziende coinvolte che a livello di ricerca accademica, le piattaforme digitali, o *multi-side markets*, sarebbero una sorta di 'piazza digitale' che favorirebbe l'incontro tra due tipi di clienti, quelli che offrono un servizio e quelli che lo domandano.

Come notato da Rochet e Tirole (2004), tuttavia, in primo luogo non è vero che non ci sono più costi di transazione, dato che in questo caso tali piattaforme non si distinguerebbero dai mercati in senso tradizionale, ovvero le piazze delle città reali per esempio, o più in generale gli usuali canali di intermediazione tra domanda e offerta di un bene o servizio. In particolare, i costi di transazione che tali piattaforme permettono di risparmiare sono quelli che associati alle cosiddette esternalità di rete, vale a dire la circostanza secondo la quale il beneficio che deriva dalla partecipazione alla piattaforma cresce al crescere del numero di altre persone che fanno altrettanto.

In questo senso, dato che il risultato inevitabile è la tendenza al monopolio, questo fenomeno potrebbe rappresentare la saldatura tra gli approcci che in precedenza sono stati rispettivamente associati -per semplicità espositiva- alla scuola di Harvard, che spiegava l'esistenza dell'impresa con la ricerca di profitto di monopolio derivanti dallo sfruttamento delle economie di scala tecnologiche, e alla scuola di Chicago, che invece a partire da Coase spiega l'esistenza dell'impresa in termini di risparmio di costi di transazione.

Per quanto interessa qui, più importante è tuttavia la seconda condizione che Rochet e Tirole (2004, p.15) identificano per distinguere i '*multi-side markets*' dai mercati in senso tradizionale e più in generale dagli usuali fornitori di servizi di intermediazione. Questa condizione, che a differenza di quella riguardante i costi di transazione è intesa come sufficiente oltre che come necessaria, è la cosiddetta condizione di non neutralità della struttura dei prezzi,

ovvero la sensibilità alle ri-allocazioni del prezzo totale tra compratore e venditore, e di conseguenza la possibilità di sussidiare il lato ad alta elasticità a spese del lato a bassa elasticità.

Dato che la presenza di effetti di ricchezza implica un'elasticità dell'offerta di lavoro molto bassa se non nulla, in effetti, tale condizione può essere messa in relazione con quelli che sono stati chiamati costi di transazione derivanti dalla presenza di tali effetti di ricchezza e che quindi permetterebbero di continuare a caratterizzare come relazione d'impresa, invece che di mercato, la relazione di lavoro che lega chi offre un servizio lavorativo su tali piattaforme alla piattaforma stessa e conseguentemente di interpretare anche il profitto generato da queste piattaforme in termini di risparmio di questo tipo di costi transazione, ovvero nei termini Marxiani o industriali analizzati in questo lavoro.

Tale interpretazione è peraltro rafforzata dal fatto che questi lavoratori, a differenza di quelli salariati, possono avere recuperato il controllo su come e quando fornire i servizi lavorativi in questione –controllo peraltro a quanto si dice largamente nominale- ma di sicuro non hanno il controllo del prodotto finale, circostanza che pone la relazione tra piattaforme e lavoratori all'interno di quella che è stata individuata come la ragion d'essere dell'impresa (vedi nota 9).

Naturalmente, bisogna sottolineare che il problema deriva dal fatto che comunque si tratta di forme organizzative ibride, a metà tra mercato e impresa come ad esempio i gruppi di imprese nei distretti industriali originariamente studiati da Marshall (Battistini, 2007b). Ad esempio, nel caso in cui i servizi offerti riguardino beni già prodotti come i servizi immobiliari, queste forniture di servizi di intermediazione sono effettivamente interpretabili in termini di relazioni mercato sia dal lato dei compratori che da quello dei venditori, e del resto in questo caso la condizione di non neutralità non sembra essere molto significativa. Dall'altra parte, nei casi in cui invece i servizi offerti implicano prestazioni lavorative da parte di lavoratori che non possiedono i mezzi di produzione specifici per una partecipazione indipendente al processo produttivi, non solo la relazione tra piattaforma e lavoratore non può essere caratterizzata come relazione tra fornitore di servizi di intermediazione e cliente, ma rappresenta anche il caso più puro di sfruttamento –dato che il profitto deriva solo dal risparmio dei costi di transazione derivanti dagli effetti di ricchezza- e illustra il ruolo meno controverso della figura dell'imprenditore che, come suggerisce il soprannome assegnatogli da Marx –*'Mr moneybags'*- è quello di fornire il capitale, spesso sotto forma di perdite iniziali rilevanti da recuperare successivamente una volta che l'eventuale settore esistente -non appartenente al circuito capitalista $\text{Denaro} \rightarrow \text{Merce} \rightarrow \text{Maggior Denaro}$ ma a quello $\text{Merce} \rightarrow \text{Denaro} \rightarrow \text{Merce}$ - sia stato definitivamente messo fuori mercato e inglobato nel circuito capitalista in senso proprio.

In ogni caso, dal punto di vista di questo lavoro, il motivo principale di questa digressione è che permette di sottolineare ancora una volta come spiegare l'esistenza dell'impresa significhi anche spiegare l'esistenza del mercato del lavoro, e come dunque tale spiegazione richieda anche un collegamento con la teoria della distribuzione, operazione che come si è visto non è riuscita a Alchian e Demsetz ed è invece la caratteristica distintiva dell'approccio di Marx.

In particolare, la discussione portata avanti fin qui può essere riassunta nella tabella che segue, dove TC indica costi di transazione (standard) e ER indica (costi di transazione derivanti da effetti di ricchezza).

	ER	NO ER
TC	Impresa capitalista classica	<i>Partnerships</i>
	Mercato del lavoro subordinato	Mercato del lavoro professionale
NO TC	Impresa flessibile	Produzione indipendente
	Lavoro a cottimo	Mercato del prodotto

Fig. 2

A sua volta, da questa relazione di interdipendenza tra impresa e mercato del lavoro segue un altro problema logico per lo schema concettuale dell'equilibrio generale più imperfezioni compatibili, almeno per quanto riguarda la relazione capitale/lavoro: da una parte, infatti, come ripetutamente sottolineato, la teoria neo-istituzionalista ha bisogno dell'ipotesi di assenza di effetti di ricchezza per spiegare in termini di efficienza l'emergenza di istituzioni economiche diverse dal mercato; dall'altra parte però, tale ipotesi è incompatibile con l'esistenza del mercato del lavoro subordinato, che è dovuta tanto all'esistenza della distinzione di classe tra possessori di capitale e lavoratori quanto all'esistenza dell'impresa capitalistica classica.

In questo senso, la tentazione cui si è fatto riferimento nell'Introduzione non era poi così azzardata: all'interno dello schema teorico Marxiano i mercati del lavoro e del capitale neo-classici, intesi come mercati dove viene scambiato il diritto all'uso dei rispettivi fattori produttivi dietro il pagamento del contributo da essi fornito alla produzione, risultano essere effettivamente apparenze dietro cui sta il processo di accumulazione del capitale, tanto dal punto di vista dei rapporti all'interno dell'impresa quanto da quelli, che verranno analizzati in maggior dettaglio nella prossima parte, tra imprese.

Infine, vale la pena di notare come, nonostante si tratti in parte di una semplificazione, la casella in basso a destra, ovvero la produzione indipendente, corrisponda a quella che la teoria economica standard chiama soluzione di *first best*, vale a dire quella in corrispondenza della quale ogni individuo riceve il proprio contributo alla produzione e lascia gli altri individui indifferenti alla propria presenza o assenza (Makoski, Ostroy, 2001).

Nella prospettiva di questo lavoro, al contrario, essa rappresenta il costo opportunità della produzione capitalista, vale a dire il settore che, come più volte sottolineato, non appartiene al circuito capitalista Denaro → Merce → Maggior Denaro ma a quello Merce → Denaro → Merce, e che di conseguenza corrisponde a come apparirebbe la realtà economica in assenza del settore capitalista in senso stretto (vedi nota 13). Anche questa è una caratteristica tipicamente Marxiana: una teoria del valore in cui il valore delle relazioni economiche è invariabilmente inteso come la somma di contributi individuali e separati non nasconde solo profitto e conflitto ma il capitalismo stesso.

5. Conclusioni

In questa prima parte è stata affrontata la parte statica dell'interpretazione in chiave istituzionale ed evolutiva della teoria Marxiana del plus-valore proposta in questo lavoro, ovvero la questione dell'esistenza di un tipo di profitto che deriva dalla differenza tra valore d'uso e valore di scambio della forza lavoro e che, pertanto, per distinguerlo da quello di monopolio, dovrebbe essere chiamato Marxiano o industriale.

In particolare, è stata verificata l'ipotesi secondo la quale la nozione generale di costi di transazione, suddivisa in costi di transazione standard e costi di transazione derivanti dalla presenza di effetti di ricchezza, può svolgere lo stesso ruolo, di misura del profitto più che di una sua spiegazione, svolto dalla nozione Ricardiana di prezzo di produzione nella teoria originale di Marx.

Dal punto di vista della teoria neo-istituzionalista, in effetti, il problema è che l'inversione della direzione di causalità che va dai contributi ai rendimenti con cui viene spiegata in termini di scambio di diritti di proprietà l'emergenza di istituzioni diverse dal mercato, oltre a richiedere

come condizione necessaria l'ipotesi di assenza di effetti di ricchezza, lascia aperta la questione di come tale rendimento debba essere determinato. Tale inversione in effetti contraddice la coincidenza tra teoria del valore e teoria della distribuzione che caratterizzano tanto la teoria additiva quanto quella dell'equilibrio economico generale, e di conseguenza impedisce che tale rendimento venga determinato come somma dei contributi dei singoli fattori, a loro volta determinati dai meccanismi di domanda e offerta nei relativi mercati e quindi dalle loro produttività marginali singolarmente considerate. Se infatti non è il contributo a determinare il rendimento ma viceversa, è evidente che quest'ultimo non può essere determinato dal primo.

Come si è visto, nel caso dell'innovazione il problema può essere aggirato determinando tale rendimento in termini di profitti di monopolio temporanei, mentre nel caso delle analisi a carattere parziale che caratterizzano la maggior parte dei contributi di impostazione neo-istituzionalista si può fare riferimento a concetti *ad hoc* come la nozione di quasi-rendita nel caso degli investimenti specifici o alla differenza nei costi di transazione associati a differenti assetti istituzionali nel caso di esternalità localizzate. Rimane tuttavia una certa perplessità, appena ribadita alla fine del paragrafo precedente, derivante dal fatto che da una parte il messaggio fondamentale di tale letteratura è che in ambito economico vi sono altre istituzioni importanti oltre al mercato, ma dall'altra parte questo riconoscimento non ha nessuna conseguenza su una teoria del valore e della distribuzione che sono state pensate avendo in mente una visione dell'economia in cui, invece, sono presenti solo mercati e il cui scarso realismo è del resto confermato dalla stessa letteratura standard degli ultimi decenni.

Per le analisi a carattere generale alla Alchian e Demsetz, in ogni caso, tale problema richiede una soluzione altrettanto generale, circostanza che a sua volta suggerisce di cercarla nella teoria della distribuzione classica in cui il valore del prodotto è dato, e si risolve nelle quote distributive, invece che essere da loro determinato.

Se l'analisi Schumpeteriana, essendo basata su una forma di scarsità temporanea, è in effetti compatibile col modello di equilibrio generale in primo luogo perché non ne contraddice la metodologia individualista e in secondo luogo perché l'imitazione cancella immediatamente tanto tale rendita di monopolio quanto la sua giustificazione, ristabilendo quindi la direzione di causalità che va dai contributi ai rendimenti, lo stesso non si può dire dell'analisi di Alchian e Demsetz, che invece è basata su una differente fonte del plus-valore, ovvero la non nuova nozione secondo la quale il tutto è maggiore della somma delle sue parti, che loro chiamano produzione di squadra.

Per definizione, infatti, tale nozione contraddice il postulato dell'individualismo metodologico e l'assioma secondo il quale la scarsità dei fattori singolarmente considerati è il principio definitorio di ciò che è economico e ciò che non lo è, così che la concorrenza e l'imitazione, invece di ristabilire la direzione di causalità che va dai contributi ai rendimenti individuali, rendono sistematica l'esistenza di un profitto che viene appropriato o distribuito a seconda che la presenza o meno degli effetti di ricchezza implichi che nel mercato del lavoro venga scambiato il diritto all'uso della forza lavoro o i diritti di proprietà sul prodotto finale.

La relazione di causalità che va dai contributi ai rendimenti, in altri termini, viene spostata a livello di gruppo e la sua inversione all'interno del gruppo garantisce che il rendimento residuale venga appropriato da parte dei titolari dei diritti di controllo. E, in linea con la prospettiva di passaggio di queste conclusioni, è possibile anticipare che è proprio l'inserimento di un livello di analisi intermedio tra individui e sistema nel complesso che permette di riconoscere il potenziale mistificatorio tanto dell'idea per la quale la massimizzazione del valore individuale porta alla massimizzazione del valore totale quanto di quella, alla base del prima fase del Socialismo a una singola impresa, per la quale la massimizzazione del valore individuale può risultare come conseguenza della massimizzazione valore totale.

E, per quanto strano possa sembrare dato che difficilmente si troverebbe d'accordo sulle implicazioni di politica economica, a sostegno di questa metodologia può essere addirittura

citato Hayek: “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 word both of the individual parts and the whole*’ (Hayek, 1967, pp.70-71, citato in Hodgson, 2007, enfasi aggiunta).

In ogni caso, se questi dubbi sulla compatibilità della produzione di squadra con il modello dell’equilibrio economico generale rendono più legittimo di quanto sarebbe altrimenti il suo ricollocamento all’interno dello schema concettuale in cui era stata originariamente pensata, è altrettanto vero che, come discusso in dettaglio nel primo paragrafo, la formulazione analitica quantitativa in termini di ore di lavoro che Marx aveva in larga parte mutuato da Ricardo per raggiungere la ‘stessa precisione delle scienze naturali’ appare oggi inservibile per una serie di motivi piuttosto lunga e convincente.

Di qui la possibilità di identificare il prezzo naturale, il prezzo di produzione o il valore di scambio delle merci prodotte all’interno dell’impresa, come lo chiamavano rispettivamente Smith, Ricardo e Marx, con l’ammontare che sarebbe necessario pagare per ottenere le stesse merci usando il sistema dei prezzi, e in particolare il mercato dei produttori indipendenti, intesi come produttori la cui attività economica non è guidato dal principio dell’accumulazione del capitale.

Significativamente per il suo ruolo di misura del vantaggio della produzione capitalista e dunque di misura del profitto, infatti, in tale situazione: (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 sarà chiarito nella seconda parte è in grado di eliminare molta dell’ambivalenza che circonda il contributo di Smith.

Naturalmente, rinunciando alla misurazione in termini fisici, e proponendo quindi un’interpretazione dei prezzi in termini di qualità del lavoro, anche tale prezzo è un prezzo di mercato ed è quindi espresso in termini monetari. Però non è il prezzo di mercato così come inteso dalla teoria additiva e dal modello di equilibrio generale in primo luogo perché evidentemente non è determinato come somma dei contributi individuali e in secondo luogo perché, seguendo l’indicazione di Marx per la quale un’analisi scientifica della competizione richiede un’analisi preliminare del processo di produzione del capitale, il mercato stesso è a sua volta determinato dallo stesso processo di creazione del valore che determina le altre istituzioni economiche.

In questo senso, la celebre affermazione di Williamson (1985) per la quale “in principle there were markets” illustra bene le differenze che ancora rimangono tra l’approccio neo-istituzionalista e la reinterpretazione di quello marxiano proposto qui, aprendo la strada allo sviluppo in chiave evolutiva presentato nella seconda parte di questo lavoro, dedicata all’analisi dell’interdipendenza tra la fase della produzione e la fase della circolazione.

Sulla base di queste considerazioni, infatti, in ciò che segue viene affrontata la parte dinamica della teoria Marxiana del plus-valore, ovvero il ruolo del principio della massimizzazione del profitto nella determinazione dell’andamento contraddittorio del processo di accumulazione del capitale, confermando i risultati ottenuti nel contesto più generale e

dinamico che deriva dall'attenzione prestata alla relazione di interdipendenza cui si è appena fatto riferimento.

Riferimenti bibliografici

- 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. (2007a) Surplus-Value, Distribution, and Exploitation, *Quaderni del Dipartimento di Economia Politica*, Università di Siena, October, no. 518.
- Battistini, A. (2007b), "Group Relations in Industrial Districts", in F. Cafaggi, A. Nicita, U. Pagano (eds), *Legal Orderings and Economic Institutions*, Routledge Series in Political Economy, pp. 225-240, London, 2007.
- 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. (2013) "A Theory of Profit and Competition", *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 10:2, 269-295.
- Bowles, S. (2004) *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*, Princeton University Press.
- 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.
- 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.
- Makowsky, L., Ostroy, J.M. (2001), Perfect Competition and the Creativity of Markets, *Journal of Economic Literature*, 39 (2), 479-535.
- 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.

- Mokyr, J. (2002) *The Gifts of Athena. Historical Origins of the Knowledge Economy*, Princeton University Press.
- 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.
- Rochet, J.C., Tirole, J. (2004), "Two-Sided Markets: an Overview", Mimeo.
- 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.
- Shapiro, C., Stiglitz, J. (1984), "Unemployment as A Workers Discipline Device", *American Economic Review*, 74:3, 33-44.
- 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.
- Young, H.P. (1998), *Individual Strategy and Social Structure: An Evolutionary Theory of Institutions*, Princeton University Press.
- Williamson, O. E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
- Wright, E.O. (1996), *Class*, *International Encyclopedia of Economic Sociology*, Jens Beckert and Milan Zafirovsky (eds), 62-68, Routledge.