

**RONALD COASE E L'ANALISI ECONOMICA DEL DIRITTO.
OSSERVAZIONI CRITICHE**

di

Carlo Lottieri

Università degli Studi di Siena

Abstract

The paper investigates Ronald Coase's article on social cost (so important for the development of Law & Economics) and it points out how it gave important contributions for the understanding of the reality, but at the same time it had negative effects on the theory and the practice of law.

The economic analysis of law implies the reject of the property rights as natural rights, postulates an objective theory of value and, by consequence, supports the idea there are actions which are costly per se.

L'analisi economica del diritto (nel mondo anglosassone: *Law and Economics*, L&E) occupa ormai una posizione di rilievo all'interno delle scienze sociali. A partire dagli anni Sessanta gli studi su tematiche giuridiche e politiche che utilizzano gli strumenti dell'economia si sono moltiplicati ed è innegabile che il ricorso a tali metodi si sia spesso rivelato fecondo, producendo risultati di notevole interesse.

Ovviamente non sono mancate, e neppure mancano tuttora, opposizioni anche nette. A questo proposito ha ragione Bertrand Lemennicier quando afferma che la diffusa reticenza ad accogliere l'analisi economica all'interno della discussione su questioni sociali e morali discende spesso dal fatto che numerosi studiosi – e in questo i giuristi non fanno difetto – rifiutano di essere chiamati a fare i conti con la realtà e con i vincoli che impone.¹

È ad ogni modo abbastanza comprensibile che sia subito emersa una sintonia tra gli economisti e i giuristi più sensibili alla tesi secondo cui il diritto sarebbe il frutto di relazioni interpersonali (l'idea del "diritto come rapporto"). In linea generale, la scienza economica adotta una metodologia *individualista* e quindi sottende l'idea che per comprendere i fatti economici si debba muovere dalla comprensione dell'azione dei singoli e del loro imprevedibile comporsi.

1

¹ «Ce que finalement les gens n'aiment pas dans la théorie économique, c'est qu'elle nous rappelle le principe de réalité» (Bertrand Lemennicier, *La morale face à l'économie*, Paris, Edition d'Organisation, 2006, p. 280).

Ugualmente, l'economia è disciplina che implica un'ipotesi di razionalità (sebbene in senso "limitato") dell'attore e quindi i giuristi che si sono accostati alla L&E hanno dovuto in qualche modo fare loro questo presupposto.²

Questa enfasi sull'individuo razionale aiuta a comprendere come la L&E sia stata percepita fin dall'inizio come una tradizione di studi largamente liberale. Oltre a ciò è sicuramente vero che molti dei suoi esponenti maggiori (da Ronald Coase a Harold Demsetz, a Richard Posner) si collocano tra quanti in vario modo valorizzano il ruolo del libero mercato nella società.

Ma è importante sottolineare che nel momento in cui il diritto incorpora l'economia (e lo stesso si può dire per l'incontro tra economia e scienza politica, nel caso degli studi di *Public Choice*) quello che viene ad imporsi è un paradigma teorico assai ben definito. Sullo sfondo delle riflessioni giuseconomiche è riconoscibile il modello neoclassico, basato su una prospettiva teorica che – anche se si vuole "neutrale" e valutativa – è in realtà fortemente dominata da una prospettiva culturale di matrice positivista, come è confermato dal consenso ottenuto da quegli studi econometrici che pretendono non soltanto di esaminare la vita produttiva utilizzando la matematica, ma che di fatto operano una costante riduzione delle relazioni interpersonali a schemi assai semplificati.³

In questa riflessione ci si propone allora di offrire un'analisi di taluni presupposti teorici che sono alla base dell'analisi economica del diritto e in particolare di quell'articolo scritto nel 1960 dall'economista inglese Ronald Coase con cui si sono poste alcune delle basi fondamentali di tale ambito di ricerca.⁴

L'attenzione si concentrerà su tre aspetti distinti.

In primo luogo si richiamerà l'attenzione su come in Coase si sia operata una critica molto dura nei riguardi della *welfare economics* di Arthur Pigou⁵: dall'idea del *costo sociale* si è quindi passati alla nozione di *esternalità economica*.

2

² In ambito italiano, Bruno Leoni è talora considerato uno dei padri della L&E proprio perché ha sviluppato una riflessione di carattere "individualista" e "razionale" sul diritto, che nella sua teoria sarebbe il risultato dell'incontro delle pretese avanzate dai singoli. In occasione di un convegno dell'European Association for Law and Economics tenutosi a Vienna nel settembre del 2001, Richard Posner – dopo aver parlato di Hayek e del suo contributo alla L&E – ha affermato che «una teoria del diritto praticamente identica è proposta da Bruno Leoni in *Freedom and the Law*» (Richard Posner, "Kelsen, Hayek, and the Economic Analysis of Law", p. 30, nota 57 <http://allserv.rug.ac.be/~bdpoorte/EALE/posner-lecture.pdf>).

³ Quello che è in discussione, ovviamente, non è l'utilizzo degli strumenti matematici da parte degli operatori economici (e lo stesso Mises sviluppa la sua riflessione contro la pianificazione proprio rilevando l'impossibilità del *calcolo* economico in assenza di prezzi di mercato), ma l'incomprensione del carattere soggettivo del valore e – come si metterà in evidenza più avanti – l'adozione di una classificazione *cardinale* invece che *ordinale*. In tal modo la conseguenza è di farsi accecare dai prezzi e, quindi, dai numerari al centro delle transazioni.

⁴ Ronald Coase, "Il problema del costo sociale" (1960), in *Impresa, mercato e diritto*, Bologna, il Mulino, 2006, pp. 199-259.

⁵ Arthur C. Pigou, *The Economics of Welfare*, London, Macmillan, 1934.

L'impresa che emette fumi non inquina più un'indefinita "società", ma invece soggetti ben individuati, anche se non sempre questo riconoscimento può essere agevole. Per questo motivo l'alternativa alle soluzioni pigouviane (tasse e regolamentazioni) può venire da una contrattazione tra chi vorrebbe inquinare e chi è disposto ad accettare tale danno solo a determinate condizioni.

Una particolare considerazione sarà però riservata anche alle implicazioni etico-politiche. Lo sfondo della riflessione coasiana è chiaramente utilitaristico, come quello della maggior parte degli economisti contemporanei. Se Coase è spesso ritenuto un liberale proprio per l'attenzione riservata ai diritti di proprietà e al ruolo che la negoziazione gioca all'interno della sua teoria, è però evidente come in tale riflessione (e di conseguenza in larga parte della L&E) si assista a una dissoluzione della tradizione propriamente lockiana, basata sull'idea di diritti naturali individuali. A partire dal "teorema di Coase"⁶ si è infatti chiamati a fare i conti con un autentico *imperialismo economico*, dato che l'economia non si limita ad offrire qualche servizio strumentale alla riflessione giuridica, ma finisce invece per individuare nell'efficienza e nella massimizzazione economica il criterio ultimo in grado di distinguere tra ciò che è legittimo e ciò che non lo è.⁷ È chiaro che nel presentarsi quale disciplina neutrale e avalutativa l'economia contemporanea lascia spesso intendere di voler lasciare ad altro ambito (in qualche modo valoriale) la decisione ultima: ma già questa prospettiva – che pretende di immaginare scienze umane che prescindano da ogni antropologia filosofica e da ogni comprensione dell'uomo e dei suoi fini – si espone alle difficoltà che sono proprie della *Wertfreiheit* weberiana e della cosiddetta *legge di Hume*.⁸

In terzo luogo, si affronterà il tema dei costi di transazione alla luce della analisi austriaca sul valore soggettivo e anche sulla peculiare riflessione in merito al tempo. In tal modo ci si propone di evidenziare alcuni tra i limiti teorici più evidenti del paradigma economico neoclassico (specie nei suoi schemi concettuali walrasiani) e di sottolineare come il giurista – soprattutto nel momento in cui svolge una funzione sociale cruciale (quale giudice, ad esempio) – non debba fare affidamento su schemi esplicativi e su modelli che rinviano a ipotesi assai astratte e irrealistiche e che, per tale motivo, appaiono inadeguati ad offrire un ausilio nella soluzione di controversie e vertenze.

⁶ L'espressione *Coase Theorem* si deve a George Stigler.

⁷ Per Coase, ad esempio, «il problema economico nei casi di effetti dannosi è quello di massimizzare il valore della produzione» (Ronald Coase, "Il problema del costo sociale", p. 215).

⁸ In merito a tali controversie, che certo qui non possono essere prese in esame, mi limito a rinviare a due testi fondamentali e tra loro diversissimi per tradizione culturale e orientamento: Leo Strauss, "Il diritto naturale e la distinzione tra 'fatti' e 'valori'", in *Diritto naturale e storia*, Genova, il melangolo, 1990 (1953), pp. 42-89; Hilary Putnam, *Fatto/valore: fine di una dicotomia e altri saggi*, Roma, Fazi, 2004 (2002).

A ben vedere, tutti questi temi sono intrecciati, così che nel presente scritto la critica ai limiti dell'economia teorica *mainstream* – quale sotteso implicito alla L&E – si convertirà a più riprese in una contestazione dell'idea che l'economia possa essere considerata una scienza estranea a ogni dibattito morale, quale disciplina integralmente avalutativa (*wertfrei*).

1. Ronald Coase e le origini della L&E

Nella storia della L&E l'importanza del teorema di Coase non può essere sottostimata, ma tale saggio non è l'unico lavoro di rilievo che si deve allo studioso inglese.

Già nel 1937, infatti, egli aveva realizzato un testo di notevole spessore – "The Nature of the Firm" – nel quale contrapponeva la logica dello scambio (propria del mercato) e quella dell'organizzazione (caratteristica dell'impresa).⁹ L'istituzione produttiva verticale emergerebbe proprio per ridurre i costi di transazione e in questo modo essa offrirebbe un'alternativa efficace alla complessità di costose interazioni puntuali: scambi e contratti, in primo luogo.¹⁰ Storicamente, la stessa impresa industriale moderna si è affermata soppiantando una miriade di artigiani che contrattavano e sostituendo tutto ciò con una struttura unitaria basata sul rapporto gerarchico tra l'impresa come insieme e i singoli dipendenti.¹¹ Quando si assiste al sorgere della fabbrica, è proprio l'efficienza dell'organizzazione aziendale centralizzata che soppianta l'inefficienza della rete delle piccole realtà artigiane.

Un altro articolo coasiano molto celebre è successivo di alcuni decenni (risale al 1974) e prende di petto – sia sul piano storico che su quello teorico – il tema dei *beni pubblici*.¹² Al centro del testo c'è la questione del faro, classicamente inteso come un bene pubblico e quindi, negli schemi tradizionali, bisognoso di essere finanziato con la tassazione. Come sottolinea lo stesso Coase, «il faro è stato usato da molti dei maggiori economisti – da John Stuart Mill a Samuelson – come esempio di un servizio che deve essere prodotto dallo Stato»:

4

⁹ Ronald Coase, "La natura dell'impresa" (1937), in *Impresa, mercato e diritto*, pp. 73-95.

¹⁰ Come rilevò qualche anno dopo lo stesso Coase, «lo scopo del mio articolo su "La natura dell'impresa" fu proprio quello di dare una spiegazione all'impresa e di indicare ciò che determina il tipo di attività di cui essa si prende carico» (Ronald Coase, "The Relevance of Transaction Costs in the Economic Analysis of Law", in *The Origins of Law and Economics: Essays by the Founding Fathers*, a cura di Francesco Parisi e Charles K. Rowley, Cheltenham, Elgar, 2005, p. 202).

¹¹ Agli albori dell'avvento della moderna azienda industriale, lo stesso spazio fisico della produzione è spesso occupato non soltanto dai dipendenti della fabbrica, ma anche da *contractors* indipendenti i quali negoziavano con l'azienda i servizi di cui essa aveva bisogno e a loro volta assumevano propri dipendenti, spesso retribuendoli a giornata. Sul tema si veda: David Nelson, *Taylor e la rivoluzione manageriale*, Torino, Einaudi, 1988 (1980), p. 46.

¹² Ronald Coase, "Il faro nell'economia" (1974), in *Impresa, mercato e diritto*, pp. 291-317.

se si mostrasse che le cose non sono andate così, allora, si potrebbe mettere in discussione uno dei pilastri della teoria economica prevalente.¹³

Nei manuali di scienza economica, si parla della necessità di riconoscere l'esistenza di beni pubblici di fronte a due questioni essenziali: la *non escludibilità nel consumo* (così che, a causa del *free-riding*, in talune situazioni sarebbe impossibile evitare che qualcuno si avvantaggi della produzione di un bene che egli stesso non finanzia) e l'assenza di *rivalità nel consumo* (che si ha quando l'utilizzo da parte di alcuni individui di un dato bene non ne fa diminuire la quantità a disposizione di altri). Nel caso dei fari impiegati per la navigazione si è sempre ritenuto che si fosse di fronte a tipici beni pubblici dato che l'utilizzo della luce notturna da parte di qualche nave non diminuisce il servizio a disposizione per gli altri; inoltre si afferma che esso non potrebbe essere prodotto privatamente in ragione del forte incentivo a utilizzare in maniera parassitaria quanto è finanziato da altri. Ciò porterebbe a un disincentivo – in assenza di intervento pubblico – a realizzare fari, poiché solo alcuni sarebbero costretti a sostenerne il costo a beneficio di tutti, e quindi si avrebbe una produzione subottimale di tale servizio.

Nel suo scritto, Coase offre un'analisi storica nella quale evidenzia come nell'Inghilterra del Settecento i fari fossero prodotti privatamente, senza ricorso all'imposizione fiscale. A quel tempo, «i proprietari delle imbarcazioni e gli spedizionieri marittimi potevano richiedere alla Corona di concedere ad un privato di costruire un faro e di fare pagare un pedaggio (specifico) alle imbarcazioni che ne beneficiassero».¹⁴

Entrambi i saggi, risalenti al 1937 e al 1974, danno importanti indicazioni sul contributo di Coase alla teoria economica contemporanea e mostrano punti di contatto con i temi e l'intenzione del saggio del 1960. È quest'ultimo testo, ad ogni modo, che rappresenta il punto di partenza fondamentale per l'analisi economica del diritto, e quindi per quell'ambito di ricerche che negli ultimi decenni ha in vario modo condizionato l'agire di giudici e legislatori. In taluni ambiti – basti pensare all'ambiente – le tesi coasiane vanno acquisendo un rilievo crescente e la loro influenza è davvero significativa nella formazione dei nuovi economisti e giuristi.¹⁵

Quando fu pubblicato sul *Journal of Law and Economics*, l'articolo fu accolto da più parti quale espressione di una rinascita dell'economia liberale e come premessa ad una rivalutazione dei diritti di proprietà.

¹³ Ronald Coase, "The Relevance of Transaction Costs in the Economic Analysis of Law", p. 218.

¹⁴ Ronald Coase, "Il faro nell'economia", p. 315.

¹⁵ L'articolo fu anche scritto in un linguaggio privo di tecnicismi e accessibile a ogni giurista, e ciò ne ha sicuramente favorito il successo.

Questo giudizio si deve al fatto che nel saggio di Coase viene sottolineato come le esternalità vadano affrontate definendo e/o riconoscendo i titoli di proprietà, per poi lasciare operare quanto più spontaneamente sia possibile quella negoziazione dei titoli in grado di favorire soluzioni preferibili a quelle dettate dalla regolamentazione.

In tal modo, il testo del 1960 esprime una critica radicale nei riguardi della *welfare economics* pigouviana, la quale introduce tasse e norme orientate a limitare (o perfino impedire, e comunque a modificare) determinati comportamenti: e questo al fine di massimizzare il benessere complessivo. *Contra* Pigou, il teorema di Coase afferma come le imposte e la regolamentazione siano sub-efficienti rispetto alle soluzioni emergenti grazie a intese, contratti, liberi accordi.

Se ad esempio abbiamo un agricoltore e una ferrovia e le due attività entrano in conflitto (ad esempio perché le locomotive producono scintille che talora incendiano il raccolto), invece che imporre dall'alto come i due attori debbano organizzare i loro rapporti è bene lasciare la più ampia facoltà di negoziazione. In particolare, tutti i conflitti legati all'inquinamento (esternalità) possono essere affrontati non già con tasse pigouviane o apparati legislativi e burocratici di proibizioni e permessi, ma invece grazie ad intese volontarie volte a massimizzare il benessere.

2. I limiti della *welfare economics* e la negoziazione coasiana

Nella logica della *welfare economics* di Pigou l'asimmetria tra costi e benefici doveva essere superata attraverso meccanismi di proibizione e/o autorizzazione, ma soprattutto grazie all'imposizione di tasse volte a compensare il danno sociale. L'analisi pone l'accento su iniziative caratterizzate da benefici privati e danni collettivi. Quando abbiamo un'industria che per poter produrre un dato bene è costretta ad inquinare, i benefici sono tutti per gli azionisti e i costi – nella forma di danni all'ambiente – sono fatti pesare sulla popolazione. L'introduzione di una tassa scoraggia attività non rispettose dell'ambiente e obbliga gli inquinatori a compensare la collettività per il danno causato, eguagliando il beneficio marginale della produzione al costo marginale dell'inquinamento e massimizzando, così, il benessere sociale netto. Il principio di fondo, del tutto illiberale, è che l'inquinamento è lecito non già in ragione della sua accettazione da parte delle vittime – che non sono, per Pigou, individui ma collettività – bensì fino al punto in cui il valore dell'unità marginale prodotta non eccede il valore del danno causato.

La riflessione di Coase muove da qui: egli focalizza l'attenzione sulle esternalità e quindi sulla divergenza tra il prodotto privato (a favore di alcuni) e il prodotto sociale (che vede altri subire una perdita secca), ma offre una soluzione del tutto alternativa a quella pigouviana. D'altra parte i limiti dell'impostazione tradizionale, a cui ancora si fa spesso ricorso all'interno dei nostri ordinamenti legislativi, sono numerosi.

L'idea di imporre una tassa equivalente per ogni esternalità implica in primo luogo la possibilità di *misurare il danno*: cosa, ovviamente, che non è possibile fare in termini rigorosi a causa della soggettività radicale del valore. Nella realtà effettiva dei concreti ordinamenti giuridici, poi, la determinazione di ciò che un'impresa è tenuta a pagare in caso di "costo sociale" è il risultato di un complesso gioco di pressioni e influenze in virtù del quale i gruppi politicamente più forti ottengono benefici a scapito dei gruppi politicamente più deboli.

In secondo luogo, un grave limite teorico dell'approccio pigouviano sta nel fatto anche quando si chiamasse – ad esempio – una determinata società aeroportuale a versare una somma rilevante nelle casse dello Stato (sotto forma di imposta "compensativa") per il danno procurato dal rumore degli aeromobili che utilizzano quella infrastruttura, ancora si sarebbe molto lontani dall'aver posto rimedio all'aggressione subita da coloro che, abitando o possedendo una casa nei pressi dell'aeroporto, hanno patito un grave peggioramento della loro qualità della vita e hanno visto una netta riduzione del valore dei loro immobili.

Lo schema della tassazione pigouviana colpisce gli inquinatori, ma lo fa secondo logiche discutibili e con il risultato che infine consegna tali risorse non già alle vittime dell'azione inquinante, ma al ceto politico-burocratico. La nozione stessa di costo sociale, d'altra parte, appare ambigua, dato che nella realtà dei fatti abbiamo sempre un qualche individuo (chi produce esternalità negative) che danneggia qualche altro soggetto (chi subisce l'azione invasiva).

Anche quando non si ricorre alla tassazione, ma invece alla proibizione, non necessariamente si adotta la soluzione migliore, dato che quella che viene vietata o limitata potrebbe essere un'iniziativa in grado di produrre benefici altissimi, tali da poter compensare ampiamente gli aspetti negativi.

Secondo Coase, la *welfare economics* ha il proprio limite fondamentale nel fatto che di fronte ad ogni ipotesi di permettere o proibire un'attività «è necessario pesare il danno con il beneficio che ne risulta. Niente potrebbe essere più "antisociale" che contrastare ogni azione che causa un qualche danno a chicchesia».¹⁶

Allo studioso inglese le soluzioni pigouviane appaiono inefficienti e l'alternativa ai meccanismi amministrativi (tasse e regolamentazione) è da rinvenire nella negoziazione tra chi danneggia e chi è danneggiato. Da utilitarista qual è, Coase è sostanzialmente interessato ad offrire esiti che siano *complessivamente più vantaggiosi* e la sua contestazione verso Pigou si basa sull'idea che in assenza di negoziazioni si può impedire l'emergere di aggiustamenti socialmente maggiormente efficienti.

¹⁶ Ronald Coase, "Il problema del costo sociale", p. 246.

Egli non ha preoccupazioni propriamente giuridiche (né una qualche attenzione alle vittime), ma invece pretende di ricondurre l'intera questione giuridica delle esternalità entro un quadro esclusivamente economico, nella persuasione che senza trattative tra quanti sono attivamente o passivamente interessati dalle esternalità si possa giungere a esiti sub-ottimali.

Punto di partenza dell'analisi è quindi l'assegnazione (o il riconoscimento) di titoli di proprietà, quale premessa per un'autonoma negoziazione. Lo studioso inglese fa vari esempi e uno di essi riguarda due vicini, uno dei quali è pasticciere e l'altro medico. Per poter lavorare, il primo deve usare macchinari rumorosi che inibiscono l'attività del dottore. Poiché si assume che la produttività del medico sia 300 e quella del pasticciere soltanto 100, la tesi di Coase è che evitando una regolamentazione calata dall'alto e lasciando invece interagire i soggetti si arriverà alla conclusione che sarà il medico a lavorare: *quale che sia l'assegnazione dei titoli di proprietà*. Se infatti il giudice considera illegittima l'attività rumorosa e quindi dà ragione al medico, questi lavorerà e il pasticciere dovrà fermare le proprie macchine; ma anche nel caso opposto il medico troverà vantaggioso offrire una somma compresa tra 100 e 300 al pasticciere al fine che fermi la propria attività e gli permetta di fare profitti con le visite dei propri pazienti.

Più che la tassazione o la regolamentazione, ciò che quindi produce *efficienza* è la definizione dei titoli di proprietà e, di seguito, la libera contrattazione tra le parti. Questo parrebbe portare un contributo a quanti difendono le ragioni della società di mercato (e in parte lo è), ma si tratta in qualche modo di un "dono avvelenato", dal momento che l'aver focalizzato l'attenzione sull'efficienza apre la strada – sia in Coase che in quanti ne seguono le orme – ad esiti interventisti e illiberali.

Va aggiunto che nella prospettiva dell'utilitarismo di Coase, l'azione del pasticciere che utilizza macchine rumorose certamente danneggia il medico, ma è vero anche l'opposto. Quando il secondo pretende di fermare l'attività del pasticciere, egli sta egualmente aggredendo la controparte. Contro ogni tradizione giuridica e contro il principio che chiede il rispetto dei legittimi titoli di proprietà, Coase ritiene esista una qualche *reciprocità* tra la pretesa del medico e quella del pasticciere. La sua tesi è che è «necessario sapere se l'attività produttiva che arreca il danno ne porta o no la responsabilità, perché senza un'iniziale delimitazione dei diritti non ci può essere alcuna transazione che li trasferisca o li ricombini. Ma, se si assume che il sistema dei prezzi funziona a costo nullo, il risultato ultimo (che massimizza il valore della produzione) è indipendente dalla situazione giuridica originaria». ¹⁷ È quindi anche del tutto indipendente dal fatto che il giudice o il legislatore abbiano rispettato, oppure no, i diritti di proprietà.

¹⁷ Ronald Coase, "Il problema del costo sociale", p. 208.

Non a caso per l'economista è fondamentale non già riconoscere secondo giustizia quali sono i legittimi titolari di questa o quella facoltà (chiedendosi, ad esempio, se il pasticcere può invadere con i propri rumori l'abitazione del vicino) poiché l'unica cosa da farsi è semplicemente assegnare tali titoli: in modo tale da innescare logiche economicamente razionali. Ma tutto ciò non ha nulla a che fare con il diritto in senso proprio e, meno che mai, con la tradizione liberale.

Al riguardo è significativo il caso *Bryant v. Lefever*, che Coase egualmente introduce nella sua analisi. In tale vertenza si hanno due case adiacenti e in una vi è un proprietario che ristruttura il proprio camino alzando un muro e predisponendo anche una catasta di legna. Queste modifiche, però, hanno l'effetto di diffondere il fumo nell'altra abitazione ogni qualvolta il secondo proprietario utilizza il focolare.

Il primo giudice chiamato ad esprimersi ritenne illegittima la ristrutturazione, ma una seconda sentenza valutò la controversia in modo diametralmente opposto, sostenendo che costruire un muro ed elevare una catasta di legna sono azioni del tutto lecite. È il querelante che accende il fuoco nel camino e causa il fumo. Egli dovrebbe smettere o, altrimenti, dovrebbe modificare il proprio impianto.

Utilizzando il linguaggio del diritto romano, il convocato non avrebbe causato *immissiones* (non avrebbe invaso le proprietà altrui) e la conclusione di Coase è che il danno è stato causato sia dall'una che dall'altra delle parti: da chi ha alzato muro e catasta di legna come pure da chi ha acceso il camino. A suo giudizio «è chiaro che *entrambi* sono stati responsabili e che entrambi dovrebbero considerare la perdita di benessere dovuta al fumo come un costo nel decidere se continuare l'attività che provoca fumo». Da cui la conclusione: «se dobbiamo discutere il problema in termini di causa, entrambe le parti causano il danno».¹⁸

Abbiamo insomma una forma di reciprocità tra l'aggressore e l'agredito, ma bisogna essere consapevoli come questo modo di analizzare i rapporti umani e il loro intersecarsi implica ovviamente la fine del diritto.

Certamente il caso *Bryant v. Lefever* è tecnicamente complesso, soprattutto perché qui appare difficile definire i titoli di proprietà (*chi* ha diritto a fare *cosa*) e, di conseguenza, chi sia l'aggressore e chi sia l'agredito. Ma è chiaro che Coase utilizza l'effettiva complessità di tale diatriba tra vicini per conferire forza alla sua tesi secondo la quale *in ogni situazione* in cui si hanno esternalità assisteremmo a una reciproca invasione che chiederebbe di essere risolta tramite l'assegnazione di titoli di proprietà e il negoziato tra proprietari.

¹⁸ Ronald Coase, "Il problema del costo sociale", p. 214.

3. Diritti di proprietà e "reciprocità"

Fin da subito, però, il teorema di Coase è stato esposto alle critiche di un agguerrito gruppo di autori che ne hanno evidenziato l'incompatibilità con una coerente visione liberale della società. In particolare, economisti austriaci come Walter Block, Roy E. Cordato, Gary North e Murray N. Rothbard hanno evidenziato che in Coase si accentua la tradizionale indifferenza dell'economia *mainstream* nei riguardi di ogni questione di giustizia.¹⁹

Come si è rilevato, quando Coase individua soluzioni negoziali per risolvere controversie legate a esternalità, al tempo stesso egli afferma:

a) che ogni controversia la quale abbia a che vedere con problemi di esternalità implica (almeno in potenza) un danno *reciproco*; la ferrovia che produce scintille e in tal modo incendia i campi coltivati danneggia l'agricoltore, ma lo stesso a suo giudizio si può dire per un agricoltore che pretenda di impedire alla ferrovia di far passare i suoi convogli sui binari;²⁰

b) che l'allocazione dei titoli di proprietà deve avvenire in modo da permettere l'esito più efficiente, tale da massimizzare il risultato complessivo.

Nel teorema di Coase, insomma, non vi è alcuno spazio per un autentico riconoscimento dei diritti di proprietà, dato che:

a') quando si parla di reciprocità si mettono aggressore e aggredito sullo stesso piano, e si pretende che la ferrovia abbia lo stesso diritto di distruggere i campi coltivati dal legittimo proprietario quanto ne ha l'agricoltore di impedire ai treni di danneggiarlo; in realtà, è la stessa nozione di aggressione che qui viene negata, dal momento che non si vuole vedere che sono le società ferroviarie ad aggredire gli agricoltori

¹⁹ Walter Block, "Coase and Demsetz on Property Rights", *Journal of Libertarian Studies*, 1, Spring 1977, pp. 111-116; Murray N. Rothbard, "The Myth of Efficiency", in Mario J. Rizzo (a cura di), *Time, Uncertainty, and Disequilibrium*, Lexington MA, Lexington Books, 1979, pp. 92-98; Gary North, *The Coase Theorem: A Study in Epistemology*, Tyler TX, Institute for Christian Economics, 1992; Roy E. Cordato, "Knowledge Problem and the Problem of Social Cost", *Journal of the History of Economic Thought*, 14, Fall 1992, pp. 209-224.

²⁰ Nelle parole di Richard Posner, «la domanda rilevante (...) è chi potrebbe evitare la perdita al minor costo, e su chi cada "realmente" il danno» (Richard Posner, *Economic Analysis of the Law*, Boston, Little Brown, 1973, p. 94).

(il cui diritto a non vedere che i propri campi siano incendiati da altri è sempre stata riconosciuta dalla tradizione giuridica), e non viceversa;²¹

b') la proprietà può essere in vario modo distribuita al fine di ottenere allocazioni economicamente *ottimali*, e quindi di fatto non vi è alcun autentico titolo di proprietà (ogni bene è a disposizione di giudici, politici e altri "pianificatori" incaricati di predisporre la migliore allocazione dei titoli).²²

Tutt'altra è la logica degli autori austriaci. In ambito ambientale, ad esempio, l'obiettivo di tali studiosi è giungere alla risoluzione dei conflitti attraverso i diritti di proprietà e la protezione dell'ordine giuridico. La conseguenza è che, come ha sottolineato Roy E. Cordato, «sebbene i diritti di proprietà siano egualmente importanti per gli studiosi di orientamento "coasiano" come per quelli "austriaci", i loro obiettivi normativi sono significativamente differenti». ²³ Per i secondi, inoltre, non si tratta di realizzare una qualche massimizzazione del valore e questo obiettivo non appare perseguibile in virtù del fatto che entro tale prospettiva teorica – caratterizzata da un netto soggettivismo – non si ritiene possibile una comparazione interpersonale delle preferenze.

Le critiche che poggiano sui diritti di proprietà e sulla teoria soggettiva del valore sono certamente fondate ed evidenziano importanti punti di debolezza del teorema di Coase. Ve ne sono però anche altri.

Ogni analisi approfondita del paradigma elaborato nel 1960 finisce per evocare numerosi altri temi e – tra loro – uno dei più importanti è la nozione di "costi di transazione". Con tale espressione viene indicato quell'insieme di atti e iniziative che sono condotti in vista di un risultato economico e, in particolare, in vista di un accordo di mercato (di una transazione, appunto).

²¹ Per Richard A. Epstein, «sarebbe un grave errore dire che prima che si invocano i rimedi giuridici le basi della disputa rivelavano un danno reciproco (...). La nozione di reciprocità causale non dovrebbe essere confusa con la nozione di riparazione di un danno causato» ("A Theory of Strict Liability", *Journal of Legal Studies*, 2, 1973, p. 165). Ancor più netta è la condanna espressa da Gary North, secondo il quale nel momento in cui definisce reciproci i danni connessi ad esternalità «il teorema di Coase svuota l'autentica nozione di giustizia distruggendo la nozione di *vittima*», e questo perché «il proprietario perde il proprio diritto di impedire agli invasori di appropriarsi di una parte o della totalità del valore del suo patrimonio» (Gary North, "Undermining Property Rights: Coase and Becker", *The Journal of Libertarian Studies*, vol. 16, n. 4, Fall 2002, p. 98).

²² Nell'articolo del 1960 si afferma che «si darà luogo a una ridefinizione dei diritti solo quando l'incremento nel valore della produzione che ne deriva è maggiore dei costi sopportati nel realizzarla» (Ronald Coase, "Il problema del costo sociale", p. 218).

²³ Roy E. Cordato, "Toward an Austrian Theory of Environmental Economics", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 7, n. 1, Spring 2004, p. 10. Come ha scritto Cordato, per gli austriaci «l'efficienza è un problema "prasseologico", volto quindi a obiettivi individuali, e non un problema di massimizzazione del valore. Da una prospettiva politica, allora, l'efficienza sociale è garantita se e quando le istituzioni legali facilitano una coerenza tra i fini che gli attori stanno perseguendo e i mezzi che stanno scegliendo per raggiungere tali obiettivi» (Roy E. Cordato, "Toward an Austrian Theory of Environmental Economics", p. 4).

Questo concetto è fondamentale in Coase perché l'economista distingue tra un modello di società *ipotetica* a costi di transazione bassi o nulli, e un modello di società *reale* a costi che possono essere anche molto alti.²⁴ Nell'esempio della ferrovia e dell'agricoltore (così come in quello del medico e del pasticcere) si può immaginare che si abbia a che fare soltanto con due soggetti, e in questo caso i costi potrebbero essere bassissimi. Ma se immaginiamo che gli agricoltori siano migliaia e che la compagnia ferroviaria debba sottoscrivere un accordo con tutti loro, è chiaro che i costi necessari per addivenire ad un accordo possono essere proibitivi. Con la conseguenza che l'accordo negoziale difficilmente avrà luogo.

È proprio sottolineando l'importanza dei costi di transazione, e muovendo dall'evidenza che i costi possono essere esageratamente onerosi, che in virtù del teorema di Coase si è arrivati a giustificare – quando si presume che i costi di transazione siano elevati, appunto – varie forme di intervento pubblico e di pianificazione. Nello stesso saggio sul problema del costo sociale si può leggere che «non c'è ragione perché, in date circostanze, la regolazione governativa non debba portare a incrementi dell'efficienza del sistema economico».²⁵ In tal modo lo stesso Coase ha finito per legittimare per altra via quell'intervento pubblico che pure, con la sua critica alla *welfare economics*, aveva inteso criticare tanto aspramente.

Tale considerazione consiglia quindi di approfondire la riflessione sui costi di transazione e, in particolare, di esaminare questo concetto a partire dai paradigmi della Scuola austriaca.

4. Soggettivismo austriaco e costi di transazione

In *Human Action* di Ludwig von Mises, certamente uno dei testi maggiori della Scuola austriaca, viene sottolineato come al centro di ogni analisi economica vi sia l'azione del singolo. Mises chiama *prasseologia* questa riflessione razionale di carattere teorico sull'uomo e sulla società la quale muove da alcuni assiomi certi e procede per via deduttiva.²⁶

²⁴ Per Coase quella che i costi di negoziazione siano nulli è «un'ipotesi molto poco realistica» (Ronald Coase, "Il problema del costo sociale", p. 218).

²⁵ Ronald Coase, "Il problema del costo sociale", p. 221.

²⁶ Negli schemi della teoria di Mises vengono contestati alcuni elementi cruciali del positivismo dominante l'economia e, in particolare, la trasposizione nell'ambito della riflessione sulla società degli strumenti metodologici propri delle scienze naturali. Nella prasseologia misesiana, invece, il qualitativo ha la meglio sul quantitativo.

Secondo Mises, agire non è reagire a stimoli, eseguire comandi, obbedire a istinti. L'agire umano è *intenzionale* e in questo senso anche razionale, dal momento che in ogni momento della propria vita il singolo uomo – agendo – passa da una situazione A(t⁰) ad una B(t¹) che è ritenuta soggettivamente vantaggiosa.²⁷

Ogni individuo ha di fronte a sé numerose alternative: può telefonare ad un amico, leggere un libro, guardare la televisione o fare una passeggiata. Farà ciò che (*ex ante*) egli considererà più vantaggioso. È anche possibile che *ex post* rimanga deluso per la scelta fatta (il numero telefonico dell'amico era occupato o il libro letto poco interessante), ma questo qui non ci interessa e discende semplicemente dal fatto che non siamo onniscienti, né possiamo pretendere di controllare la realtà storica nei suoi esiti.²⁸

Nel momento in cui compie una scelta, e quindi in ogni momento dell'esistenza, l'individuo antepone quella possibilità ad ogni altra e gerarchizza *de facto* le varie possibilità. Ma questo non significa che egli possa anche valutare in termini quantitativi il beneficio connesso alle varie opzioni. Chi telefona mostra di preferire la telefonata al programma televisivo e alla passeggiata, ma non vi è modo – né per lui né per altri – di attribuire un valore di 100 alla telefonata, di 80 al programma televisivo e di 50 alla passeggiata. Abbiamo quindi una classificazione di tipo *ordinale* e non già *cardinale*, la quale gradua le preferenze, ma non ci autorizza a misurarle.²⁹ Usando le parole di James M. Buchanan, si può sostenere che nella teoria economica tradizionale (che si vorrebbe pure predittiva) «il costo è misurato in una dimensione di merci», mentre nella linea che egli chiama londinese-austriaca «il costo deve essere misurato in una dimensione di utilità».³⁰

Se è vero quanto affermato da Mises e Buchanan, e se quindi ogni azione volontaria risponde per definizione alle esigenze dell'attore (per come egli soggettivamente le intende), e se per giunta non vi è modo di andare oltre la constatazione di questa *preferenza dimostrata*³¹

²⁷ Per Mises, «l'azione è un tentativo di sostituire uno stato di cose più soddisfacente a uno meno soddisfacente». Così ogni volta che agiamo «una condizione meno desiderabile è barattata in cambio di una più desiderabile. Ciò che soddisfa meno è abbandonato per ottenere qualcosa che piace di più» (Ludwig von Mises, *Human Action. A Treatise on Economics*, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute, 1998 [1949], p. 97).

²⁸ L'insignificanza di questa sfasatura tra il giudizio *ex ante* ed *ex post* è in primo luogo correlata al fatto che nessuno (e quindi nemmeno un pianificatore) può conoscere il futuro, e quindi è sempre e comunque razionale lasciare la scelta decisionale nelle mani di chi, quanto meno, conosce perfettamente le proprie *attuali* preferenze.

²⁹ «L'azione classifica e gradua; originariamente essa conosce soltanto i numeri ordinali, e non i cardinali» (Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 119).

³⁰ James M. Buchanan, *Costo e scelta. Un'indagine di teoria economica*, Torino, Centro di Ricerca e Documentazione "Luigi Einaudi", 1993 (1969), p. 96.

³¹ È questa la formula introdotta da Rothbard in uno dei suoi primi scritti. Cfr. Murray N. Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics" (1956), ora in *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*, London, Elgar, 1997, p. 212.

riesce difficile capire in che modo un osservatore esterno – si tratti di un giudice, un legislatore o anche un economista inglese – possa rubricare come pura passività (come *costo netto*) il tempo che ad esempio l'agricoltore destina alla negoziazione con il delegato della società ferroviaria. Quanti concordano di incontrarsi e discutere, nell'obiettivo di trovare un'intesa e stipulare un contratto, sono *homines agentes* misesiani che in ogni momento della loro vita decidono esattamente di fare ciò che soggettivamente ed *ex ante* appare loro più vantaggioso.

In maniera assai approssimativa il costo di ogni azione può essere ricondotto al valore di mercato di quanto si sarebbe potuto produrre con un altro impiego di quelle risorse (tempo, denaro, ecc.), ma è fuori discussione che – quale sia tale valore – esso è inferiore a quello dell'azione che il soggetto, posto di fronte ad un vantaggio di scelte possibili, ha deciso di compiere.

Il principale punto d'attacco della teoria austriaca nei riguardi del concetto di costi di transazione è quindi riconducibile al soggettivismo, tanto importante in questa tradizione teorica. Le due tesi cruciali sono che i costi sono soggettivi, così che non esiste alcuna maniera di affermare che l'insieme dei costi di transazione può essere maggiore del beneficio della negoziazione finale, e che la struttura dell'azione umana è tale che ogni agire segnala le preferenze individuali del singolo. Su entrambi questi punti la riflessione sviluppata nel saggio del 1960 segnala notevoli fragilità.

In particolare, quando Coase delinea il concetto di costi di transazione separa una serie di azioni (*i costi*: ricerca di informazioni, trattative, ecc.) dall'azione *clou* conclusiva (*l'accordo*: che per definizione comporta benefici a entrambi gli attori). In altri termini esisterebbe un insieme di atti *negativi* che precederebbe un atto *positivo*, caratterizzato da una dignità più elevata. Gli *atti preparatori* comporterebbero appunto costi di transazione (e quindi un saldo negativo) e l'*atto conclusivo* rappresenterebbe un saldo positivo: e l'intera operazione avrebbe luogo *se e quando* i benefici dell'atto conclusivo siano superiori ai costi degli atti preparatori.

Ma come gli studiosi austriaci hanno mostrato, non vi è possibilità di realizzare alcuna comparazione interpersonale di utilità. Questo significa che atto conclusivo e atti preparatori sono in qualche modo imperscrutabili. Non vi è dubbio che i prezzi siano strumenti utili e siano pure formidabili vincoli esterni, i quali aiutano l'attore (imprenditore) nella sua scelta tra opzioni alternative³², ma poi la decisione dell'attore dipende da preferenze che sono del tutto personali e da guadagni psichici³³ che non possono essere oggettivamente definiti.

³² La critica di Mises alla possibilità stessa del socialismo poggia su questo: cfr. Ludwig von Mises, "Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen" (1920), in seguito riutilizzato all'interno di un'opera più vasta quale fu *Socialismo. Analisi economica e sociologica*, Milano, Rusconi, 1981 (1922).

³³ L'aggettivo "psichici" è qui posto solo per evidenziare il carattere non necessariamente monetario di tale beneficio, ma è chiaro che in economia ogni vantaggio è psichico (anche quando è mediato da arricchimenti monetari o di altra natura), dato che l'azione è *umana* e quindi risponde agli interessi e alle aspirazioni dei decisori stessi.

In particolare, è assai opinabile affermare che quanto precede un accordo contrattuale sia vissuto da tutti come un costo *netto* e come un semplice atto preparatorio di qualcosa che è più importante e redditizio.

Un'analisi antropologica elementare ci può far intendere che numerose donne occidentali, ad esempio, frequentano negozi e mercati di ogni genere non solo e in primo luogo con l'intento di raccogliere informazioni in vista di un acquisto, ma per il puro piacere della cosa. Dopo essere entrate in una decina di *boutique* possono anche decidere di fare un determinato acquisto, ma certo troverebbero giustamente astrusa la tesi secondo cui quel loro pomeriggio trascorso a girare negozi debba essere considerato come un onere psicologico (un *costo*), e non già come un'attività gratificante.

In alcune culture, la stessa negoziazione risponde a logiche che non possono essere comprese nei rigidi schemi dell'economia neoclassica. Chi ha avuto modo di contrattare con un commerciante arabo sa bene che in quella tradizione c'è un gusto assai particolare della trattativa e del mercanteggiamento. Non è facile sapere se si negozia e si discute sempre al fine di acquistare o se non succeda che, almeno in alcune circostanze, si acquisti al fine di mercanteggiare. D'altra parte, qualcuno può davvero escludere che nella varietà delle sensibilità e delle preferenze umane non vi sia qualche nostro simile che apprezzi la negoziazione in sé, e non solo in funzione strumentale?

Ogni decisione umana ha dunque luogo perché il soggetto antepone quella scelta ad ogni altra a lui possibile.

In una prospettiva coerente con le ben più solide premesse teoriche austriache si deve invece prendere atto che se sono interessato a comprare una motocicletta e acquisto un giornale specializzato è perché preferisco avere quella rivista invece degli euro che mi è costato, e così lo stesso per ogni altra azione che precede l'acquisto del mezzo. Perché dovrei essere soddisfatto del fatto di avere destinato ore a leggere una rivista che si occupa di motociclette? Ma per la semplice ragione che sto allargando la mia conoscenza sul mondo (*rectius*, su quello specifico settore di mercato) e sto ponendo le premesse per una scelta più informata e quindi, così almeno spero, migliore.

Osservata dall'angolo visuale dei problemi informativi, la questione dei costi di transazione ci aiuta a capire come la matematizzazione che contraddistingue l'economia *mainstream* non solo abbia perso di vista i benefici psichici, ma abbia anche impedito di comprendere il rilievo della conoscenza e il continuo scambio tra tempo e informazione, oltre che tra denaro ed informazione, che caratterizza il comportamento razionale di ogni essere umano.

5. Temporalità austriaca e costi di transazione

C'è però un altro tratto fondamentale che separa la visione austriaca e la concezione economica neoclassica: l'analisi del tempo quale fattore cruciale della vita economica.

In uno dei volumi austriaci più significativi degli ultimi decenni, *L'economia del tempo e dell'ignoranza* di Gerald O'Driscoll e Mario J. Rizzo (del 1996), viene enfatizzato come il soggettivismo della tradizione aperta da Carl Menger apra la strada ad un'altra concezione del tempo. Per i due autori vi è un contrasto radicale tra una visione statica (positivista) e una dinamica (più in sintonia con la scuola austriaca): «nella concezione statica del tempo il presente è una fermata virtuale – la negazione assoluta del passaggio o flusso. Nella concezione dinamica è movimento virtuale dal passato al futuro o, più precisamente, dalla memoria all'aspettativa».³⁴ La stessa durata temporale non è più una successione di momenti, ma un *continuum* che collega il passato al futuro: il risultato è che «questo flusso non avviene *nel* tempo, come dovrebbe essere secondo una prospettiva newtoniana; piuttosto, esso è o costituisce il tempo. Noi non possiamo sperimentare il passaggio del tempo se non come un flusso: qualcosa di nuovo deve accadere, oppure il tempo reale finirà di esistere».³⁵

Ma se il tempo non è inteso secondo gli schemi *esteriori* della fisica (quale serie di attimi tra loro isolati e indipendenti), ma invece a partire dagli schemi *interiori* propri della tradizione fenomenologica (oltre che agostiniana³⁶ e bergsoniana) quale flusso di coscienza che connette strettamente il passato, il presente e il futuro, non c'è modo di segmentare né di gerarchizzare gli avvenimenti. Gli atti possono essere coordinati e raggruppati solo con una decisione arbitraria quando – ad esempio – si sottrae dallo scorrere del tempo una serie di azioni, distinguendo le mosse preliminari e la transazione di mercato conclusiva a cui si presume che essi conducano.

Esaminata entro questa prospettiva, la distinzione tra atti preparatori e conclusione è del tutto arbitraria. È davvero difficile comprendere come sia possibile eliminare il *continuum* esistenziale della nostra temporalità originaria e come sia quindi possibile ripartire il tempo in elementi discreti.

L'insieme delle azioni umane non è quindi segmentabile né gerarchizzabile. Se si immagina un rappresentante di commercio che compie una serie di attività che si

³⁴ Gerald O'Driscoll – Mario J. Rizzo, *L'economia del tempo e dell'ignoranza*, Soveria Mannelli, Rubbettino, 2002 (1996), p. 36. Va sottolineato come in questo volume i due autori sviluppino spunti (a partire dal riferimento ad autori come Bergson e Husserl) che Mises stesso aveva già annunciato in *Human Action* (pp. 100-1).

³⁵ Gerald O'Driscoll – Mario J. Rizzo, *L'economia del tempo e dell'ignoranza*, p. 144.

³⁶ Per Agostino, sarebbe un errore ritenere che «il tempo è il movimento di un corpo» e questo perché in realtà «è la coscienza che misura il tempo» (Aurelio Agostino d'Ippona, *Confessioni*, libro XI, § 24 e § 26).

presume siano "finalizzate" all'acquisto di un'autovettura (la visita ad alcuni autosaloni, la consultazione di una rivista di settore, qualche conversazione con amici, talune ricerche in internet, e via dicendo), è impossibile dire se e in che misura l'acquisto del veicolo sia davvero riconoscibile come un obiettivo e non invece come un'altra azione preparatoria volta a favorire un ulteriore risultato (ad esempio, il raggiungimento di migliori obiettivi imprenditoriali e quindi di più alti profitti). Ma se l'acquisto non è definibile in assoluto come un fine, è evidente che esso può rappresentare un atto preparatorio: esattamente come l'acquisto di un giornale specializzato o l'ora trascorsa a visionare vari automezzi.

Nella teoria di Mises il tempo è quindi compreso come il luogo delle decisioni e delle scelte, ma non vi è alcuna pretesa di oggettivare e gerarchizzare i vari atti della vita di un uomo. A proposito del *continuum* temporale, ogni schema che pretenda di accorpate un dato spazio temporale e distinguerlo dagli altri (precedenti o successivi) è allora del tutto opinabile.

Prendiamo il caso di un giovane pakistano trasferitosi a Londra che lavori un paio di anni in vista di poter disporre di un piccolo capitale con il quale potrà riprendere gli studi e conseguire un Ph.D. Il periodo dell'impiego appare destinato a rappresentare una fase preparatoria in vista di un atto conclusivo (il conseguimento del titolo di studio). Ma in realtà la stessa conclusione del percorso formativo di tipo universitario può essere a sua volta vissuto come un atto preparatorio in vista – ad esempio – di una carriera accademica, che diventa a questo punto il vero obiettivo. E nuovamente questo risultato può essere soltanto preliminare ad un altro (un pieno inserimento all'interno della società inglese, ad esempio), e via all'infinito.

Non solo. È davvero difficile sapere se il beneficio psichico soggettivo ottenuto nella prima fase (il lavoro volto ad accumulare risorse) possa essere considerato inferiore al beneficio psichico ottenuto nella seconda fase, o viceversa.

La questione dei costi di transazione obbliga a interrogarsi, più in generale, sulla medesima esistenza dei costi. A ben guardare, entro una prospettiva teorica soggettivista lo stesso concetto di costo appare ben poco rigoroso. Per un esame di tale questione può essere utile partire da Rothbard e dalla sua critica radicale alla distinzione tra produttore e consumatore.³⁷ Per l'economista americano, infatti, tutti i consumatori sono produttori, e viceversa. La concezione standard secondo cui vi sarebbero produttori e consumatori (certamente utile nella vita quotidiana, ma poco affidabile in ogni analisi teorica della questione) ci porta a considerare produttore colui che cede un bene e/o un servizio, e consumatore colui che rinuncia a un certo ammontare di denaro per ricevere appunto quel bene e/o servizio.

Il costo è appunto il corrispettivo del bene e/o del servizio.

17

³⁷ Cfr. Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, Auburn AL, The Ludwig von Mises Institute, 1993, pp. 560-660.

In realtà, qui la monetarizzazione dell'economia impedisce di vedere quanto tutto sia più semplice. Nel caso di un baratto (tre galline in cambio di due conigli), d'altra parte, chi è produttore e chi è consumatore? Il produttore di galline consuma conigli, e il produttore di conigli consuma galline. E nel caso delle transazioni finanziarie (dollari contro yen, euro contro franchi svizzeri) chi è produttore e chi è consumatore?

Ancora una volta l'analisi austriaca appare di notevole utilità, con la sua teoria dell'azione e la stessa impossibilità che da ciò ne deriva di individuare – all'interno di una negoziazione – un vincente e uno sconfitto, uno sfruttatore e uno sfruttato. Il negoziante che da cui acquisto frutta e verdura mi serve e quindi io traggo beneficio dal suo lavoro (lui produce, io consumo), ma è ugualmente vero l'opposto, perché nel momento in cui vado nel suo negozio io gli sono utile, poiché egli trae un beneficio e un profitto, e io quindi mi metto ugualmente al suo servizio. D'altra parte, come più volte è stato sottolineato, il denaro che consegno al fruttivendolo è una "merce" esattamente come i pomodori e le patate che egli mi ha venduto.³⁸

Per di più, nelle scelte di un individuo razionale non vi sono costi puri (e neppure, in generale, benefici puri), ma opzioni che comportano un mix di aspetti variamente positivi e negativi. Questo mix viene comunque scelto perché è preferito ad altre alternative.

Analogamente, nella transazione tra un "compratore" (colui che riceve il bene) e un "venditore" (colui che riceve il denaro) se si vuole vedere un costo bisogna indagare analiticamente all'interno di questo mix di aspetti positivi e negativi che ogni scelta comporta. Se si vuole in qualche modo salvare il concetto di costo entro un quadro teorico rigoroso bisogna usarlo per individuare quegli elementi *a dispetto dei quali* noi scegliamo comunque di entrare in una relazione con altri.

Nel mondo reale non vi sono azioni assolutamente costose o scambi assolutamente costosi. La nozione di costo è euristicamente difendibile solo entro una prospettiva che sappia estrarre, muovendo da una nostra concreta scelta o da una nostra negoziazione, ciò che accettiamo solo perché compensato da un beneficio maggiore, ma che avremmo scartato in assenza di quel complemento. In generale, in effetti, entro una scelta posso riconoscere – al tempo stesso – cose che gradisco e altre di cui farei volentieri a meno (anche solo perché compiendo quella scelta rinuncio ad ogni altra possibilità). Queste ultime sono i *costi*. Ma se io compio una certa azione (acquisto una motocicletta, compro un giornale specializzato, giro intere settimane per negoziare con proprietari, ecc.) è perché la parte onerosa è da me giudicata inferiore alla parte vantaggiosa. È perché i benefici superano i costi.

³⁸ La monetarizzazione dell'economia sembra fare schermo ad un fatto elementare: che si scambiano sempre beni (o servizi) contro beni (o servizi). Chi accetta una data quantità di denaro lo fa perché ritiene che potrà usare quelle risorse per disporre in futuro di qualcosa che gli manca e che è interessato ad avere.

Se passo intere giornata entrando e uscendo da negozi, è possibile che questo sia un costo che sopporto in virtù del fatto che ciò mi serve a comprare un prodotto più soddisfacente. E questo non è più neppure vero se invece trovo rilassante e divertente frequentare *boutique*, provare vestiti, e così via.

La stessa rinuncia ad una somma di denaro non è necessariamente un costo se, ad esempio, sto acquistando a un prezzo "molto alto" un oggetto di "poco valore" – secondo categorie neoclassiche – in occasione di una manifestazione volta a raccogliere fondi per una causa di cui sono un fervente sostenitore (la lotta contro il cancro, la diffusione delle idee libertarie, l'annuncio della rivelazione cristiana, o altro).

Unicamente nella prospettiva soggettiva di un attore che compie una scelta è ancora possibile salvare la nozione di costo, che però risulta percepibile – ripeto – soltanto entro un quadro analitico e soltanto da chi valuti introspektivamente le componenti apprezzate e quelle che non lo sono (e cioè dall'attore stesso). Quando scelgo una data soluzione *nonostante X*, ecco che *nonostante X* è il costo che io accetto di sostenere. Nel mix che di elementi positivi e negativi che vado ad accettare, *X* è ciò di cui farei volentieri a meno, ma non al punto da rinunciare a quella transazione.

In generale possiamo dire che quando compro pomodori e patate il mio costo è la somma che do al fruttivendolo, e il suo costo è la verdura che mi consegna. Ma non è per nulla scontato che questo schema (con tutti i suoi sottintesi teorici: a partire dall'adozione di una moralità rigidamente utilitaria) possa essere utilmente impiegato in ogni caso e situazione.

Lo studioso che ha offerto la riflessione "austriaca" più approfondita e teoricamente rigorosa di tali questioni è un economista che, a rigore, difficilmente potrebbe essere collocato a pieno titolo entro quella tradizione: James M. Buchanan. È però vero che in *Cost and Choice* egli offre una solida interpretazione del carattere radicalmente soggettivo del costo la quale sviluppa, per esplicita ammissione dell'autore, temi che provengono proprio dagli austriaci.³⁹

Riprendendo liberamente le sue riflessioni si possono analiticamente distinguere: (a) un *giudizio soggettivo*, totalmente mentale e scollegato da ogni alternativa, il quale descrive solo il nostro interiore apprezzamento di un certo bene; (b) un *valore soggettivo*, che fa i conti con altre realtà e con i vincoli dati dalle opinioni altrui: esso definisce – ad esempio – il limite al di sotto del quale il titolare non è disposto a cedere un proprio bene; (c) un *valore di mercato*, che emerge dalla concreta negoziazione e che – per restare al nostro esempio – può anche essere molto superiore al limite sotto del quale non sono disposto a scendere (la differenza tra valore soggettivo e valore di mercato delinea quello che soggettivamente reputo essere il profitto che ho tratto da questo scambio).

³⁹ James M. Buchanan, *Costo e scelta*.

Il *giudizio soggettivo* è l'intensità dell'apprezzamento che io dentro di me esprimo a proposito di una motocicletta di mia proprietà; il *valore soggettivo* può essere definito dalla prima cifra in euro o in dollari che sono disposto ad accettare per rinunciare alla mia motocicletta; il *valore di mercato* è il prezzo effettivo che posso ottenere nel momento in cui cerco e trovo un acquirente.

Non c'è quindi alcuna identità tra valore soggettivo e valore di mercato, né vi è alcuna possibilità di conoscere il valore soggettivo che altri individui attribuiscono ai beni di cui sono legittimi titolari.

Quando assistiamo ad una concreta negoziazione (A cede una motocicletta a B in cambio di 10 mila €) ciò che sappiamo è che il valore soggettivo che A attribuisce alla motocicletta ceduta è inferiore a 10 mila €, mentre B attribuisce a quello stesso bene un valore soggettivo che è superiore a 10 mila. Solo per esemplificare quanto detto, possiamo supporre – ma non vi è alcuna possibilità di saperlo! – che per A la motocicletta valga 9 mila € (che questo sia il valore soggettivo attribuito da A) e che per B la motocicletta valga 12 mila € (che questo sia il valore soggettivo attribuito da B). Con la negoziazione è ovvio che entrambi hanno tratto un profitto, per definizione, e in particolare il profitto di A è stato di mille euro (10 mila meno 9 mila), mentre quello di B è stato di duemila euro (12 mila meno 10 mila).

Presentate le cose in questi termini si ha l'impressione che non si conosca il costo di A (la scelta di mettere 9 mila euro è del tutto arbitraria), mentre si conoscerebbe il costo di B (che rinuncia a 10 mila euro per avere la motocicletta). In realtà, però, questo è solo un effetto ottico indotto dalla monetizzazione dell'economia e dal fatto che un bene tra gli altri abbia assunto il ruolo di numerario.

In un universo in cui il numerario fosse rappresentato dall'unità M (motociclette), così come in passato si usarono le pecore o le conchiglie, tutto il ragionamento verrebbe rovesciato. B rinuncerebbe a 10 mila monete da un euro in cambio 1 M, e quindi conosceremmo il costo sostenuto da B per avere tutte quelle monete, mentre sarebbe per noi un poco misterioso il valore in M dei pezzi di metallo da un euro a cui A rinuncia: il costo sopportato da quest'ultimo. Potremmo solo affermare con certezza che egli valuta il valore di 10 mila di quelle monete come superiore a 1 M.⁴⁰

È del tutto evidente, insomma, che in senso proprio i costi esistono solo nella mente degli attori e che ogni pretesa di calcolare e sommare i costi (compresi quelli di transazione) è del tutto infondata.

⁴⁰ Chi rilevasse che le motociclette sono un mezzo assai poco adeguato a fungere da moneta e strumento di scambio (oltre che di calcolo e accumulo) esprimerebbe un'opinione fondata, ma estranea alle questioni qui esaminate.

6. Economia neoclassica, pianificazione, principi liberali

Come molti economisti neoclassici, Coase ha compreso in maniera assai limitata le ragioni della teoria soggettiva del valore. Certo egli ha inteso che nella negoziazione entrambi gli attori traggono beneficio e che quindi lo scambio produce un mutuo vantaggio in ragione del fatto che gli attori hanno preferenze e si trovano in condizioni assai diverse. Ma l'apparato concettuale positivista gli ha impedito di cogliere che anche nel corso della fase che precede la sottoscrizione di un'intesa o la rottura dell'accordo stesso gli attori ritengono di trarre benefici (altrimenti non sarebbero lì a cercare di raggiungere un'intesa!).

La (apparente) ragionevolezza della riflessione di Coase sui costi di transazione e sul ruolo del decisore pubblico quale "ottimizzatore" poggia sul fatto che in molti casi vi sarebbero *iniziative assolutamente necessarie* che non hanno luogo perché i negoziatori potenziali non si lanciano in alcuna trattativa o anche perché le trattative avviate non vanno in porto.

Sullo sfondo di tante analisi neoclassiche c'è l'ipotesi di una società libertaria, basata sul più rigoroso e "dogmatico" rispetto dei diritti di proprietà, in cui si sarebbe potuta costruire – ad esempio – una discarica per rifiuti solidi urbani *assolutamente necessaria*, che però non ha visto la luce per colpa di un alto numero di proprietari restii a cedere i loro terreni o farsi "invadere" da varie forme di esternalità.⁴¹ Ai neoclassici appare evidente che il valore della struttura *assolutamente necessaria* sia maggiore della somma dei danni arrecati ai proprietari e che essa non si sia realizzata, a dispetto della razionalità economica degli attori, a causa degli alti costi di transazione. Oltre a questo, è molto frequente la tesi – variamente hobbesiana anche quando formulata nel linguaggio della teoria dei giochi – secondo cui l'interazione spontanea tra proprietari produrrebbe situazioni bloccate e perdenti, poiché in assenza di una costrizione esterna gli attori stessi sarebbero incapaci di raggiungere la soluzione per tutti più favorevole.

In una società basata sul più rigoroso rispetto del diritto dei titolari, l'elevato numero di proprietari terrieri da interpellare (al fine di acquistare il terreno e il diritto a "invadere" con cattivi odori e altre *immissiones* le proprietà vicine) e l'alta probabilità di trovare ostacoli (poiché qualcuno sarà certamente indisposto a vendere) hanno fatto sì che un progetto tanto importante non abbia visto la luce.

⁴¹ Un utilizzo di questo modello libertario, largamente frainteso nelle sue caratteristiche fondamentali, è ad esempio evidente in: Guido Calabresi, "La responsabilità civile come diritto della società mista", *Politica del diritto*, 1978, 6, pp. 437-446.

La ricorrente obiezione alle tesi proprietariste è che se esse fossero coerentemente accolte non si potrebbe realizzare nulla.

Ma tale riflessione è figlia non soltanto di una limitata comprensione delle dinamiche di mercato (e dei loro effetti anche sul diritto), ma anche di un deplorabile oggettivismo che non dovrebbe mai segnare discussioni che vertono, in un modo o nell'altro, sulla teoria del valore. La discarica *assolutamente necessaria* forse non era poi così utile e neppure tanto necessaria, se vi sono persone che non vogliono trovarselo nel loro terreno, e se quanti ne trarrebbero beneficio – direttamente o indirettamente – non sono disposti a pagare ciò che i titolari ritengono essere il giusto compenso per il bene a cui rinunciano.

Se intendo costruire una discarica non devo soltanto chiedermi quale possa essere il costo della sua costruzione materiale: devo anche domandarmi quanto vorranno i proprietari in cambio dei danni che subiscono e quanto mi costerà organizzare un apparato commerciale e negoziale necessario ad ottenere tutte le autorizzazioni di cui ho bisogno. Se non tenessi in considerazione tali oneri sarei come un imprenditore che pretendesse di ignorare, tra i costi da sostenere, gli stipendi per i propri dipendenti o i pagamenti dei fornitori. E se devo fare i conti con fornitori (in questo caso, i proprietari dei terreni che devo acquisire e/o danneggiare con le esternalità delle mie iniziative) non posso certo presumere che sarò io a fissare il prezzo in maniera unilaterale.

Va aggiunto che lo stesso valore dei titoli di proprietà sull'aria salubre che vado a inquinare, così come viene percepito dai proprietari, è fortemente influenzato dalla mia decisione di avviare il progetto di una discarica.⁴² Nel momento in cui mostro interesse a realizzare tale impianto le pretese altrui si modificano. D'altra parte, la corsa di ogni titolare ad aumentare le proprie richieste, giocando in maniera opportunistica, è tutta inscritta nei *feedback* risultanti da queste interazioni e sarà semmai un mio problema saper gestire al meglio le relazioni con i potenziali venditori, in modo da contrastare quanto più è possibile la loro tendenza ad aumentare le pretese e in modo da evitare che ci possano essere titolari in grado di valorizzare a mio scapito, quali proprietari residuali (devo acquistare cento autorizzazioni da cento proprietari privati, ne ho già acquisite 99 e me ne manca soltanto una), la loro posizione strategica. In questo caso, ad esempio, sarà necessario sottoscrivere soltanto contratti condizionati.

Nel momento in cui la soluzione proprietaristica è considerata irrealistica (troppo complicata, costosa, destinata a moltiplicare le difficoltà di quanti intendono "fare" e "costruire") è importante avere sempre di fronte agli occhi lo stallo – soprattutto

⁴² Si tratta di un fenomeno assolutamente normale, che riguarda – ad esempio – anche il mercato del lavoro.

all'interno di società non autoritarie – conosciuto dalle procedure di tipo verticistico, le quali pretendono di vittimizzare questo o quel gruppo sociale e scaricano su una zona ben determinata i costi connessi ad opere di cui si avvantaggeranno primariamente altre persone. I cosiddetti "effetti NIMBY" sono l'esito naturale e prevedibile di procedure che prescindono dal riconoscimento dei diritti di proprietari e che quindi si rifiutano di avviare una seria trattativa con chi è interessato dalle conseguenze negative di questa o quella realizzazione.

Quanti ritengono che un ordine economico-sociale basato sulla proprietà risulterebbe troppo barocco e alla fine bloccherebbe la possibilità stessa di realizzare qualsiasi tipo di infrastruttura sottostimano anche la capacità degli ordini di mercato (*rectius*, degli imprenditori) di trovare soluzioni giuridiche e tecniche atte a sormontare simili ostacoli. In un suo formidabile scritto sull'ordine urbanistico liberale dell'Inghilterra del XVIII e del XIX secolo – senza *zoning* e senza pianificazione del territorio – Stephen Davies ha mostrato come la crescita urbana inglese sia stata «spontanea e non dovuta per nulla a pianificazioni o regolamentazioni statali. (...) La chiave fu l'uso sofisticato dei diritti di proprietà, che produssero una forma di sviluppo e crescita decentralizzati e che reagirono al mercato».⁴³ In sostanza, in assenza di un potere che pretendesse di espropriare e pianificare, erano proprio quanti costruivano quartieri e lottizzavano terreni a definire sui loro stessi beni quei vincoli in grado di permettere il più agevole sviluppo di infrastrutture comuni e che fissavano titoli collettivi atti a semplificare i processi di negoziazione e a migliorare la convivenza.

Ovviamente è questa la logica del condominio o delle stesse servitù, grazie a cui è possibile determinare per via contrattuale⁴⁴ titoli *comuni* in grado di semplificare tutta una serie di ipotetiche situazioni future, pur senza rappresentare in alcun modo una violazione dei diritti di proprietà. A ben vedere, ritroviamo qui – in un ambito appena in parte differente – la stessa logica dell'azienda esaminata da Coase nel suo scritto del 1937: a dimostrazione che in linea di massima è il mercato, da intendersi come interazione volontaria e consensuale, a rinvenire le migliori soluzioni ai problemi della cooperazione e della convivenza.

In assenza di una pianificazione coercitiva ci si può ragionevolmente attendere l'emergere di autolimitazioni tali da permettere che in molti casi non sia necessario

⁴³ Stephen Davies, "Pianificazione urbanistica di *laissez-faire*", in David T. Beito, Peter Gordon, Alexander Tabarrok (a cura di), *La città volontaria*, Soveria Mannelli, Rubbettino, 2010, p. 23.

⁴⁴ In altri casi, invece, tali *commons* possono essere emersi storicamente, essenzialmente a seguito di un processo di "occupazione originaria" che non ha visto un rapporto lineare tra un individuo e un bene, ma invece tanti individui che hanno in vario modo interagito con la stessa porzione di realtà. La fonte di legittimazione di diritti tradizionali come il *legnatico* o il *pascolatico* è essenzialmente di questo tipo.

interpellare ogni proprietario, poiché la forma stessa della titolarità sui beni è stata concepita in modo da confidare a qualche soggetto una speciale delega a negoziare su determinate questioni.⁴⁵

7. Conclusione

Alla base dell'analisi neoclassica prevalente nelle riflessioni in tema di esternalità ci sono allora tre premesse implicite.

La prima – non già di carattere economico, ma di carattere filosofico-politico – è che il beneficio di quanti trarranno vantaggio ad esempio dalla discarica (i *non proprietari*) debba prevalere sul danno subito da quanti non vogliono che le esternalità causate dai rifiuti altrui invadano i loro beni e ne comportino un deprezzamento (i *proprietari*), i quali ultimi magari non individuano alcun prezzo che possa compensare la menomazione delle loro case. Il quadro normativo dell'economia *mainstream* ignora i diritti di proprietà, in quanto trasforma questi ultimi in semplici attributi legali e quindi predispone a ridistribuire i titoli dagli uni (nel caso evocato, i proprietari) agli altri (i titolari della discarica). Ma la radice profonda di questo atteggiamento va riconosciuta nel mito moderno dell'*interesse generale*: nell'idea che quando io opero come costruttore di una discarica e sono investito di ciò dai poteri pubblici, il mio agire in nome della volontà generale e nell'interesse di tutti debba farmi abbandonare quelle considerazioni giuridiche fondamentali che focalizzano l'attenzione sui diritti dei proprietari terrieri.

La seconda premessa è che sia possibile misurare benefici e costi, e che quindi si possa individuare la scelta più razionale: quella che aumenta il benessere complessivo. È chiaro, però, che tutto ciò è incompatibile con una teoria sufficientemente avvertita di ciò che è davvero il valore e con una seria riflessione, come abbiamo visto, sui benefici soggettivi (psichici) che possono derivare ad una persona o ad un'altra.

La terza premessa è che esistano azioni costose in assoluto (da qui la nozione di costi di transizione) e che, se queste sono eccessivamente numerose, molte negoziazioni semplicemente non avranno luogo.

⁴⁵ Al riguardo, sul piano teorico sono di fondamentale interesse gli studi di ontologia e antropologia giuridica sulla proprietà come "fascio di diritti", secondo l'espressione introdotta da Henry Maine. Quest'ultimo parlava di «university (or bundle) of rights and duties», e per *universitas juris* egli intendeva «una selezione di diritti e doveri uniti dalla singola circostanza di essere appartenuti in un momento ad una singola persona» (Henry Sumner Maine, *Ancient Law. Its Connection with the Early History of Society and its Relation to Modern Ideas*, New York, Dorset Press, 1986 [1861], p. 148). Ora però la nozione si è molto allargata, essendo utilizzata soprattutto in tutte quelle situazioni in cui è necessario distinguere i diversi titoli che concernono il medesimo oggetto fisico e che non sono necessariamente posseduti dalla medesima persona. Per alcune originali riflessioni che muovono da questo assunto si veda: Murray N. Rothbard, "Law, Property Rights, and Air Pollution", *Cato Journal*, vol. 2, n.1, Spring 1982, pp. 55-99; Barry Smith – Leonardo Zaibert, "The Metaphysics of Real Estate", *Topoi*, 20, 2, September 2001, pp. 161-172.

A tale proposito, riprendendo il caso sopra descritto, se davvero molte persone che vivono in una data area hanno assoluto bisogno di una discarica, è ragionevole attendersi alcune conseguenze. Per l'impresa interessata a costruire l'opera è chiaro che la prevista alta utilità dell'infrastruttura è indice della possibilità di realizzare consistenti profitti. Questo significa, che l'impresa – anche grazie al mercato del credito – è in condizione d'avere enormi risorse a propria disposizione per comprare il consenso degli proprietari, riducendo la possibilità che pochi di loro rendano impossibile il progetto.

Se questo non avviene, è lecito sospettare che si tratti di un'iniziativa non così remunerativa e, quindi, non in grado di compensare i danni arrecati a quanti sono chiamati a subire le esternalità di quell'azione.

Per giunta, l'eventualità di trovarsi in un'area scarsamente servita da infrastrutture fondamentali potrebbe indurre molti attori economici ad optare per altre regioni, dove una o più imprese abbiano già provveduto ad acquistare i titoli legittimi necessari a realizzare tali realtà davvero essenziali per la vita civile e anche per la produzione. Questo può indurre molti proprietari a mutare atteggiamento (al fine di non vedere deprezzato il proprio capitale immobiliare) e può pure rappresentare una forma di pressione "sociale" sui proprietari più ostili all'ipotesi di vendere il bene posseduto o accettare il pacchetto includente il danno e la compensazione.

Se vi è un interesse consistente da parte di molte persone a che quell'opera sia realizzata è difficile supporre che i costi di negoziazione siano tanto alti da scongiurarne la realizzazione.

Per di più, questi costi non solo sono ignoti, ma sono pure essenzialmente (come abbiamo visto) di natura informativa. C'è però da chiedersi per quale ragione il pianificatore centrale possa essere posto in condizioni migliori dei singoli attori: l'impresa e i proprietari terrieri. Come spesso succede nella vita, non vi è alcuna certezza che l'ipotesi prospettata sia razionale o, in altri termini, che il progetto di costruire quella discarica – lì e con quelle determinate tecnologie – sia economicamente vantaggioso. Certo è meglio lasciare l'onere del rischio ai soggetti imprenditoriali, che dispongono di informazioni "locali" e disperse e che, soprattutto, essendo chiamati a sostenere direttamente gli oneri (e quindi a pagare le conseguenze di un eventuale fallimento dell'iniziativa) sono più orientati ad operare in maniera avveduta di quanto non faccia un decisore pubblico.

Anche sul piano di un'analisi strategica dei probabili comportamenti degli individui, è insomma ragionevole ipotizzare che la scelta di tutelare rigorosamente i diritti di proprietà possa portare a soluzioni largamente soddisfacenti. Perché, in linea di massima, bisogna sempre ricordare che il prevalere di buone teorie (conformi ai principi di giustizia e non in dissidio con la razionalità umana) favorisce lo sviluppo di una migliore convivenza.