

Introduzione

Il sistema economico evolve, oggi più che mai, attraverso una fitta trama di interazioni fra soggetti geograficamente e, spesso, anche culturalmente distanti fra di loro: cooperazione e conflitto, interessi nazionali e interessi particolari, scelte private e scelte pubbliche sono il risultato complesso dell'aggregazione di spinte e contropunte delle quali non è sempre facile individuare l'origine, tracciare la traiettoria e determinare il peso specifico. Allo stesso tempo le idee, le rappresentazioni e le teorie giocano un ruolo essenziale nel condizionare i processi reali nei quali siamo coinvolti e le scelte da noi intraprese.

Attraverso la diffusione di messaggi, visioni e rappresentazioni della realtà, i comportamenti di milioni di individui distanti fisicamente e non in comunicazione diretta fra di loro sono influenzati e sospinti a compiere scelte simili, a formarsi determinate opinioni, ad agire, anche politicamente, all'unisono. Il successo di certe campagne pubblicitarie, iniziative politiche o categorie giornalistiche sta proprio nella loro capacità di colpire il nostro immaginario, plasmare il nostro modo di percepire e razionalizzare la realtà che ci circonda e, in questo modo, influenzare le nostre scelte. Idee quali lo scontro di civiltà, la globalizzazione o il riscaldamento globale, nate nell'ambito di ristretti circoli accademici, hanno rapidamente conquistato le prime pagine dei quotidiani, si sono affermate nel linguaggio corrente e hanno finito per orientare l'agenda politica a livello nazionale e internazionale. La società può essere rappresentata, dunque, come un processo circolare che dalle scelte e rappresentazioni individuali genera rappresentazioni sociali del comportamento umano: un processo in continua evoluzione, i cui effetti determinano un vasto e continuo mutamento di convinzioni, abitudini e istituzioni.

Comprendere l'origine delle nostre idee e varcare la soglia del laboratorio nel quale esse vengono partorite può essere, dunque, un eser-

cizio utile a far crescere la nostra comprensione del mondo e, forse, a renderci più attenti e consapevoli nelle nostre scelte di natura economica e non solo.

I saggi contenuti in questo volume offrono uno spaccato piuttosto ampio e variegato di come pensano e lavorano gli economisti allorché concentrano la loro attenzione sulle modalità, i problemi e le conseguenze delle scelte compiute dagli individui. Sebbene la scienza economica possa essere definita in molti modi diversi, una delle definizioni più diffuse è certamente quella che fa riferimento all'analisi delle scelte individuali. La maggior parte degli economisti si troverebbe ancora oggi d'accordo con quanto affermato da Lionel Robbins in un celebre saggio del 1932, ovvero che «la scienza economica è quella scienza che studia l'impiego di mezzi limitati fra usi alternativi». Non essendo possibile all'uomo ottenere tutto quanto egli desidera, egli cercherà di combinare i mezzi a sua disposizione in modo da soddisfare al meglio le sue preferenze. Lo studio delle condizioni di efficienza delle scelte individuali e collettive è, dunque, l'oggetto fondamentale dell'analisi economica.

Non sempre è stato così: agli albori della scienza economica, Adam Smith poneva come oggetto dell'economia politica la crescita nel tempo della «ricchezza delle nazioni», ovvero l'analisi di come sia possibile aumentare la quantità di beni e servizi a disposizione di un popolo e di come questa ricchezza venga distribuita fra le diverse classi sociali. In seguito, la cosiddetta rivoluzione marginalista ha posto non più i popoli o le classi sociali ma gli individui come unità fondamentale della sua analisi: il fuoco dell'analisi economica è allora divenuta la massimizzazione del benessere individuale espresso in termini di utilità. Tanto più un bene è percepito come utile dagli individui tanto più elevato sarà il suo prezzo. Dovendo impiegare il proprio reddito per l'acquisto di beni diversi, l'individuo razionale darà priorità a quei beni dai quali potrà ricavare un'utilità maggiore.

A ogni utilità che possiamo ottenere attraverso le nostre scelte corrisponde, tuttavia, anche una scarsità con la quale dobbiamo misurarci. Poiché le energie, il tempo e il reddito a nostra disposizione sono limitati, ogni nostra scelta ci pone di fronte al problema della scarsità. In altri termini, ogni scelta comporta non solo un beneficio maggiore o minore per l'individuo, ma anche un costo: non necessariamente si tratterà di un costo monetario, ma di quello che gli economisti chiamano “costo-opportunità”, ovvero l'ammontare di altri beni, servizi, attività o espe-

rienze a cui l'individuo dovrà rinunciare per poter possedere e/o godere di uno specifico bene. Una passeggiata in montagna di per sé non costa niente ma comporta l'impiego di un certo numero di ore (e di energie!) che potrebbero essere dedicate al lavoro, allo studio o ad altre attività di svago. L'individuo libero e razionale sceglierà, quindi, fra le varie opzioni quella che a parità di costo-opportunità risponde in misura maggiore alle proprie preferenze¹.

Gli economisti marginalisti di fine XIX secolo videro, dunque, nell'utilità e nella scarsità i criteri guida che regolavano le scelte di consumo e di lavoro degli individui, il valore dei beni scambiati sul mercato e la stessa distribuzione del reddito fra i diversi fattori di produzione. Utilità e scarsità consentirono di introdurre l'analisi matematica nell'economia politica: il problema del consumo ottimale di un determinato bene e della sua produzione, o il problema della quantità ottimale di lavoro offerta da un lavoratore o domandata dall'impresa, possono essere ridotti, sotto certe condizioni², allo studio di funzioni di utilità espresse in forma matematica, delle quali individuare condizioni di massimo e di minimo. La scienza economica studia, per l'appunto, le condizioni che consentono all'individuo di massimizzare la soddisfazione delle sue preferenze, dato il vincolo posto dalla scarsità di risorse a sua disposizione; si tratta, in parole più succinte, di un esercizio di "massimizzazione vincolata"

¹ In realtà il rapporto fra utilità e scarsità nel primo pensiero marginalista non è soltanto legato alla necessaria limitatezza del reddito o del tempo a disposizione dell'individuo (ovvero al suo vincolo di bilancio), ma alla stessa natura dell'utilità di un bene così come percepito dall'individuo. Essa dipende, infatti, non dall'utilità totale o media che si ricava dall'utilizzo di un bene in generale, ma dall'utilità *marginale* di quel bene, ovvero dall'utilità che l'individuo ricava dall'ultima unità che egli si accinge a consumare di quel bene. L'utilità marginale viene concepita come decrescente: essa decresce all'aumentare della quantità consumata. Per esempio una persona assetata ricaverà un'utilità altissima dal consumo del primo bicchiere d'acqua, mentre il secondo, il terzo, il quarto bicchiere le daranno un'utilità via via inferiore. In altre parole, tanto più quel bene è percepito come scarso dalla persona (oltretutto utile a soddisfare un suo bisogno o desiderio), tanto più esso avrà valore ai suoi occhi. Dunque la scarsità appare inscindibilmente connessa con l'utilità, allorché essa concorre a determinare quanto un bene è giudicato utile per un individuo, non in generale, ma nel *qui e ora* della sua scelta.

² Il concetto di utilità è stato gradualmente abbandonato dagli economisti: esso si prestava, infatti, a una serie di equivoci e richiamava una dimensione, quella della soddisfazione individuale, che non può essere osservata, misurata e confrontata fra individui diversi. Per questo gradualmente l'analisi dell'utilità è stata sostituita dall'analisi delle preferenze individuali (ordinabili ma non misurabili fra di loro), le quali, se rispettano alcune proprietà, possono essere espresse nella forma di funzioni matematiche formalmente equivalenti alle funzioni di utilità.

che consente di razionalizzare le scelte compiute dall'individuo nella sua molteplice veste di consumatore, lavoratore, risparmiatore ed eventualmente imprenditore.

Allo stesso tempo la formazione dei prezzi sul mercato può essere analizzata attraverso un sistema di equazioni simultanee di offerta e di domanda di quel bene, la cui soluzione matematica individua in modo univoco il prezzo di equilibrio al quale quantità domandate e offerte si equivalgono. Estendendo questa procedura agli n mercati dei quali è composta l'economia di un paese (o, al limite, di tutto il mondo), è possibile determinare l'equilibrio economico generale che consente a tutti i mercati dei beni, del lavoro e dei capitali di realizzare un equilibrio fra domanda e offerta che sia mutuamente compatibile. Grazie a questo ambizioso programma di matematizzazione fondato sull'analisi dell'utilità individuale, l'economia giunse dunque, nella seconda metà del XIX secolo, ad affermarsi come una scienza ben distinta dalla storia o dalla sociologia economica e fondata sull'individuazione di leggi di portata generale espresse in forma matematica.

Con il tempo l'analisi delle scelte individuali, che gli economisti sono soliti chiamare "microeconomia", è giunta ad assorbire in sé anche quelle problematiche che sono oggetto della "macroeconomia", quali lo sviluppo e la crescita economica, la determinazione dei livelli di disoccupazione e di inflazione, l'andamento delle principali variabili aggregate (per esempio consumi, risparmi e investimenti). La macroeconomia non è più vista come una materia a sé, ma come il risultato dell'aggregazione di scelte in consumo, investimento, lavoro ecc. operate dagli individui. Considerando il comportamento dell'economia di un paese come la risultante dei comportamenti dei soggetti economici ivi presenti, le relazioni macroeconomiche vengono interpretate, dalla maggior parte degli economisti, come la risposta ottimale che un "agente rappresentativo" adotterebbe di fronte a determinati eventi nell'intento di massimizzare la sua funzione di utilità intertemporale, bilanciando cioè consumi presenti e consumi futuri in un orizzonte temporale virtualmente infinito: a un aumento della spesa pubblica finanziato in deficit (cioè senza il ricorso immediato a nuove tasse) allo scopo di stimolare artificialmente la produzione e l'occupazione, l'agente rappresentativo e razionale prevede il futuro aumento delle tasse necessarie a ripagare il debito pubblico e reagisce accantonando risparmi e riducendo la spesa corrente. Mentre la spesa pubblica aumenta, quella privata si riduce

neutralizzando la manovra anticiclica del governo. Se le ipotesi necessarie al verificarsi del suddetto esempio, noto come “equivalenza ricardiana” (in onore di David Ricardo che per primo ne tratteggiò l’esistenza), possono essere ritenute poco realistiche e sostituite con altre ipotesi di comportamento e di previsione da parte dell’agente rappresentativo, tuttavia esse illustrano in modo efficace come gli economisti guardino ai fenomeni macroeconomici attraverso lo specchio della microeconomia fondata sulla massimizzazione dell’utilità da parte di individui razionali, informati e capaci di prevedere le conseguenze future di scelte attuali proprie o altrui.

Non necessariamente la scienza economica studia scelte che abbiano come oggetto un’attività strettamente economica (come il lavoro, il consumo, il risparmio o l’investimento): gli economisti non hanno esitato a impiegare gli strumenti tipici dell’analisi economica per analizzare le scelte degli individui nei campi dell’educazione, del tempo libero, della religione, del matrimonio, della famiglia, del volontariato o dell’attività politica. Si tratta, dunque, di una scienza la cui metodologia può essere impiegata potenzialmente in tutti i campi dell’agire umano. A partire dagli anni ’60 il premio Nobel Gary Becker ha dato il via a un ampio filone di studi che ha cercato di razionalizzare il comportamento umano nei suoi diversi ambiti come uno scambio (prevalentemente non monetario) di beni e servizi nell’ambito di particolari mercati, nei quali ciascuno dei soggetti mira alla massimizzazione vincolata delle proprie preferenze.

Parlare di massimizzazione delle proprie preferenze non significa, tuttavia, che il soggetto della scelta sia sospinto da motivazioni esclusivamente egoistiche, volte al soddisfacimento del proprio personale tornaconto o del proprio piacere: anche l’individuo altruista decide sulla base di preferenze; solo che queste preferenze hanno a che fare non con il proprio benessere, ma (in misura prevalente o anche esclusiva) con il benessere altrui. Anche per l’individuo altruista sarà importante ordinare con cura le proprie preferenze e calcolare il costo-opportunità delle diverse opzioni, in modo da ottenere il massimo risultato a partire dalla propria disponibilità di tempo ed energie.

Le preferenze fanno parte della sfera personale dell’individuo e possono dipendere da molti fattori: gusti, formazione, umore, carattere, esperienze ecc. Mentre il sociologo, lo psicologo, il moralista, il pedagogista normalmente si interrogano su come e perché l’individuo svi-

luppi certi gusti, desideri e obiettivi, e potranno esprimere giudizi circa la loro appropriatezza in un determinato contesto etico-filosofico-relazionale, l'economista assume generalmente quelle preferenze come un "dato esogeno", un punto di partenza con il quale comprendere le scelte dell'individuo, come queste si determinano e si rendono mutuamente compatibili in un contesto caratterizzato da una pluralità di individui e da risorse limitate.

L'analisi economica si è via via arricchita (e complicata!) grazie a una più accurata considerazione di alcuni elementi fondamentali che caratterizzano le scelte degli individui, quali il rischio, l'incertezza, l'informazione, la non perfetta razionalità degli agenti, l'interazione strategica fra di loro. Le scelte economiche riguardano, infatti, non solo il presente ma anche il futuro e il futuro, è, per definizione, incerto: il beneficio reale che può essere ricavato da un determinato investimento i cui frutti si manifesteranno nell'arco di alcuni anni dipende da una serie di circostanze difficilmente prevedibili: da alcuni eventi è possibile difendersi preventivamente attraverso la stipula di contratti assicurativi (in caso di furto, incendio o calamità naturale), ma in linea generale il beneficio che trarremo dal nostro investimento dipenderà dall'andamento economico dell'azienda, da quello dei tassi di interesse e dell'inflazione, dai cambiamenti dei regimi di tassazione o da altre circostanze di natura economica, finanziaria e politica. Tutti fattori dai quali non è possibile assicurarsi. Se l'abilità dell'imprenditore, dell'investitore o del *broker* è proprio quella di prevedere meglio di altri quale sarà l'andamento dei mercati, tale previsione si fonda su basi conoscitive necessariamente limitate e lacunose, che possono sfuggire agli strumenti del calcolo attuariale o probabilistico e che possono determinare il successo o il fallimento di un'iniziativa economica.

D'altra parte, anche ammettendo che l'individuo possa acquisire tutte le informazioni necessarie a compiere scelte ottimali, e che le sue capacità di elaborazione gli consentano di individuare tali scelte, non è detto che egli desideri impiegare tutte le energie mentali ed economiche necessarie a effettuare un tale calcolo. Anche il calcolo razionale ha infatti un suo costo-opportunità! L'individuo potrà rinunciare a prendere ogni decisione sulla base di una "razionalità perfetta" (giudicata troppo dispendiosa) e preferirà adottare una "razionalità limitata", una razionalità cioè che, secondo la definizione di Herbert Simon, pur non giungendo ad una scelta ottimale, gli consente ordi-

nariamente di assumere decisioni che egli giudica soddisfacenti per i propri fini.

L'economia intesa come teoria della scelta si apre, dunque, a una serie di problematiche e di questioni che la rendono, da un parte, più realistica e aperta all'influsso di molteplici discipline, dall'altra certamente più complessa e passibile di approcci e soluzioni anche molto diversi fra di loro.

In questa linea si collocano i saggi contenuti in questo volume, i quali indagano le modalità di scelta degli individui di fronte a opzioni caratterizzate da rischio, incertezza e incompletezza delle informazioni disponibili.

Vista la forte eterogeneità degli argomenti, il libro è stato suddiviso in tre sezioni. Una prima sezione presenta alcune questioni teoriche che riguardano il rapporto fra microeconomia e macroeconomia: come la microeconomia ha inciso sull'evoluzione della macroeconomia, come essa ha permesso di trattare i problemi di ottimalità delle scelte private e pubbliche e quale ruolo hanno il tempo e le aspettative (il tasso di preferenza intertemporale) nell'ambito sia della macro che della microeconomia.

Nel primo capitolo, Vinicio Guidi analizza l'evoluzione della macroeconomia e le problematiche connesse alla sua "microfondazione". Infatti, la macroeconomia di scuola neoclassica si caratterizza come estensione a livello aggregato della teoria dell'equilibrio generale. Essa è passata negli ultimi quarant'anni attraverso profondi cambiamenti e accese dispute metodologiche che raramente si riscontrano in altri campi della teoria economica. Dopo l'iniziale condivisione degli anni '50 e '60, sotto il cappello della teoria keynesiana, si innestano in essa due programmi di ricerca distinti, caratterizzati da visioni alternative sul funzionamento delle economie e sulla diversa efficacia dei provvedimenti di politica economica. Da un lato vi è la *New classical economics* che è strutturata come un modello dinamico di equilibrio generale nel quale alterne fasi cicliche derivano unicamente da shock esogeni al sistema (la crisi energetica, l'introduzione dei computer ecc.) e la piena occupazione è assicurata da prezzi e salari flessibili e dalla perfetta razionalità degli agenti. Nell'ambito della *New classical economics* emerge negli anni '80 la *Real business cycle* a cui si contrappone la *New keynesian economics* che adotta l'ipotesi di salari e prezzi nominali rigidi, con possibilità, quindi, di disoccupazione involontaria. Tuttavia,

l'accesa contrapposizione nasconde una maggiore convergenza di opinione sui meccanismi di fondo della macro: la domanda effettiva non è più il motore dell'economia nel lungo periodo, al massimo (per la Nuova Economia Keynesiana) i fattori di domanda possono influire sulle dinamiche di breve periodo ma i fattori di offerta determinano l'andamento di lungo periodo. Il capitolo analizza criticamente genesi, implicazioni teoriche e di politica economica del "nuovo consenso" nell'ambito della macroeconomia anche alla luce della recente crisi finanziaria.

Nel secondo capitolo, con un approccio da storico della matematica, Pierluigi Zezza propone una breve storia delle origini dei problemi di ottimo, oggi alla base della microfondazione analizzata nel primo capitolo. L'ottimizzazione, conosciuta anche come programmazione lineare, è una raccolta di metodi che sono stati sviluppati nel tempo per risolvere problemi di tipo quantitativo in discipline diverse quali la fisica, la biologia, l'ingegneria, l'economia e la finanza. Questa area di ricerca ha trovato un rapido sviluppo quando ci si è accorti che problemi sorti in settori completamente diversi avevano in comune una stessa struttura matematica e che potevano essere studiati e risolti utilizzando un comune set di operazioni. Le origini di questa disciplina coincidono con i moderni sviluppi del calcolo infinitesimale e dei primi problemi del calcolo delle variazioni. Nel lavoro, l'autore offre una breve descrizione delle origini intellettuali e dei primissimi passi di questa disciplina, descrivendo la storia di alcuni problemi di ottimo dei quali i primi due, già studiati nell'antica Grecia, rientrano nella categoria dei cosiddetti problemi isoperimetrici.

Nel terzo capitolo di questa prima sezione, Vinicio Guidi offre una rassegna ragionata delle giustificazioni addotte dalla letteratura neoclassica a sostegno dell'esistenza di un saggio di preferenza temporale che influenzerebbe sia i processi di allocazione di capitale sia la distribuzione intertemporale dei consumi e dei redditi fra diverse generazioni. Dopo una breve disamina storica, l'autore analizza le critiche formulate dall'economia comportamentale e dagli approcci volti a introdurre la separabilità delle preferenze in un contesto di incertezza. Infine, il saggio discute la possibilità di giustificare la positività del tasso di interesse ricorrendo al linguaggio assiomatico.

La seconda sezione del libro riguarda alcuni problemi che si pongono a cavallo fra la logica economica, la psicologia e la filosofia. Pur

nella loro apparente astrattezza, tali problemi risultano essenziali nella discussione dei fondamenti della teoria economica e nella sua applicazione a contesti di scelta caratterizzati da motivazioni complesse e non esclusivamente razionali.

Vittorioemanuele Ferrante propone una discussione sulle scelte di consumo condizionate da fattori di invidia, gelosia e altre emozioni interpersonali, offrendo in primo luogo una rassegna degli approcci fino a oggi impiegati dagli economisti per inserire le emozioni e le relazioni interpersonali nei loro modelli di scelta. In questo contesto, Ferrante espone criticamente le modalità con le quali i modelli microeconomici più diffusi trattano i comportamenti caratterizzati da altruismo o malevolenza. L'autore mette inizialmente a confronto le differenze essenziali tra l'impostazione modellistica delle scienze sociali e quella delle scienze naturali. Mostra successivamente l'inadeguatezza della teoria dominante riguardo ai metodi adottati per affrontare lo studio delle emozioni interpersonali. Infine, l'autore introduce in modo esplicito i consumatori, in modo da separare e rendere più chiare le diverse esperienze di consumo e superando alcuni limiti riscontrati nella letteratura dominante. La separazione avviene introducendo il concetto di "parti", e ciò richiede l'uso di un'algebra di parti di mondo o "mereologia". È lo sviluppo di questa metodologia che, secondo l'autore, può rendere possibile una migliore e più coerente teoria della scelta che tenga conto delle diverse emozioni interpersonali.

Il secondo saggio, quello di Franco Birardi, riguarda un problema teorico importante, trattato con un peculiare approccio matematico che rende la lettura non semplice anche per un lettore specializzato. Si tratta infatti di un nota sull'impossibilità di dimostrare l'equivalenza della doppia negazione per i sistemi formali del primo ordine. Nell'ambito della teoria dei giochi, così come della teoria della decisione più in generale, molte critiche si riferiscono all'ipotesi di piena razionalità. Come abbiamo sopra accennato, Herbert Simon propone il principio di razionalità limitata secondo cui i soggetti economici ricercano una situazione soddisfacente vista l'impossibilità di raggiungere l'ottimo. Si tratta, a tutti gli effetti, di un problema di decidibilità: gli agenti economici sono limitati dall'impossibilità di conoscere tutte le conseguenze di una scelta. Questi condizionamenti comprometterebbero il principio di piena razionalità. D'altra parte la teoria dei giochi, nella quale i soggetti scelgono in condizioni di interazione strategica, e in particolare il dilemma del

prigioniero, mostrano come in alcune condizioni lo stesso assunto di razionalità possa condurre a risultati non efficienti. Seguendo il teorema dell'incompletezza di Kurt Gödel l'autore mostra come un sistema basato sulla razionalità, quale quello dell'economia neoclassica, per essere pienamente razionale deve accettare di essere in dei brevi tratti incoerente, contraddicendo se stesso e introducendo l'irrazionalità all'interno del proprio sistema. Secondo Gödel non sempre un'asserzione vera può essere dimostrata in un determinato sistema assiomatico e, anzi, è possibile ottenere un sistema coerente all'interno del quale è dimostrabile una proposizione falsa. Questi paradossi logici, insiti nella teoria della razionalità, hanno riflessi importanti per la teoria economica laddove essa necessita di formulare ipotesi sulle modalità di formazione delle aspettative. Semplificando si potranno avere modelli con aspettative razionali o modelli con aspettative non razionali. I primi possono essere sintetizzati nella frase: "Se la gente crede in questa previsione, allora si avvererà". Una teoria è di aspettative non razionali quando può invece essere riassunta con: "Se la gente crede in questa previsione, allora non si avvererà". Occorre notare che ciò dipende dall'ipotesi che si assume in merito alle aspettative e non dalla correttezza della teoria sulla quale ciascuna previsione è fondata. Questa visione, che richiama la teoria dell'incertezza di Keynes, mette in questione l'applicabilità della teoria della probabilità alle previsioni macro e microeconomiche.

Nel terzo saggio di questa seconda sezione, Vittorio Emanuele Ferrante analizza un ulteriore elemento centrale della teoria della scelta: la nozione di identità, che l'autore interpreta alla luce della teoria dei giochi evolutivi. L'identità a cui si fa riferimento è intesa come somiglianza culturale fra individui: essa, cioè, è *non-intrinseca* all'individuo ma riguarda la relazione dell'individuo con l'insieme o comunità di appartenenza. L'autore propone una lettura antropologica dell'insieme di identità come una rappresentazione della struttura di reciproco riconoscimento tra gli individui, ossia come la cultura comune dei suoi membri: l'identità sociale di un singolo individuo risulta dunque identificata con l'appartenenza a un insieme. Enfaticamente l'identità religiosa, linguistica o nazionale di un individuo si configura tramite la sua appartenenza a comunità di individui di identità simile. L'identità così definita risulterà immediatamente rilevante per analizzare le scelte individuali. Mentre, infatti, nella teoria dei giochi classica un giocatore può mettere in atto l'una o l'altra delle azioni a sua disposizione, nella

teoria dei giochi evolutivi, in cui il gioco stesso viene ripetuto più volte, può innescarsi un processo di apprendimento il cui sviluppo dipenderà, fra le altre cose, dalle diverse autorappresentazioni del soggetto sulla base della propria identità. Azioni identiche, che conducono anche a risultati analoghi in termini di benessere individuale, possono dar luogo ad apprendimenti diversi che mutano gradualmente la strategia dei giocatori anche sulla base della loro identità. Ad arricchire ulteriormente l'analisi interviene la considerazione del fatto che le identità non sono sempre definibili in termini netti: il senso di appartenenza a una comunità può avere diverse intensità. Per analizzare il rapporto fra scelte e identità individuali occorre, dunque, riferirsi a concetti "sfumati" che tengano conto del tasso di partecipazione dell'individuo alla comunità.

Nell'ultima parte del libro, proponiamo tre contributi dedicati a esaminare alcuni problemi reali nei quali è centrale il ruolo della scelta in condizione di rischio o di incertezza che è tipica dei mercati assicurativi e previdenziali.

Nel primo saggio di questa sezione viene presentata un'analisi economico-finanziaria delle coperture previdenziali volte ad offrire ai lavoratori, a fronte della riduzione della copertura pubblica, strumenti aggiuntivi per mantenere i livelli di vita precedenti la pensione. Dopo aver offerto alcune nozioni teoriche utili a comprendere le dinamiche della formazione del risparmio, Ilaria Colivicchi e Pierluigi Zezza descrivono i recenti andamenti del mercato della previdenza complementare in Italia. Uno dei fattori chiave che ha frenato lo sviluppo di questo settore, nonostante le importanti riforme che dal 1993 hanno cercato di favorire il ricorso a forme di pensione integrativa, è rappresentato, secondo i due autori, dalla non sufficiente appetibilità dei rendimenti. Essi propongono quindi un modello matematico di gestione dei portafogli e di valutazione dei profili di rischio, che, consentendo una maggiore discriminazione dei costi e una migliore gestione dei flussi di cassa, consenta di realizzare economie di costo che potrebbero tradursi in rendimenti più attraenti per il pubblico dei risparmiatori.

Un caso particolare viene analizzato nel secondo saggio di questa sezione, in cui Ilaria Colivicchi e Antonio Iannizzoto discutono l'impatto della revisione del principio contabile internazionale Ias 19r sulla valutazione di fondi pensione e Tfr. Questo, secondo gli autori,

dovrebbe permettere ai lavoratori di sviluppare una maggiore fiducia nei confronti del settore previdenziale.

Nell'ultimo saggio, gli stessi autori analizzano i cambiamenti connessi all'introduzione dei nuovi principi Orsa (*Own risk & solvency assessment*) per il settore assicurativo. Il settore assicurativo svolge un ruolo fondamentale nel sistema finanziario internazionale sia a livello macroeconomico, contribuendo ad aumentare l'efficienza e la stabilità dell'economia tramite il trasferimento di esposizioni rischiose, sia a livello micro, per la funzione di copertura di rischi a favore di soggetti che autonomamente non sarebbero in grado di sostenerli. Le imprese di assicurazione però, essendo sottoposte a differenti tipologie di rischio, possono vedere minate le proprie capacità di far fronte agli impegni assunti nei confronti degli assicurati e quindi portare a un più generale e strutturale pericolo di solvibilità. Per limitare al massimo questi rischi è risultata essenziale l'implementazione di un nuovo strumento di valutazione dei rischi e della posizione di solvibilità interna di una compagnia di assicurazione (*report on Own risk & solvency assessment*, altrimenti *report Orsa*). Tale strumento costotuisce un sistema incentivante per l'efficienza del *risk management* e fornisce maggiore protezione all'assicurato e più efficienza al settore. Gli autori analizzano il nuovo assetto dell'impresa di assicurazione, fornendo uno schema del modello esemplificativo interno di reportistica finale Orsa.

Senza esaurire il campo dei possibili approcci alla teoria della scelta, i saggi raccolti in questo volume mostrano come essa sia non solo applicabile a problematiche diverse, ma interpretabile secondo diverse prospettive, talvolta in competizione fra di loro. La poliedricità di questo programma di ricerca, la sua ambizione di indagare molti aspetti dell'agire umano e l'esteso uso del linguaggio matematico per la costruzione di modelli logicamente rigorosi, spiegano, almeno in parte, il suo successo e il suo tentativo di assorbire in sé, confutare o marginalizzare scuole teoriche che hanno perseguito o ancora perseguono visioni alternative, quali la scuola marxista, quella classico-keynesiana, quella postkeynesiana e quella istituzionalista. Queste ultime hanno considerato come centrali per la comprensione del sistema economico fattori e processi diversi rispetto alle scelte dell'individuo e hanno, a più riprese, contestato il realismo, la rilevanza e lo stesso rigore logico di una concezione della scienza economica intesa come teoria della

scelta. Da ciò si comprende, ben oltre il pur ricco panorama offerto in questo volume, l'ampiezza di un dibattito teorico, metodologico e di politica economica, che rende l'economia una scienza, inesorabilmente, a più voci.