

# IL RUOLO DEL SOCIALE NELL'ECONOMIA DI MERCATO. CAPIRE MEGLIO L'OVEST PER FAR CRESCERE L'ECONOMIA AD EST.

GABRIELE BLASUTIG

CDU 316.4:338

Saggio scientifico originale  
Dicembre, 1996

*Con il seguente saggio si cerca di riempire il vuoto teorico riscontrato in parte degli economisti e commissioni di consulenza internazionali le quali ancora influenzate dalla tradizione accademica, pensano che sia possibile recapitalizzare l'Ovest, (lo stesso discorso può essere esteso anche alle altre realtà tipo mondo islamico, Africa, ecc.) senza tener conto da una parte di fenomeni come la globalizzazione dell'economia, le nuove tecnologie informatiche, ecc. dall'altra senza valutare le specificità dei singoli sistemi sia a livello nazionale sia regionale. In quanto, a differenza delle teorie economiche classiche, le quali si ponevano quale obiettivo la costruzione di un modello di sviluppo universalistico, pertanto ubiquariamente applicabile, perché considerato indipendente dalle influenze della concreta realtà socioculturale e storica del sistema in questione, le teorie economiche contemporanee non privilegiano un modello (strategia) concreto/a bensì cercano d'intervenire attraverso tutta una serie di provvedimenti (tattiche) sui specifici problemi che scaturiscono dall'interazione tra sistema sociale e sistema economico, in quanto come diceva già Max Weber economia e società inevitabilmente si coistituzionalizzano.*

## **1. Premessa: un diverso approccio alla transizione socioeconomica nell'Europa dell'Est**

Qualche tempo fa Emilio Reyneri, un noto sociologo italiano dell'economia, intervenendo in un convegno riguardante il tema della transizione socioeconomica dei paesi del Centro e dell'Est Europa, ha sottolineato come uno dei principali contributi che gli studiosi occidentali possono offrire, nell'analisi dei fenomeni dibattuti in quell'occasione, è quello di definire strumenti di giudizio ed apprendimento critico circa la natura del capitalismo ad Ovest (Reyneri 1993, 132). Si tratta di un'affermazione che di primo acchito potrebbe suonare come una semplice battuta un pò provocatoria, ma che invece, a ben guardare, serba in sé implicazioni di grande rilievo.

Dopo la caduta del muro di Berlino gli «esperti» occidentali sono accorsi in massa ad Est, sciorinando tutta una serie di ricette e modelli, con la pretesa di applicare in modo «facile», immediato e pedissequo gli schemi dell'economia di mercato alle realtà che uscivano dai regimi comunisti. Al proposito, molto puntuali ed incisive sono le osservazioni critiche di Stark, uno studioso che queste realtà le conosce molto bene per esperienza diretta: «Sulla lavagna completamente cancellata dal collasso del comunismo, gli architetti della felicità sono molto occupati a disegnare modelli per creare un capitalismo su progetto. (°) Con lo scopo di riempire ciò che viene percepito come un vuoto istituzionale, economisti occidentali e commissioni di consulenza internazionale volano per la regione lasciandosi dietro schemi, mappe, ricette, formule, terapie e ordini di movimento per creare il capitalismo con sei o sette provvedimenti» (Stark 1994, 301).

Ebbene, questo tipo di approccio rivela un «vizio» di fondo: vale a dire la persistente soggezione al cosiddetto *paradigma capitalista-comunista* (Grancelli 1993). Tale paradigma è andato rafforzandosi durante tutto il periodo storico della «guerra fredda». Esso è coinciso con la costruzione di immagini stereotipate e riduttive, se non addirittura mistificanti, dei sistemi economici corrispondenti ai due blocchi: da una parte l'*economia di piano*, dall'altra l'*economia di mercato*. La logica della contrapposizione ha fatto sì che si guardasse ciò che avveniva in casa altrui (ma anche in casa propria) con occhi carichi di pregiudizi (positivi o negativi a seconda delle diverse posizioni ideologiche). La realtà veniva osservata attraverso spessi filtri teorici, coincidenti con le definizioni «ufficiali» ed istituzionali del «mercato» e del «piano». Ciò ha prodotto distorsioni nella lettura sull'*effettivo* funzionamento della vita economica (ad Est come ad Ovest). Scarsa è stata la sensibilità rispetto alle articolazioni socioeconomiche interne, alle differenziate dinamiche sub-istituzionali, agli adattamenti ed alle resistenze delle società, all'incidenza dei fattori storici e culturali, alla capacità delle istituzioni sociali di plasmare l'economia. Bate e Child hanno sostenuto che si è trattato di «un modo di non vedere» (1987, 33): di non vedere in particolare le articolazioni caratterizzanti i due mondi, segnati da dinamiche sub-istituzionali e da fattori storici e culturali che grande parte hanno nella determinazione della reale vita economica. I due mondi nella realtà non si configuravano in conformità alla piatta ed uniforme visione dei modelli teorici, ma erano viceversa morfologicamente variegati e complessi.

Una fondamentale conseguenza di queste osservazioni è che le ricette avanzate dagli «esperti» occidentali rischiano di non tradursi nel concreto e di non rappresentare quindi degli strumenti *efficaci e positivi* nell'attuale cruciale fase

di transizione economica (oltre che politica e sociale) dei paesi centro ed est-europei. Anzi è elevato il pericolo che si producano delle crisi di rigetto o, addirittura, delle gravi distorsioni e conseguenze non intenzionali.

In primo luogo ciò può avvenire perché non è possibile fare *tabula rasa* del passato (come invece qualcuno ritiene). Le nuove forme di organizzazione dell'economia e della società vanno sempre ad innestarsi in un resistente e consistente tessuto istituzionale che ha radici molto remote e che, come ha recentemente ben argomentato Claus Offe (1995), non ha una natura inerte. Perciò esso non solo è in grado di resistere innanzi alle sollecitazioni provocate dalla implementazione di nuovi modelli socio-economici, ma anche di «reagire», determinando traiettorie imprevedute e parecchio difformi rispetto a quelle auspiccate.

In secondo luogo, si pensa di poter applicare dei modelli universali, cioè che si presumono validi in ogni contesto, nonostante il fatto che ci si trovi di fronte ad una realtà socioeconomica che non è affatto indifferenziata ed omogenea, come ci ha per anni indotto a credere il *paradigma capitalista-comunista*. Esistono molte specificità ed articolazioni, non solo di livello nazionale, ma anche di livello locale-regionale. Al proposito Baldassarri ha osservato: «Le diverse storie, le diverse tradizioni, i diversi assetti che avevano caratterizzato lo sviluppo industriale di paesi quali la Cecoslovacchia, l'Ungheria e la Germania Est rispetto alle esperienze della Romania o della Bulgaria o delle eterogenee repubbliche sovietiche sono certamente state coperte dalla cenere di regimi omogenei ma forse non hanno mai smesso di continuare a vivere "sotto la cenere". E non appena si è avviato il processo di liberalizzazione le diversità storico-culturali ed economico-produttive sono riesplorate ponendo nel contempo problemi che appaiono simili ma che in realtà assumeranno aspetti di profonda diversificazione tra un paese e l'altro» (Baldassarri 1991, 621). Il passato lascia quindi sempre delle profonde tracce. Ogni luogo ha la sua storia; se non si tiene conto di ciò, e si trascura in tal modo di progettare *ad hoc* gli strumenti di intervento, risulta piuttosto facile incorrere nelle distorsioni e nei problemi poc'anzi menzionati.

In terzo luogo, frequentemente non si tiene in debita considerazione il fatto che, quando si introducono meccanismi economici ispirati alla logica del mercato, questi - per definizione - non possono essere imposti dall'alto, adottando un approccio ingegneristico e dirigista; al contrario, il loro funzionamento richiede un forte decentramento del potere decisionale e l'autonomia delle persone e dei gruppi sociali che ne fanno uso. L'economia di mercato non può essere tale se non mobilita e coinvolge comportamenti autodiretti da parte degli

attori. Non ci può essere perciò una eccessiva forzatura. I processi debbono avvenire in modo relativamente spontaneo, debbono essere stimolati dal basso e non diretti dall'alto. E tutto ciò, come è facile intuire, richiede tempi piuttosto lunghi (Reyneri 1993). Altrimenti sono inevitabili le crisi di rigetto e le deviazioni di rotta (che possono portare anche ad autentiche derive).

Alla luce di tali considerazioni appare con maggiore evidenza il senso della affermazione di Reyneri a cui si è fatto riferimento nella parte iniziale. Ciò di cui hanno bisogno i paesi del centro-est Europa, che ancora oggi si trovano in una difficile e cruciale fase di transizione, non sono «modelli fotocopia» ricalcati dalle esperienze occidentali, o pensati astrattamente a tavolino, e calati dall'alto su quelle realtà. Piuttosto c'è la necessità di definire e fornire una sorta di «cassetta degli attrezzi», per dirla con Jon Elster (1993): un *set di strumenti* (operativi e concettuali) flessibili, intercambiabili ed adattabili, con cui quelle società possano imparare a misurarsi, maturando la capacità di gestirli in autonomia.

Il primo passo per addivenire a questo risultato è quello di disarticolare e scardinare l'immagine spesso dogmatica dell'economia di mercato, generatasi in Occidente non solo in seguito a tutta una serie di processi storici che hanno connotato lo sviluppo del capitalismo nell'ultimo secolo, ma soprattutto a causa delle *letture dominanti* prodotte dalle discipline tecniche ed economiche. Cercare di costruire un'immagine dell'economia di mercato più complessa, aperta ed articolata, rappresenta la premessa indispensabile per abbattere gli stereotipi generati dal *paradigma capitalista-comunista*, la base cognitiva indispensabile per poter fare un corretto uso della «cassetta degli attrezzi» che è stata testé proposta.

A tal fine, nel proseguo di questo breve saggio, cercheremo di offrire qualche spunto di riflessione circa *il ruolo fondamentale che il sociale svolge nell'economia*. Cercheremo di argomentare come l'economia non può essere considerata una sfera a sé stante, autoregolata, basata su principi e logiche di funzionamento uniche e valide per tutti, definite unicamente in base alla razionalità economica e strumentale, svincolate dal contesto sociale in cui si collocano (visione questa, ancora oggi molto diffusa, per non dire dominante). Bensì l'economia essa è *embedded* (cioè incorporata) nella società, si coistituzionalizza assieme ad essa, ne viene inevitabilmente condizionata, assume delle forme, degli assetti e delle strutture che non possono essere analizzati e compresi se non in relazione all'ambiente sociale di riferimento. Oggi un numero di studiosi sempre più nutrito (economisti, aziendalisti, teorici dell'organizzazione, sociologi dell'economia) riconoscono che la sfera economica è fortemente influenzata dal contesto sociale in cui si colloca. Gli ambienti sociali ed umani, con le

loro tradizioni storiche, con le loro istituzioni sociali e politiche, con i loro valori e la loro cultura, con i loro peculiari modelli relazionali, sono sempre più centrali nell'analisi della vita economica. Ciò significa che il mercato dovrebbe essere considerato una «costruzione sociale» (Bagnasco, 1988) e che l'attore economico è un attore sociale (Magatti 1993), cioè un «*attore-in-interazione* o un *attore-nella-società*» (Smelser e Swedberg 1994, 5).

L'immediata conseguenza di questa prospettiva è che non si può parlare di modelli di capitalismo uniformi ed universalmente validi, bensì di assetti economici variabili e differenziati (a seconda dei diversi contesti sociali), di diversi *tipi o modelli di capitalismo*. Vale perciò quanto è stato recentemente asserito da Parri, un sociologo dell'economia italiano: «il capitalismo come ordine istituzionale è un fenomeno plurale, tutt'altro che convergente verso le “vie maestre” immaginate dagli economisti ortodossi e da certi sociologi della modernizzazione» (Parri 1993, 325).

## 2. L'immagine tradizionale e dominante dell'economia di mercato

L'organizzazione economica di tipo capitalista, sviluppatasi in seno alle società occidentali negli ultimi due secoli, è regolata, come è risaputo, da due istituzioni fondamentali: il *mercato* e l'*impresa*.

Con la rivoluzione industriale, avvenuta nel corso del diciottesimo secolo, le società sono uscite da un'organizzazione basata essenzialmente su economie di sussistenza, su regimi di autoconsumo e su forme di scambio per lo più limitate all'ambito locale. Ciò ha coinciso con lo sviluppo di mercati nazionali ed internazionali che ha determinato una forte espansione dei sistemi produttivi, nonché una crescente distinzione e specializzazione di produttori e consumatori. Tutto questo ha reso l'economia, e le attività in cui questa si esplica, molto più complesse, determinando la necessità di rendere maggiormente efficaci ed efficienti gli strumenti di coordinamento<sup>1</sup> delle attività economiche. Infatti,

<sup>1</sup> Al proposito assumiamo la definizione proposta da Frances *et al.*: “Il coordinamento implica il porre in relazione attività ed eventi che altrimenti risulterebbero sconnessi. I compiti e gli obiettivi possono essere resi compatibili per mezzo di un loro coordinamento. Le strozzature e le disgiunte possono essere eliminate, cosicché il coordinamento rappresenta un segno di efficienza. Coordinando un insieme di elementi si possono raggiungere dei risultati altrimenti non conseguibili [...]. Vari attori ed azioni possono essere “ordinati”, “portati in equilibrio”, e così via, attraverso un'attività di coordinamento. Senza il coordinamento questi attori ed azioni potrebbero avere tutti differenti, e potenzialmente confliggenti, obiettivi da cui risulterebbe il caos e l'inefficienza” (1991, 3).

quanto più cresce *la specializzazione dei mestieri, delle attività e dei consumi*, tanto più la divisione del lavoro diviene «spinta». Si ingenera quella spirale virtuosa, descritta dagli economisti classici ed in particolare da Smith (1948), in base alla quale quanto più crescono i mercati ed il numero degli scambi, tanto più aumenta la specializzazione delle risorse produttive, e quindi la loro produttività (output per unità di input). Ciò implica un'ulteriore espansione dei mercati, un'ulteriore espansione dei prodotti e della produttività, e così via, in una spirale di crescita progressiva.

Ebbene, il mercato e l'impresa costituiscono le due soluzioni istituzionali complementari che le società capitaliste si sono date per coordinare in modo efficiente le attività economiche connotate da una crescente specializzazione e divisione del lavoro.

Nel primo caso (il mercato) abbiamo a che fare con la cosiddetta *mano invisibile*, di cui parlarono i classici. Si tratta di un meccanismo attraverso cui venditori e compratori liberi ed indipendenti effettuano degli scambi di merci in base a prezzi noti. Questi sono determinati dall'incontro tra domanda ed offerta in condizioni di concorrenza diffusa. Inoltre rappresentano il rapporto tra preferenze e scarsità, cioè tra il bisogno che una determinata merce riveste per l'insieme dei consumatori ed i costi che la stessa merce comporta per l'insieme dei venditori. Infine i prezzi fungono da principale parametro nelle scelte di compratori e venditori rispetto alle quantità di merce che è necessario (o preferibile) acquistare o produrre. Si parla di «mano invisibile» a significare che gli attori che scambiano merci sul mercato si muovono all'interno di un sistema di regole, o meglio, di vincoli ed opportunità, che non è progettato e costruito da alcuno, né è gestito da una qualsivoglia autorità. Il mercato è una «conseguenza non intenzionale» dell'azione dei diversi attori economici. Esso si costituisce invece «dal basso», a partire dall'attività di scambio di milioni di individui «animati soltanto dal proprio interesse» e «liberi di acquistare da o vendere a chicchessia» (Salvati 1992).

Nel secondo caso (l'impresa) abbiamo invece a che fare un «luogo» in cui si svolge la trasformazione di una merce a partire dall'apporto coordinato di un insieme di input produttivi. Tali input sono da un lato le materie prime o i beni intermedi, che sono gli oggetti dell'attività di trasformazione dell'impresa; dall'altro i fattori di produzione (in particolare macchinari e lavoro) che sono gli strumenti in dotazione all'impresa. Rispetto al mercato sussiste una differenza sostanziale. L'impresa è infatti una modalità di coordinamento delle attività economiche deliberata, pianificata ed intenzionale. All'interno dell'impresa gli attori non agiscono in modo irrelato, ma cooperano intenzionalmente per conseguire un obiettivo comune. In questo senso, Alfred Chandler (1977), lo storico

dell'economia che meglio ha descritto ed analizzato lo sviluppo della grande impresa nell'ambito delle economie capitaliste, ha parlato di *mano visibile*, distinguendo anche metaforicamente tale seconda forma di coordinamento.

Storicamente la *mano invisibile* del mercato si è affermata a partire dalla rivoluzione industriale e nel corso di tutto il 1800. Mentre la *mano visibile* dell'impresa si è sviluppata, affiancandosi alla precedente, in particolare a partire dalla fine del secolo scorso, con i processi di progressiva concentrazione tecnica, finanziaria ed organizzativa che hanno dato vita alle grandi imprese verticalmente integrate, ispirate al principio della *produzione industriale di massa* (il fordismo). Questo modo di produzione consisteva nell'utilizzo di grandi impianti e di grandi quantità di manodopera dequalificata per la produzione di alti volumi di beni standardizzati ed a basso costo. Ciò avveniva in seguito alla possibilità di sfruttare «economie di scala» profilatesi in seguito all'avvento di vaste innovazioni tecnologiche nel campo dei trasporti e delle comunicazioni, nel campo energetico e nel campo delle macchine per la produzione (Chandler 1977). Nel corso dei primi decenni del secolo corrente alla mano visibile dell'impresa si affianca anche la mano visibile dello Stato al quale viene richiesto di intervenire sussidiariamente, con misure atte a stabilizzare il mercato, in conformità con le indicazioni keynesiane affermatesi in seguito alla grande crisi del '29.

Si viene così a configurare un modello di capitalismo basato su un mix di mercato, grande impresa fordista e Stato, il quale trova il suo apogeo nel periodo successivo al secondo dopoguerra, fino almeno alla metà degli anni '70. In tale contesto il mondo anglosassone ed in particolare gli Stati Uniti, rappresentano il faro, il riferimento e la via obbligata di tutte le società industrializzate (in particolare per quelle *late comer*). Ciò viene posto in evidenza da Enzo Rullani, un economista italiano, il quale osserva come in questa fase fosse assolutamente preponderante, in particolare a livello accademico, un progetto di «americanizzazione» degli ambienti nazionali. «L'idea fondamentale di molti economisti europei e giapponesi del secondo dopoguerra era che si dovesse “ammodernare” rapidamente l'ambiente nazionale, sopprimendo le sue specificità storiche e omologandolo a quello prevalente nella situazione americana. Le caratteristiche ambientali del paese leader avrebbero cioè dovuto dilatarsi a livello mondiale, sostituendo progressivamente quelle dei paesi “ritardatari” entrati a far parte del circuito dello sviluppo» (Rullani 1989, 74).

E' in questa fase che prende corpo l'immagine tradizionale dell'economia di mercato. Due sono i fondamentali «punti di vista», che concorrono alla formazione di questa immagine. Da una parte le teorie appartenenti alla scuola economica neoclassica, che osserva l'economia prevalentemente dal punto di vista

del mercato; dall'altra le teorie dell'organizzazione di impronta managerialista che invece si pongono analiticamente all'interno dell'impresa.

## 2.1. La teoria neoclassica: la lettura dominante del mercato

La *teoria neoclassica* si afferma a partire dalla fine del secolo scorso e si sviluppa successivamente fino a divenire il *paradigma dominante* (Salvati 1993) a cui fanno riferimento gli economisti (l'economia neoclassica è quella che oggi si studia in tutte le Università del mondo). Esso prevede la seguente concezione dell'attore economico, dell'impresa e del relativo ambiente competitivo:

a) l'*attore economico* viene descritto come atomizzato, self-interested, massimizzante e dotato di razionalità assoluta: *atomizzato* in quanto non è influenzato nel proprio agire (e nel definire le proprie preferenze) dagli altri attori e perché gli scambi effettuati sono di tipo spot ed impersonali (cioè istantanei e non implicanti degli aspetti relazionali); *self-interested* perché è del tutto egoista; *massimizzante* perché agisce unicamente per massimizzare la propria utilità/profitto; *dotato di razionalità assoluta* perché in possesso di una esaustiva informazione circa l'ambiente in cui agisce e circa le alternative d'azione possibili<sup>2</sup>. A ciò si lega l'idea che gli attori siano dotati di *conoscenze certe* circa il proprio ambiente operativo, il quale appare loro facilmente intelligibile. Tutto può essere dunque previsto, calcolato, pianificato;

b) l'*impresa* viene considerata un *black-box*. Ciò significa che non si considerano i problemi organizzativi interni e viceversa si prendono in considerazione solo gli scambi in entrata ed in uscita con l'ambiente (merci contro moneta e moneta contro fattori di produzione, beni intermedi e materie prime). In particolare il «lavoro» viene considerato un fattore di produzione «inerte» alla stessa stregua di una macchina, perfettamente ed unicamente sensibile al prezzo corrispondente alla propria remunerazione. Il comportamento e la struttura dell'impresa (in particolare la sua dimensione) sono deterministicamente legati ai dati esterni, in particolare alla struttura dell'offerta, della domanda e alla tecnologia

<sup>2</sup> Il premio nobel Herbert Simon parla al proposito di modello olimpico in base al quale "si presume che il soggetto decisionale possa contemplare in una visione onnicomprensiva tutto ciò che si trova spazio-temporale di fronte e quindi valutare l'intera gamma delle alternative a sua disposizione non solo in quel momento, ma anche nel panorama completo del futuro, almeno fino al punto di poter assegnare una distribuzione di probabilità congiunta ai futuri stati del mondo" (Simon 1984, 45).



disponibile, sia che ci si trovi in un ambito di concorrenza perfetta, sia che ci si trovi in un ambito di concorrenza imperfetta;

.c) l'*ambiente* economicamente rilevante coincide con il *mercato competitivo*, connotato da un assetto di equilibrio e dalla ottimale allocazione delle risorse scarse. Esso è inoltre statico, in quanto fattori di produzione, tecnologia e gusti dei consumatori sono assunti come dati parametrici; quando intervengono dei cambiamenti in tali parametri, si verifica un automatico (e non problematico) adeguamento del sistema. Tale condizione di equilibrio unita alla concezione meramente competitiva dei rapporti tra attori economici fa sì che il mercato sia caratterizzato da un forte potere selettivo, cioè sia in grado di «premiare» i comportamenti efficienti e di «punire» quelli che non lo sono.

A partire da queste ipotesi la scienza economica si propone come la disciplina che ha il compito di stabilire normativamente come l'economia funziona quando è massimamente efficiente. Non descrive quindi l'economia *per come è*, quindi considerando l'inevitabile varietà di forme da cui essa è connotata, ma *per come dovrebbe essere*, proponendosi quindi di definire, in termini di «quantità» e rapporti numerici, l'*unica forma* che questa dovrebbe assumere. In tal modo, gli attori economici non solo vengono standardizzati gli uni agli altri e spogliati di ogni carattere e «qualità» sociale differenziante, ma anche, a ben guardare, di ogni autonomia decisionale. Infatti le leggi universali dell'efficienza economica stabiliscono deterministicamente i criteri su cui questi debbono necessariamente (se non vogliono essere tagliati fuori dal mercato) improntare le proprie azioni e le proprie scelte. Per questo gli elementi sociali, quando interferiscono con i meccanismi economici, determinano sempre delle distorsioni e costituiscono delle fonti di disturbo e frizione. La società deve rimanere fuori dalla porta dell'economia, affinché questa possa funzionare in modo massimamente efficiente. La conseguenza immediata di tutto ciò è che le economie di tutte le diverse società sono destinate a tendere verso una progressiva standardizzazione ed uniformazione, assoggettandosi ad un unico modello di efficienza economica (quello della grande impresa fordista di marca statunitense).

## 2.2. L'impresa nella visione managerialista

Considerazioni simili possono essere svolte a proposito delle *teorie dell'organizzazione «classiche» di impronta managerialista*. Queste hanno preso piede in seguito all'affermazione della grande impresa ed alla necessità di ricercare delle soluzioni economicamente efficienti rispetto ai problemi organizzativi

posti da tale improvviso ed esplosivo processo. Ebbene, la concezione prevalente dell'impresa (vista come organizzazione, quindi considerando le sue dinamiche interne) è quella derivante dalle ben note proposte teoriche di Frederick Taylor e di Max Weber i quali, pur muovendosi su versanti intellettuali, culturali ed operativi alquanto diversi, per non dire opposti, hanno congiuntamente rappresentato la base su cui ha poggiato il modello organizzativo prevalente nel corso di questo secolo. Essi infatti, proponendo il principio dell'*organizzazione scientifica del lavoro*, l'uno, e della *burocrazia*, l'altro, hanno dato un fondamento scientifico alla concezione dell'organizzazione come di una grande e sofisticata *macchina*, funzionante sulla base del principio dell'*one best way*, della *specializzazione funzionale* e della *gerarchia*.

a) Il principio dell'*one best way* coincide con la ricerca *razionale* dell'ottimale organizzazione dei fattori, umani e materiali, che si combinano all'interno dell'impresa per conseguire in modo massimamente efficiente degli obiettivi assunti (Zan 1991). Il presupposto di tale principio è che, dati i fini organizzativi, è sempre possibile definire e progettare in modo razionale uno (ed un solo) assetto organizzativo che massimizzi l'utilizzo integrato delle risorse impiegate dall'impresa. Il che richiede un approccio essenzialmente tecnico ed ingegneristico (non a caso gli ingegneri trovano così largo spazio occupazionale nelle imprese), in quanto le componenti dell'organizzazione (compresi i suoi membri) possono essere concepiti come parti specializzate ed interdipendenti di un complesso congegno meccanico;

b) ad ognuna di tali parti vengono assegnati compiti, ruoli e funzioni il più possibile specifici, in modo da addivenire alla massima *specializzazione funzionale*, compatibilmente con la possibilità di ricomporre il tutto entro un insieme unitario ed integrato;

c) Il principio della *gerarchia* rappresenta la soluzione integrativa, in un sistema connotato da forte specializzazione funzionale. Ciò significa prevedere una assoluta centralizzazione del potere decisionale (concentrato nei vertici della gerarchia), una formale codificazione di tutte le norme operative e procedurali a cui i membri dell'organizzazione debbono attenersi, un sistema rigido di controllo in grado di rilevare le deviazioni rispetto alle norme fissate dal vertice, da cui deriva la classica struttura piramidale del sistema gerarchico.

Anche in questo caso, come in quello delle teorie neoclassiche, tali principi vengono proposti in chiave universalista, non tenendo conto del contesto sociale ed umano in cui l'organizzazione si innesta. Questo è ancor più vero se si considera che uno degli obiettivi primari dell'impostazione manageriale è quello di determinare una neutralizzazione psico-sociale dei membri dell'organizzazione.

Ciò che maggiormente si teme è il disordine ed il caos che può derivare dalla mancata osservanza, da parte dei membri, delle norme e dagli standard operativi su cui l'organizzazione si regge. Proprio per il fatto che l'organizzazione viene concepita come una macchina, non vi può essere spazio per comportamenti discrezionali o scelte autonome. Tutti debbono attenersi ai codici procedurali fissati dai vertici della gerarchia, assumendo un atteggiamento meramente esecutivo. Paradossalmente ciò che l'organizzazione richiede non è un uomo talentuoso, creativo ed intraprendente, ma un uomo docile, conformista e mediocre che esegue pedissequamente e passivamente i compiti che gli vengono assegnati. L'uomo (con tutto il suo portato di norme, motivazioni, atteggiamenti) non è una risorsa su cui l'impresa può fare leva, quanto semmai una possibile fonte di problemi e di frizioni rispetto al funzionamento efficiente dell'impresa stessa.

Le teorie dell'organizzazione «classiche» si sono sviluppate, a partire dagli anni '60, in versioni più avanzate, in base alla quale sono state modificate non tanto le concezioni riguardanti la struttura interna delle organizzazioni, quanto quelle concernenti i rapporti tra l'organizzazione ed il suo ambiente. Mentre infatti in precedenza si analizzava l'organizzazione considerando solo i suoi rapporti interni, con questa evoluzione si è presa in considerazione la conseguenza del fatto che diverse organizzazioni hanno a che fare con diversi ambienti operativi. Ci stiamo riferendo al noto approccio delle *contingenze organizzative*, secondo il quale la struttura ottimale dell'organizzazione può essere determinata solo considerando la specifica nicchia ambientale in cui questa agisce. Dal principio dell'*one best way* si passa così a quello dell'*one best fit*. Ma le cose nella sostanza non mutano di molto rispetto al caso precedente, in quanto le determinanti ambientali considerate sono soprattutto di tipo tecnico e quantitativo (dimensioni e tecnologie), mentre vengono sostanzialmente trascurate quelle di tipo qualitativo, cioè quelle che coinvolgono gli aspetti sociali (norme, valori, istituzioni sociali, ecc.).

Teoria economica neoclassica e teoria dell'organizzazione «classica» hanno rappresentato, come detto, gli approcci disciplinari che hanno costruito l'immagine dominante di come si struttura l'economia. Certo, nel passato hanno preso corpo, internamente ed esternamente a tali discipline, movimenti di pensiero alternativi a questi (per esempio nell'ambito della teoria dell'organizzazione è nota la scuola delle *Relazioni umane*). Tuttavia essi, per diverse ragioni, non sono riusciti a scalfire l'immagine costruita dagli approcci dominanti, i quali hanno così potuto mantenere il monopolio sulla definizione di come il mercato e le imprese sono strutturati, in condizioni di efficienza economica.

Il quadro complessivo desumibile dalle prospettive succintamente trattate in questo paragrafo vede l'economia di mercato come il risultato dell'attività di

individui razionali, atomizzati, massimizzati, *self-interested*, della razionale costruzione degli apparati organizzativi ed amministrativi da cui promanano regole formali, nonché dell'applicazione *necessaria* dei dettami derivati dalle conoscenze scientifiche e tecnologiche. Il tutto avviene «neutralizzando» i fattori umani e sociali; spogliando gli attori e le istituzioni economiche dall'influenza di valori, idee, abiti mentali, tradizioni; cancellando i fattori specifici dei contesti, spazialmente, temporalmente e «socialmente» situati; trascurando gli aspetti relazionali, comunitari e di reciprocità; non tenendo conto degli elementi emotivi, pulsionali e creativi dell'azione economica. La razionalità economica, valida per tutti, impone quindi regole del gioco, stili di comportamento, percorsi, scelte, agli individui, alle imprese ed alle società intere: ad ogni obiettivo corrisponde un determinato mezzo per poterlo raggiungere in modo ottimale. Tali regole «calano dall'alto», autoimponendosi sulla società, vuoi per mano del meccanismo impersonale del mercato, vuoi per mano della deliberata attività di pianificazione e programmazione delle gerarchie d'impresa. Quindi, come ha scritto recentemente il sociologo Cesareo, tale impostazione deterministica implica una totale subordinazione del sistema socio-culturale rispetto ai processi tecnico-economici (Cesareo 1989, 10). Il sociale non svolge alcun ruolo rispetto alle configurazioni ottimali del sistema (vuoi della intera economia, vuoi della singola organizzazione), anzi esso può tuttalpiù costituire una resistenza frizionale, un elemento di disturbo, un fattore di imperfezione che impedisce il raggiungimento di assetti efficienti.

### **3. La crisi dei modelli dominanti: le condizioni sociali dell'efficienza economica**

Nell'ultimo ventennio si sono prodotti, nell'ambito dei paesi occidentali, tutta una serie di cambiamenti che hanno radicalmente mutato lo scenario economico invalso fino agli anni '70. Tali cambiamenti hanno messo a soqquadro non solo la concreta economia, ma anche gli approcci teorici che in passato hanno cercato di descriverla. Infatti Silva, un economista italiano, parla addirittura di una sorta di *big bang* verificatosi in coincidenza con «l'esplosione dei vecchi nuclei teorici» (Silva 1985, 95). E' vero infatti che i fenomeni evidenziatisi in questa fase «sfuggono» alle immagini tradizionali discusse in precedenza, non essendo da queste né previsti, né contemplati.

La portata di tali cambiamenti è assai vasta, paragonabile probabilmente a quella che si profilò due secoli fa con la rivoluzione industriale. Assetti ed equilibri

sociali faticosamente conseguiti nel corso dei decenni, attraverso progressivi aggiustamenti socio-istituzionali vengono complessivamente messi in discussione. Non c'è settore della società che non venga toccato da tale ondata di cambiamento. Sono perciò tanti i problemi e le questioni che potrebbero essere oggetto di analisi e discussione. Ma qui noi ci soffermeremo in particolare su un aspetto: il ruolo del sociale nell'economia, ruolo che tali cambiamenti fanno rimettere complessivamente in discussione, rispetto alle «immagini» ereditate dal passato.

### 3.1. I cambiamenti dello scenario economico attualmente in corso

Ma prima di considerare ciò vediamo sinteticamente di delineare quali sono i principali cambiamenti strutturali che l'economia dei paesi occidentali sta attualmente sperimentando.

Il primo, assai evidente e molto discusso, è rappresentato dai processi di *globalizzazione dell'economia*. Sempre meno si può parlare di economie chiuse dentro i confini nazionali. Come ha sostenuto Galgano «la ricchezza non ha nazione, le nazioni non hanno ricchezza» (Galgano 1993, 31). Ciò non riguarda solo i mercati di sbocco delle merci, ma anche i mercati dei capitali, visto che la telematica permette gli investitori di fare riferimento ad un unico mercato mondiale dei capitali. E soprattutto riguarda i processi produttivi (Geraffi 1994). Infatti i prodotti (o le fasi di produzione) che richiedono tecnologie maggiormente *labour intensive*, vengono «esportati» nei paesi dove vie è un costo del lavoro enormemente più basso. Ciò ha messo fortemente in crisi, nei paesi avanzati, i principi della produzione fordista. Infatti oggi non è più possibile per le imprese occidentali adottare delle strategie competitive basate unicamente sul prezzo, in quanto su questo piano risultano perdenti rispetto alle società industriali emergenti, che hanno la possibilità di produrre a costi inferiori.

Il secondo cambiamento strutturale è dato dalla rivoluzione tecnologica coincidente con la massiccia e pervasiva introduzione delle *tecnologie informatiche*. Tali tecnologie aumentano notevolmente la flessibilità dei sistemi produttivi, in quanto determinano una crescita della informazione a disposizione (per esempio è possibile conoscere quasi in tempo reale l'andamento del mercato di un determinato bene), aumentano la capacità di gestione delle informazioni, consentono di utilizzare delle macchine molto più versatili (ad esempio le macchine utensili a controllo numerico). Inoltre i progressi scientifici e tecnologici consentono l'introduzione quasi a getto continuo di innovazioni di processo e di

prodotto. Complessivamente le nuove tecnologie mettono i sistemi produttivi in grado di essere molto meno rigidi rispetto a quanto avveniva nella precedente fase fordista, in quanto vengono notevolmente abbassati i costi connessi al cambiamento ed all'innovazione. Secondo molti autori, inoltre, le nuove tecnologie non hanno una natura deterministica come si potrebbe di primo acchito ritenere. Anzi esse producono un ampliamento del campo opzionale e strategico a disposizione degli attori, rendendo il momento decisionale molto più problematico ed «aperto» a soluzioni plurime e non predeterminabili a priori sulla base di astratti criteri «razionali» (Lanzavecchia 1991).

Un terzo cambiamento strutturale fondamentale riguarda l'assetto del mercato, come evidenzia Tom Peters (1994), il noto «guru» del management: (a) aumenta notevolmente la gamma dei prodotti, in seguito ad una diversificazione di quelli tradizionali e ad una proliferazione di quelli nuovi; (b) i prodotti sono connotati da una grandissima variabilità, volatilità ed aleatorietà a cui si associa il loro continuo nascere e perire. Tutto ciò accade in concomitanza con una profonda modificazione dei modelli di produzione e consumo, corrispondenti ad una forte frammentazione e segmentazione della domanda e dell'offerta. Vengono meno produzione e consumo di alti volumi di beni standardizzati ed a basso costo (beni di massa) a cui ci aveva abituato la fase fordista. Per quanto concerne la domanda, questo avviene nelle società «avanzate» in parte come effetto dell'aumento dei redditi e della saturazione dei mercati dei beni di massa, ma anche in seguito a cambiamenti di tipo socio-culturale, con modelli di consumo sempre meno di massa, sempre meno prevedibili e strutturati, sempre più de-tradizionalizzati ed individualizzati (Lash e Urry 1994, 61).

Data questa situazione un numero crescente di imprese si trova a dover fronteggiare un ambiente che è fortemente *dinamico*, *turbolento* e *complesso*, connotato da una irriducibile *incertezza*; un ambiente molto lontano quindi da quello statico, in equilibrio, prevedibile e calcolabile a cui fa riferimento la teoria economica neoclassica. Un ambiente che richiede capacità di essere *innovativi* e *flessibili* (e non rigidi come nel caso del fordismo), la capacità di «cavalcare proattivamente le onde del cambiamento» (Morgan 1989). Un ambiente che richiede delle strategie competitive non più basate unicamente sulla produzione di alti volumi di beni a basso costo (quindi sulle quantità), ma anche e soprattutto sulla *qualità* della produzione. Competere con la qualità significa soprattutto avere la capacità di seguire in modo sottile il profilo della domanda e di soddisfare il più possibile (in modo quasi personalizzato) le esigenze dei consumatori. Qualità significa quindi quello che i giapponesi, gli «inventori» della

cosiddetta Qualità Totale, chiamano il *kaizen*, cioè il *miglioramento continuo* dei prodotti e dei servizi offerti sul mercato. Flessibilità, innovazione e qualità danno vita insieme ad un nuovo paradigma, alquanto diverso da quello fordista, che è stato definito *produzione diversificata di qualità* da parte del sociologo tedesco W. Streeck (1992) e *specializzazione flessibile* nel noto libro di Piore e Sabel, *The Second Industrial Divide* (Piore e Sabel 1984).

Nella misura in cui questo nuovo paradigma si afferma (ed oggi questo accade, ma non ancora in modo generalizzato) *il sociale* entra nel gioco dell'economia, non come aspetto ausiliario, né tantomeno come un aspetto frizionale, ma come una vera e propria condizione necessaria di efficienza. Questa affermazione trova supporto in tutta una serie di approcci teorici che negli ultimi anni stanno producendo schemi di lettura alternativi rispetto a quelli dominanti invalsi nel passato.

### **3.2. L'approccio neo-istituzionalista: l'incorporazione del sociale nell'analisi del mercato**

Nell'ambito della *disciplina economica* va in particolare citata l'«Economia neo-istituzionalista» che ha come principali rappresentanti l'economista Oliver Williamson (1992), lo storico dell'economia Douglass North (1994) e l'aziendalista Ouchi (1990).

Questi autori, in primo luogo, rompono con una delle ipotesi fondamentali su cui si regge tutto l'impianto della teoria neoclassica, cioè l'idea che l'attore sia dotato di razionalità assoluta. Viceversa essi adottano la definizione di *razionalità limitata* elaborata dallo studioso che ha offerto i più grandi contributi sul tema dei processi decisionali, cioè Herbert Simon. La razionalità limitata riguarda prima di tutto la scelta dei fini in quanto «è improbabile [°] che un'unica onnicomprensiva funzione di utilità possa coprire l'intera gamma di decisioni» (Simon 1984, 50). Inoltre riguarda la scelta dei mezzi, viste: (a) la necessità che noi abbiamo di *concentrare l'attenzione*, di volta in volta, su piccole porzioni dell'ambiente che ci circonda; (b) la limitatezza con cui noi siamo in grado di *elaborare alternative* circa tutti i possibili corsi di azione e circa tutte le conseguenze delle nostre condotte; (c) la difficoltà che incontriamo nell'acquire informazioni complete nell'ambito dei problemi che ci proponiamo di risolvere (ibidem, 53-5).

In secondo luogo gli autori summenzionati considerano una ulteriore caratteristica dell'attore non contemplata dalla teoria neoclassica, cioè l'*opportuni-*

*smo*. Con questo concetto si intende la tendenza da parte degli attori di perseguire con astuzia le proprie finalità (a danno della controparte), non necessariamente attraverso frode e prevaricazione, ma anche, più semplicemente, l'utilizzo ingannevole dell'informazione di cui gli attori sono in possesso.

Un ulteriore importante elemento di novità riguarda non l'attore economico, ma il mercato, cioè l'ambiente in cui vengono effettuati gli scambi economici (le *transazioni*, nel linguaggio neo-istituzionalista). Si considera infatti cruciale il suo *grado di complessità*, dove per complessità si intende: (a) l'*incertezza*, cioè l'incapacità di definire precisamente sin dall'inizio tutti gli eventi che si verificheranno; (b) l'*interdipendenza*, cioè l'uso specifico delle risorse che vengono utilizzate per effettuare lo scambio; c) la *vaghezza*, cioè l'incapacità di definire ex-ante con precisione i contenuti dello scambio.

Data la razionalità limitata dell'attore, la sua tendenza ad attuare comportamenti opportunistici ed in presenza di contesti transazionali molto complessi (come sono quelli derivanti dai cambiamenti strutturali poc'anzi descritti) si profilano dei costi che non sono contemplati dalla teoria economica neo-classica, cioè i *costi di transazione*. Questi vengono definiti come analoghi agli attriti nei sistemi meccanici. Riguardano tutte quelle frizioni che intervengono prima, durante e dopo la contrattazione (mercanteggiamenti, trattative, misurazioni, misure di garanzia, aggiustamenti, rettifiche, ecc.) i quali costi possono rallentare ed a volte anche impedire l'effettuazione degli scambi. Quanto più la transazione è complessa, tanto più è necessario che entrambe le controparti l'effettuazione di investimenti specifici, i quali investimenti «legano» gli attori a quella specifica transazione. Si esige quindi da parte loro la capacità di cooperare, di adattarsi progressivamente gli uni agli altri, di scambiare reciprocamente le informazioni rilevanti, al fine di ridurre il più possibile i costi di transazione. Perciò in questo caso non si può parlare, come in quello della prospettiva neoclassica, di uno scambio di tipo *spot* tra attori atomizzati, bensì lo scambio si configura come una vera e propria relazione che perdura nel tempo (Williamson parla al proposito di *contrattazione relazionale*).

Affinché tale particolare «relazione», che è lo scambio economico, possa funzionare al meglio (e quindi affinché i costi di transazione siano il più possibile bassi) è necessario che si definiscano delle *istituzioni* che inducano gli attori a comportarsi in modo cooperativo, cioè non opportunistico. Non potendo, per ragioni di spazio, entrare nel dettaglio circa le diverse soluzioni indicate dagli autori aderenti a queste prospettive, vogliamo solo evidenziare alcune loro conclusioni circa le caratteristiche di funzionamento del *mercato*:

a) si considera decisiva la capacità di instaurare delle relazioni di *fiducia*



assumendo impegni credibili in base al quale è possibile mettere in secondo piano la massimizzazione del profitto di breve periodo (Williamson 1992);

b) in alcuni casi, può rendersi necessaria l'instaurazione di relazioni di gruppo di tipo *clanico*, cioè basate sulla condivisione di norme e valori e sul forte senso di appartenenza (Ouchi 1990);

c) infine, l'egoismo può divenire, in alcuni contesti transazionali, economicamente inefficiente e viceversa risulta necessaria la capacità di una società di veicolare ed infondere l'«opzione morale» (onestà, senso dell'onore, rispetto degli impegni assunti, integrità, buona reputazione, ecc.) nei propri attori economici (North 1994).

E' importante rimarcare ulteriormente che ci stiamo muovendo nel campo degli economisti. Il loro deciso richiamo ad elementi di natura marcatamente sociale (relazioni sociali e norme sociali) avviene non sulla base di ragioni di tipo «umanitario», bensì a partire da esigenze di efficienza del sistema di mercato. E' evidente che ci troviamo di fronte a novità teoriche di enorme portata, in quanto tutto l'impianto di ipotesi soggiacenti l'impostazione neoclassica (vedi a pag. 8) viene complessivamente messo in discussione.

### 3.3. L'impresa post-burocratica

Un altro importante gruppo di studiosi (economisti industriali, aziendalisti, teorici dell'organizzazione), quello che si occupa specificatamente dell'*impresa*, ha dato luogo a ulteriori innovazioni analitiche.

In primo luogo, esse riguardano il cambiamento delle condizioni strutturali del mercato, fa sì che quei «mastodonti» che erano le grandi imprese di stampo americano siano dei sistemi troppo rigidi rispetto alle esigenze di flessibilità e qualità che il mercato sta attualmente esprimendo. Perciò ritorna in auge l'impresa di piccole medie-dimensioni (che nella fase fordista veniva considerata una sorta di residuo storico destinato alla scomparsa). Accade perciò quanto viene ben evidenziato dal futurologo John Naisbitt (1995): «The bigger the world economy, the more powerful its smallest, and the big players are getting smaller». Di pari passo, però, cresce la necessità di sviluppare *accordi ed alleanze* tra imprese, superando l'immagine meramente competitiva del mercato invalsa nel passato. Si profila così un nuovo modello, che è il *modello a rete*. Esso definisce quei sistemi in cui numerose unità autonome agiscono non in modo indipendente l'una dall'altra, ma collegandosi tra loro, stabilendo rapporti *durevoli* di coordinamento ed agendo in modo interdipendente e coordinato.

Abbiamo in questo caso a che fare con un modello istituzionale di coordinamento delle attività economiche che è intermedio tra il *mercato* e l'*impresa* (gli unici previsti in passato da parte delle discipline economiche), un modello in cui cooperazione e competizione trovano il modo di convivere. Risultano di grande rilievo *le relazioni* tra gli attori (in questo caso imprese) che si configurano come sostanzialmente diverse rispetto a quelle istantanee, anonime ed impersonali previste dallo schema neoclassico. La capacità delle imprese di stabilire delle relazioni durature e cooperative diviene una risorsa economicamente vincente, risorsa di cui si appropria l'economia, ma che, come rimarca il sociologo tedesco W. Streeck (1992), non può essere un «prodotto» derivante dall'attività degli attori economici orientati unicamente alla massimizzazione del profitto. Tale capacità va invece considerata un bene di natura sociale, in quanto può essere prodotta e riprodotta solo attraverso meccanismi sociali (le istituzioni politiche e le istituzioni socio-culturali).

Un secondo ambito analitico innovativo riguarda gli assetti organizzativi interni dell'impresa. Emergono prospettive che mettono sostanzialmente in discussione il modello organizzativo burocratico e meccanicistico invalso in passato. In primo luogo si indica la necessità di operare un forte decentramento decisionale, conferendo ai membri dell'organizzazione maggiori margini operativi e maggiore autonomia. Ciò perché in un contesto dinamico e di continuo cambiamento, di fronte alle esigenze di innovazione e miglioramento continuo dei beni e servizi prodotti, l'organizzazione non può più funzionare secondo un sistema di norme rigide che pregiudicherebbero le sue capacità di adattarsi flessibilmente all'ambiente operativo di riferimento. Viceversa si chiede ai membri di agire imprenditivamente, in modo attivo e responsabile, di fronte alle situazioni «nuove» che continuamente si presentano. A tal fine, deve anche essere fortemente ridotta la rigida divisione funzionale e specializzazione dei ruoli. Si richiede una maggiore «razionalità sostanziale» (Morgan 1993, 41), dove l'individuo non agisce più passivamente rispondendo a dei comandi entro una ristretta e rigida nicchia di mansioni, bensì si appropria del senso delle proprie azioni, attraverso capacità e competenze che siano il più possibile estese ed «interfunzionali». Proprio l'esigenza di «interfunzionalità» rende fondamentale l'instaurazione di estesi reticoli comunicativi tra i membri dell'organizzazione, in modo tale che le informazioni e la conoscenza possano essere il più possibile condivise. Tale impostazione fa sì che l'attore umano, con tutto il suo bagaglio di conoscenze ed esperienze, ma anche di valori, motivazioni, relazioni sociali, diviene la risorsa fondamentale dell'organizzazione, risorsa che deve essere massimamente valorizzata.

### **3.4. Oltre la razionalità economica standard: verso un'economia socialmente «situata»**

Una significativa discontinuità teorica rispetto alle interpretazioni invalse nel passato, anche per quanto concerne il *rappporto tra impresa ed ambiente*. L'impostazione tradizionale dominante (sia nell'ambito delle teorie economiche sia in quello delle teorie organizzative) concepisce l'impresa come sostanzialmente passiva di fronte al proprio ambiente competitivo: in ogni specifico settore, data la tecnologia in uso, il numero e le caratteristiche delle imprese concorrenti, le caratteristiche della domanda, esiste una ed una sola struttura d'impresa efficiente (quantità dei fattori impiegati e dei beni prodotti, processi produttivi, organizzazione). Gli attori economici perfettamente razionali sono in grado di conoscere «oggettivamente» i dati provenienti dall'ambiente e quindi di adottare le scelte e la struttura d'impresa adeguata. Quand'anche ciò non accadesse, il mercato competitivo, visto il suo «potere» selettivo, provvedrebbe ad eliminare le imprese non efficienti, cioè quelle che non si fossero adeguate alla struttura del proprio ambiente.

In questa prospettiva il rapporto tra l'impresa ed il proprio ambiente competitivo è deterministico e non risulta problematico, nel senso che si presume, per ogni dato ambiente, l'esistenza di *una ed una sola* soluzione ottimale. Né la dimensione temporale risulta analiticamente significativa. Infatti il sistema si presume in equilibrio omeostatico. Il che significa che, quando interviene un cambiamento che determina una temporanea rottura dell'equilibrio del sistema stesso (come nel caso ad esempio dell'introduzione di un'innovazione tecnologica), si produce un adattamento automatico ed istantaneo degli attori alla nuova situazione, riportando il sistema nella situazione iniziale di equilibrio. Oltre a ciò, anche quando si postula l'esistenza di dinamiche evolutive, lo si fa a partire da schemi deterministici ed organicisti, in cui le tappe evolutive, ed in particolare lo stadio finale, possono essere determinate a priori, annullando in questo modo l'«incisività» del fattore tempo. Infatti gli obiettivi finali prefissati «trascinano» i processi evolutivi, neutralizzando gli elementi che si sedimentano storicamente.

Nuove teorie stanno oggi venendo alla ribalta, proponendo prospettive alternative. La differenza di fondo è data dal fatto che l'ambiente viene considerato come connotato da una intrinseca complessità ed incertezza, nonché da una costante variabilità ed instabilità. Inoltre si assume, in accordo con le indicazioni di H. Simon, la razionalità limitata degli attori. Tutto ciò produce sia un *gap* di informazione, relativo agli stati futuri della natura, sia ad un *gap* cognitivo,

visto che il numero di elementi in gioco e le loro interazioni vanno al di là delle capacità umane di percezione, stoccaggio e trattamento delle informazioni (Mariotti 1994, 23).

Di conseguenza il rapporto tra impresa ed ambiente viene problematizzato e risulta oggetto di profonde riflessioni, implicando interpretazioni fortemente difformi rispetto a quelle tradizionali:

a) l'efficienza viene considerata un *bersaglio in movimento* (Elster 1993, 99), essendo l'ambiente competitivo costantemente dinamico e suscettibile di cambiamento. In tali condizioni l'ottimalità delle scelte (l'*one best way* o l'*one best fit*) previsto dalle teorie tradizionali rimane solo sulla carta. Infatti da un lato la scelta ottimale, in condizioni di complessità e dinamicità ambientale è di fatto soggettivamente indeterminata ed indeterminabile; dall'altro non lo è nemmeno oggettivamente, poiché l'ambiente competitivo, essendo lontano dalla condizione di equilibrio statico, perde il potere di selezionare le scelte in assoluto più efficienti. Tutto ciò giustifica la compresenza di una pluralità di *patterns evolutivi* di adattamento e quindi di una pluralità di possibili «soluzioni» all'esigenza di competitività economica (Nelson 1994, 111-3).

b) la complessità e la variabilità ambientale comportano anche la necessità di problematizzare il modo in cui i dati provenienti dall'ambiente vengono «trattati» dagli attori economici (Farmer e Mattheus 1991, 107). I fatti non possono «parlare da sè», ovvero, come dice North (1994, 40), non è possibile per gli attori possedere una «teoria vera» dei mondi reali da essi fronteggiati. Perciò, sostiene North, si pone «il problema delle costruzioni mentali soggettive cui gli individui ricorrono per trattare l'informazione e pervenire alle conclusioni che orienteranno le loro scelte» (ibidem, 160). Bisogna perciò considerare il fatto che gli attori economici possiedono delle «teorie», cioè dei «filtri», delle mappe, dei *frame* cognitivi, che producono la *conoscenza* della realtà circostante. Da ciò discende che esiste una pluralità di modi in cui la medesima realtà può essere «letta» e quindi, in sostanza, una pluralità di «realtà» a cui gli attori economici fanno riferimento. Al proposito l'economista italiano Biggiero osserva che «la complessità conduce al mondo della razionalità plurima, dove differenti «versioni del mondo» convivono, ignorandosi o tentando confronti non sempre possibili» (Biggiero 1990, 76).

c) l'economia non può che essere osservata in termini dinamici ed evolutivi. Non solo nel senso che il sistema economico è connotato da instabilità e variabilità, ma soprattutto nel senso che la dimensione temporale acquisisce una valenza primaria rispetto al comportamento degli attori economici. Il *cambiamento* deve essere preso sul serio dalla teoria, deve essere analizzato, interpre-

tato e compreso. Il presupposto fondamentale è che il passato lascia inevitabilmente delle tracce nel presente. Infatti, se il rapporto tra l'ambiente e gli attori economici è problematico e non scontato, se si assume quindi che l'*apprendimento* (il modo di acquisire e trattare l'informazione) è un elemento analitico centrale e che esiste una pluralità di modi in cui l'ambiente può essere «conosciuto», tale pluralità non può che dipendere dalla storia degli attori (individuali e collettivi), dal modo in cui i «filtri» conoscitivi si sono strutturati attraverso sedimentazioni storiche. Abbiamo quindi a che fare con processi *path dependent* (Nelson 1994, 112), cioè connotati dalle prerogative di *sequenzialità* e *cumulatività* dei processi di apprendimento (Mariotti 1994, 23-4).

Anche questo conferisce al sociale, rispetto ai processi economici, una nuova e forte centralità. Infatti i processi di apprendimento ed innovazione tecnologico-organizzativa (Nelson e Winter 1982, Rosemberg 1982), i processi decisionali (March 1993), le strategie (Normann 1979, Porter 1985), i rapporti con l'ambiente (Mayer e Rowan 1985, Weick 1988) poggiano su una base sociale, sono *socialmente costituiti*. Le norme, la cultura, i valori, le mappe mentali, i modi di rappresentazione della realtà, le complesse interazioni socio-sistemiche (che coinvolgono anche elementi affettivi, culturali e simbolici), orientano le scelte ed influenzano le relazioni tra gli attori economici, sia *dentro* le imprese che *tra* le imprese. Le *qualità* sociali degli attori, e non solo le *quantità* connotanti il mercato competitivo (prezzi, costi, tecnologie, dimensioni del mercato, ecc.), costituiscono dei fattori imprescindibili nell'interpretazione di come le economie funzionano e sono strutturate, di come agiscono e sono organizzate le imprese, di come gli attori economici effettuano le proprie scelte. Anche l'efficienza economica non può più essere considerata sulla base di criteri universalistici ed indipendenti dal contesto sociale. Secondo Parri, un sociologo dell'economia italiana, l'efficienza economica «non ha standard univoci, ma assai variabili da contesto a contesto (°). Abbiamo l'efficienza allocativa e quella dinamica, l'efficienza di breve, medio e lungo periodo (°), quella misurata sulle quote di mercato, quella sui profitti, quella sull'innovazione, ecc.» (1993, 328).

A partire da tali considerazioni, gli economisti italiani Di Bernardo e Rullani escludono l'ipotesi di una razionalità economica astratta ed universale e parlano invece di una *intelligenza situata* entro specifici contesti (1994, 164). Tali contesti variano a seconda del livello sistemico analiticamente assunto. Possono quindi riguardare la singola impresa, popolazioni di imprese, «reti» o sistemi di imprese, settori produttivi, economie locali o regionali, sistemi economici inter-regionali, nazionali o continentali. E' chiaro che assumere l'uno o l'altro di tali livelli sistemici comporta dei significativi mutamenti di prospettiva. Tuttavia il

principio di fondo non muta, nella misura in cui si considera il contesto (inteso come contesto sociale) come costitutivo delle logiche economiche. Secondo questa impostazione, sostiene Rullani, «non è né realistico, né utile standardizzare i significati e i comportamenti economici secondo il modello della *razionalità generale*. Significati e comportamenti rispondono infatti a *forme situate di razionalità*, comprensibili solo a partire dalla specificità del singolo contesto» (Rullani 1994, 382). Al proposito Gallino, uno dei maestri della sociologia italiana, già più di due decenni fa, sosteneva che i processi di scelta nell'ambito dell'azione economica sono socialmente determinati, manifestando degli «ispessimenti collettivi ed uniformi» (Gallino 1972, 35). Tali «ispessimenti» riguardano: «Il modo in cui il soggetto definisce i mezzi e i compensi, annette agli uni e agli altri valori differenti, considera i costi propri e quelli altrui; il modo in cui si formano le sue preferenze, la capacità di percepire certe opportunità e non altre, il modo infine onde egli connette tutti questi termini nel calcolo delle alternative» (ibidem).

Le economie locali, che la visione universalistica dell'economia aveva portato a considerare come dei residui del passato destinati ad essere spazzati via dal «progresso» economico, tornano in auge. Basti pensare ai tanti distretti industriali che stanno emergendo con successo in tutto il mondo. Il *locale* (con tutte le sue caratterizzazioni di natura sociale) diviene una dimensione economicamente rilevante. Al proposito gli economisti Becattini e Rullani osservano: «Ciascun luogo mobilita nella produzione la propria conformazione naturale, la propria storia, la propria cultura, la propria organizzazione sociale: tutte risorse e circostanze che, prese nella loro combinazione, sono diverse da quelle che possono venire mobilitate da ogni altro luogo» (Becattini e Rullani 1994, 320). I contesti locali non sono solo e semplicemente dei contenitori di varietà storiche, «ma costituiscono dei veri e propri *laboratori* cognitivi, in cui nuove varietà vengono continuamente *sperimentate, selezionate, conservate*» (ibidem, 323).

#### 4. Il capitalismo come fenomeno plurale

Quanto si è detto in precedenza comporta un deciso cambio di prospettiva rispetto al passato. Infatti, le teorie tradizionali si ponevano l'obiettivo di costruire deduttivamente «un» modello universale ed uniformemente applicabile, rispetto all'assetto ottimale del mercato e/o dell'impresa. Per esse «la varietà delle situazioni reali assumeva (°) un valore essenzialmente *negativo* (di «ritar-

do" rispetto alla modernità) e *residuale*, nel senso che le forme esistenti potevano essere spiegate come sopravvivenze storiche destinate ad essere eliminate in futuro» (Rullani 1989, 31). Perciò tutte le differenze rispetto al modello ideale tracciato dagli economisti, in larga misura imputabili alle «resistenze» poste dalla società, si configuravano come «ritardi». Infatti, i modelli a cui si faceva riferimento avevano una validità universale, indipendente dalle coordinate sociali e spazio-temporali; l'economia risultava un universo a sè, autoregolato; gli attori economici venivano spogliati dei loro caratteri psico-sociali, standardizzati ed uniformati gli uni agli altri. In tal modo la società era lasciata fuori dalla porta dell'economia e doveva porsi come un contenitore asettico e neutrale. Altrimenti inevitabilmente essa ingenerava delle frizioni nel funzionamento dei meccanismi economici.

Gli anni Ottanta avrebbero invece dimostrato, secondo molti autori, che anziché una convergenza verso un'unica configurazione di efficienza, si sarebbe prodotta una espansione della varietà dei modi in cui le economie sono strutturate ed organizzate, a parità di capacità competitive. Al proposito l'economista italiano Vaccà osserva: «Ormai si è in presenza di forme profondamente diverse di capitalismo, (°) non esiste un modello di riferimento da privilegiare, un modello che possa considerarsi sicuramente migliore e più efficiente di altri in astratto. L'esperienza dei paesi emergenti o di nuova industrializzazione, ma di antica tradizione, (°) sta chiaramente a dimostrare che esistono molte possibili vie allo sviluppo, ragione per cui per risolvere la nostra crisi industriale non possiamo *sic et simpliciter* utilizzare alcun modello esistente, ancorché considerato finora soddisfacente» (Vaccà 1994, 30). Parimenti Mueller, un economista aziendale tedesco, che è venuto meno «il tacito assunto riguardante l'esistenza di un modo di produzione egemone, al contrario si sono profilati modi chiaramente *differenti* attraverso cui società simili risolvevano problemi simili» (Mueller 1994, 407).

Secondo questa impostazione, quindi, il capitalismo può assumere diversi «volti», diverse «forme», può rispondere a differenziati criteri di funzionamento. Esistono dunque differenti *tipi o modelli di capitalismo*. In base a ciò, non è possibile descrivere l'economia di mercato come un fenomeno uniforme, su cui si impongono le leggi standard dell'*one best way*, implicate dal «vincolo» dell'efficienza economica. Viceversa la varietà e la variabilità delle configurazioni economiche diviene il fatto empiricamente ed analiticamente rilevante.

In questo quadro la società svolge non più un ruolo solo passivo, residuale, o peggio, negativo. Bensì, seguendo anche la vecchia, ma sempre valida lezione di Max Weber, *inevitabilmente* economia e società si coistituzionalizzano. Per

cui, le istituzioni sociali, la cultura, i valori, l'identità, gli schemi cognitivi, le dinamiche relazionali, la distribuzione sociale del potere, sono fattori che non solo *plasmano* l'economia e le danno una forma specifica, ma anche costituiscono il prerequisito stesso delle capacità competitive dei diversi sistemi economici. Infatti, l'economia di mercato si presenta come una serie di strumenti dalle enormi potenzialità (nel bene e nel male) suscettibili di una molteplicità di utilizzazioni. Perciò la società è chiamata direttamente in causa ad esprimere la propria «personalità economica»; essa si deve complessivamente mettere in gioco, con tutte le sue componenti e tutti i suoi caratteri, nell'utilizzare questi strumenti e, facendo ciò, nel dare all'economia una forma specifica.

I casi che prima di altri, nel corso degli anni Settanta-Ottanta, hanno fatto balzare agli occhi degli studiosi l'esistenza di modelli di capitalismo altamente competitivi, ma diversi rispetto a quello «standard» (che fino ad allora era dato dall'industria fordista di marca americana) sono stati quello Giapponese e quello della cosiddetta «Terza Italia» (Bagnasco 1977), a cui ben presto si è aggiunta l'evidenziazione del caso tedesco. Si tratta di modelli con specifiche caratteristiche sia rispetto alle strategie di mercato adottate dalle imprese comprese in quei sistemi, sia rispetto alle forme organizzative riguardanti i rapporti interni alle imprese, i rapporti tra imprese ed, infine, i rapporti tra le imprese ed il proprio ambiente istituzionale. Sono state proprio queste realtà che hanno rappresentato il laboratorio in cui sono stati elaborati i nuovi principi post-fordisti di cui si è trattato in precedenza. Ed è qui che con maggiore evidenza si è potuto constatare come questi modelli siano intesticabilmente legati alle caratteristiche delle società in cui essi sono incorporati. In particolare emerge come elementi «tradizionalistici» che normalmente vengono considerati come causa di arretramento e sottosviluppo in quei casi diventano fattori chiave per spiegare l'efficienza e la competitività di quei modelli (Addario 1995, 133).

#### **4.1. Capitalismo contro capitalismo: Stati Uniti, Germania e Giappone al confronto**

Oggi la letteratura sui tipi di capitalismo è sempre più fiorente e cresce di pari passo con l'espandersi della sensibilità intorno a questa nuova sensibilità analitica. Vi sono in ogni caso alcuni autori che più di altri fanno da punto di riferimento per tale letteratura.

Il testo probabilmente che viene più spesso richiamato al proposito è quello di Michael Albert, *Capitalismo contro capitalismo* (1993). Qui vengono indivi-



duati due fondamentali modelli di capitalismo: il *modello neoamericano* da un lato ed il *modello renano* dall'altro. Il primo modello è riferito in particolare ai paesi anglosassoni, soprattutto in seguito all'ondata liberista verificatasi nel corso degli anni Ottanta. Il secondo modello (quello renano) viene riferito soprattutto ai paesi del Centro-nord Europa (Svizzera, Svezia, Germania) ma in esso viene incluso anche il Giappone. La differenza fondamentale tra i due modelli è data dal fatto che nel primo il mercato ha l'assoluta predominanza nella regolazione dei rapporti tra i diversi soggetti economici, mentre nel secondo vi è una forte componente di forme di regolazione «sociale». Alla base di tale distinzione vi sono due mondi socio-culturali alquanto difforni: nel caso neoamericano prevalgono l'interesse ed il successo personale, nonché l'aspirazione al profitto di breve periodo; nel caso renano invece viene valorizzato il successo collettivo, il consenso, la preoccupazione per il lungo periodo (Albert 1993, 25).

In termini concreti tutto ciò ha delle conseguenze rispetto a molteplici aspetti:

a) dal punto di vista del *mercato dei capitali* il modello neoamericano prevede la sovranità assoluta degli azionisti i quali sono orientati al profitto di brevissimo periodo e sono estremamente mobili. L'impresa viene trattata alla stessa stregua di una qualsiasi altra merce, fino al punto di dividerla in piccole parti per vendere ciò che interessa. Il modello renano invece l'impresa viene posseduta da un intreccio di banche (che assumono un ruolo guida), altre imprese, fondazioni, assicurazioni, fondi collegati ai dipendenti o ai sindacati. Si viene così a creare un reticolo di interessi incrociati. Tutto ciò conferisce maggiore stabilità rispetto all'accesso delle imprese al capitale e quindi una maggiore propensione allo sviluppo di medio-lungo periodo dell'impresa, piuttosto che all'accumulazione di profitti di breve periodo;

b) dal punto di vista delle *relazioni tra i diversi portatori di interesse* (azionisti, lavoratori, manager, fornitori, clienti, ecc.) nel primo caso i rapporti tendono ad essere più competitivi e guidati dall'interesse particolare, con un forte assetto gerarchico per ciò che riguarda gli aspetti decisionali; mentre nel secondo caso tendono ad essere più basati sul consenso, la collaborazione e la fiducia reciproca, nonché mirati all'interesse comune e prevedono inoltre una maggiore compartecipazione e decentramento decisionale;

c) dal punto di vista del *mercato del lavoro*, nel caso neoamericano la *mobilità* viene considerata un requisito fondamentale dell'efficienza economica, i rapporti di lavoro tendono perciò ad essere di breve periodo. La flessibilità del lavoro è conseguita principalmente facendo ricorso al «polmone» del mercato,

e le imprese per cercare lavoratori dotati di particolari requisiti professionali si rivolgono al mercato. Nel caso renano invece la *fedeltà* viene considerata un valore importante ed è incentivata attraverso rapporti di lavoro di lungo periodo, trattamenti economici e tutele sociali relativamente elevate. La flessibilità viene raggiunta quindi soprattutto attraverso la flessibilità del personale interno, come pure la qualificazione e la formazione del lavoro viene gestita internamente all'impresa;

d) per ciò che riguarda le *strategie di mercato*, nel caso neoamericano la competizione si concepisce soprattutto in termini di minori costi e quindi di minori prezzi a cui possono essere forniti i beni; nel caso renano invece il successo dell'impresa viene fatto derivare soprattutto dalla capacità di innovare e migliorare costantemente lo standard qualitativo dei prodotti e di soddisfare pienamente le esigenze del cliente, concependo la vendita di una merce come l'inizio e non come la fine del rapporto con il cliente stesso.

Il testo di M. Albert propone con grande evidenza elementi di differenziazione tra due modelli che, pur essendo sostanzialmente equivalenti sul piano competitivo (si parla delle più grandi potenze economiche mondiali), sono basati su principi alquanto differenti e conseguentemente assumono anche differenti configurazioni. Peraltro la rigida bipartizione proposta dall'autore francese non rende giustizia di un paesaggio economico che in realtà è ancora più vario di quanto lascerebbe intendere lo schema proposto.

Per rimanere sui casi più «vistosi» e dibattuti non si può evitare di spendere qualche parola sul modello giapponese che Albert accomuna a quello renano, ma che tuttavia presenta tali specificità da rendere necessaria l'attribuzione di uno statuto autonomo a questo caso. L'autore che più di ogni altro ha analizzato il modello giapponese è senza dubbio il sociologo dell'economia inglese Ronald Dore. Al di là degli elementi di superficie, le peculiarità di questo modello possono essere riscontrate soprattutto cercando di andare con l'analisi al di sotto della superficie visibile. Le differenze sono infatti soprattutto di ordine culturale, ma naturalmente tali differenze non mancano di produrre delle conseguenze anche sull'assetto strutturale dell'economia. In particolare Dore sottolinea l'importanza delle istituzioni connettive, cioè la pervasività dei «sentimenti di diffuso impegno etico a livello personale che si instaurano tra individui che partecipano ad un processo ricorrente di scambio economico su base contrattuale» (Dore 1990, 248).

Tutto ciò dà vita a forme di scambio, che Dore chiama «contrattazione relazionale», connotate da una obbligazione reciproca (da cui non è escluso un profondo coinvolgimento di tipo espressivo, affettivo ed emozionale), implican-

te la conservazione del rapporto nel medio-lungo periodo. Tale atteggiamento riguarda tutte le relazioni che intercorrono all'interno del sistema economico giapponese: tra lavoratori e superiori, tra sindacati e management, tra imprese e fornitori, tra impresa e clienti. In particolare, per ciò che riguarda l'impresa, mentre nel caso occidentale vige un'atmosfera contrattualistica, con relazioni competitive, antagonistiche e rivendicative, con un alto livello di impersonalità e di codificazione giuridica delle relazioni, nel caso giapponese prevale un'atmosfera comunitaria, con relazioni che sono non solo strumentali, ma anche di natura sociale e personale (sia tra pari-grado, sia tra dipendenti e superiori), con una forte propensione al lavoro di gruppo ed alla ricerca del consenso, con una spiccata propensione alla identificazione nelle collettività di riferimento.

#### **4.2. La «Terza Italia»**

Un modello dotato di ulteriori specificità rispetto a quelli citati in precedenza di cui si dibatte con sempre maggiore frequenza è quello concernente le economie locali, consistenti in fitti reticoli di piccole-medie imprese (*distretti industriali*), sviluppatasi soprattutto nella cosiddetta «Terza Italia», costituita da alcune regioni del Centro e del Nord-est italiano (Bagnasco 1977). In questo caso non è possibile richiamare un autore o un testo in particolare che identifichi questo dibattito. Infatti gli autori sono molti ed anche molti i versanti disciplinari da cui essi osservano il fenomeno (si tratta infatti di economisti, studiosi dell'organizzazione, geografi, sociologi dell'economia, sociologi urbano-rurali), tanto che si può dire che in Italia lo studio dei distretti industriali ha consentito una comunicazione interdisciplinare decisamente fertile.

L'economista Becattini, uno dei massimi esperti del fenomeno, definisce il distretto industriale come: «Un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali. Nel distretto, a differenza di quanto accade in altri ambienti (es.: la città manifatturiera), la comunità e le imprese tendono per così dire, ad interpenetrarsi a vicenda» (1989, 112). Dalla definizione di Becattini emerge quindi come i distretti industriali si qualificano per la stretta interrelazione di aspetti economici ed aspetti sociali.

Per ciò che riguarda gli aspetti economici i distretti industriali sono costituiti da sistemi di piccole e medie imprese che sono connotate da un'elevata divisione del lavoro, da una specializzazione spinta rispetto a singole fasi di lavorazio-

ne dei prodotti, da cui si genera un fitto reticolo di interdipendenze produttive. Tali sistemi di imprese possono essere specializzati in mercati di subfornitura, oppure essere concentrati in una specializzazione settoriale tipica, coprendo l'intero ciclo di produzione, o ancora, nelle situazioni più evolute, possono dare luogo a processi di diversificazione produttiva. In ogni caso essi fronteggiano una domanda finale differenziata e variabile (cioè non standardizzata, né costante), che richiede una forte capacità in termini di flessibilità produttiva. Tutto ciò esige una elevata professionalità e qualificazione che riguarda tutti i livelli: sia quelli operai sia quelli imprenditoriali. Peraltro proprio l'imprenditorialità (la propensione a «mettersi in proprio») costituisce uno dei tratti distintivi di tale modello, essendo questa estremamente diffusa ed essendo assicurato un forte ricambio imprenditoriale (Ciciotti 1993, 61). Inoltre, un carattere sostanziale del distretto sta nelle particolari *relazioni* che vengono ad instaurarsi tra le imprese che sono fortemente connotate da rapporti «faccia a faccia» (rapporti personali tra i diversi imprenditori spesso appartenenti ad un medesimo gruppo parentale).

Qui si innestano gli aspetti sociologici connotanti il distretto industriale. Infatti le relazioni che intercorrono tra gli attori (sia all'esterno che all'interno delle imprese) non sono né spiegabili in base al principio della gerarchia che impronta la grande impresa verticalmente integrata, né in base al principio del mercato che connota gli scambi economici basati sul prezzo. Viceversa ciò che «tiene insieme» tali sistemi sono quel tipo di relazioni che possono essere sociologicamente definiti di tipo «comunitario». In particolare assumono un ruolo decisivo le relazioni informali e di tipo «diffuso» che intervengono soprattutto nell'ambito della famiglia, ma anche negli ambiti amicali e di vicinato ed in più ampie aree territorialmente circoscritte, e che permeano anche il sistema economico-produttivo. In qualche modo la *comunità* costituisce la struttura relazionale pre-economica in cui vanno ad innestarsi le relazioni economiche. Inoltre la comunità socializza ad una cultura comune (linguaggio, significati, valori, consuetudini), ad un «sistema di valori che si esprime in termini di etica del lavoro e dell'attività, della famiglia, della reciprocità, del cambiamento» (Becattini 1989, 113). Infine la comunità crea consenso, identità collettiva, senso di appartenenza.

Ecco quindi che il distretto industriale si configura come un modello dove gli aspetti sociali giocano un ruolo sostanziale: «Quello che caratterizza il distretto in modo autonomo è il fatto che non si tratta semplicemente di una forma organizzativa del processo produttivo di certe categorie di beni, ma di un ambiente sociale in cui le relazioni tra gli uomini, dentro e fuori i luoghi di pro-

duzione, nel momento dell'accumulazione e in quello della socializzazione, la propensione degli uomini verso il lavoro, il risparmio, il rischio, ecc. presentano un peculiare timbro e carattere» (Ciciotti 1993, 66).

Questa penetrazione del sociale nell'economico (e viceversa) rappresenta la vera chiave interpretativa rispetto al successo competitivo delle imprese che fanno parte dei distretti industriali. Infatti attraverso ciò si costituiscono tutta una serie di «esternalità positive», un'«atmosfera industriale» in termini marshalliani, nella quale il tessuto di piccole-medie imprese può consolidarsi e svilupparsi in modo innovativo (cioè, detto in termini tecnici, di sviluppare *economie statiche e dinamiche*). Fondamentale è l'elevato livello di *cooperazione reciproca* che si instaura tra i diversi attori coinvolti, la quale è per lo più «semi-consapevole e involontaria [°], risultante dal modo in cui il sistema socio-culturale innerva il mercato del distretto» (Becattini 1989, 122). Il che significa innalzare significativamente la soglia della *fiducia* reciproca e quindi agevolare gli scambi, abbattendo i costi di transazione.

## 5. Conclusioni: la fine dell' «ingegneria economica»

All'inizio di questo breve saggio abbiamo sostenuto che, dalla caduta del muro di Berlino in poi, molti hanno creduto nella possibilità di «trapiantare» *ipso facto* nelle società ex-comuniste il «modello» dell'economia di mercato. Nel corso del lavoro abbiamo cercato di sfatare i «miti» sui quali si regge tale impostazione. Si è tentato infatti di dimostrare, con varie argomentazioni sia di natura teorica che di natura empirica, la fallacia di tale impostazione, marcatamente economicista, la quale non tiene adeguatamente conto dell'importanza del sociale nei processi economici. Le più recenti ed innovative evoluzioni negli studi sull'economia di mercato dimostrerebbero infatti, da un lato, che i sistemi economici assumono forme differenziate e variabili, essendo sempre plasmati dalla società in cui sono incorporati; dall'altro, che un'economia non può, in linea di massima, essere competitiva, se non poggia su solide basi sociali. Per queste ragioni le istituzioni economiche richiedono, come ha recentemente scritto Offe, una lenta gestazione e maturazione in seno alla società (Offe 1995, 200).

Ecco perché l'applicazione da parte dei paesi del Centro e dell'Est Europa dei modelli economicisti (ispirati alla logica del libero mercato, visto come universo autoregolato e separato dalla società) pare oggi segnare il passo in molte situazioni, mentre da più parti fanno capolino i segnali di una certa «disillusio-

ne». La fiducia iniziale accordata a tali modelli ha determinato un evidente paradosso, rimarcato da Offe con parole forse un pò forti (ma indubbiamente efficaci). Procedendo ad una sorta di «copia istituzionale», si è pensato di poter saltare a piè pari la necessaria fase di gestazione e maturazione sociale. In tal modo, «pur essendo certamente antistalinista nella sostanza, questo approccio strumentale alla costruzione istituzionale è assomigliato spesso allo stalinismo nel metodo» (Offe 1995, 200). Dicendo questo Offe vuole evidenziare come, quando non è ancora pronto il necessario substrato morale e culturale, risulta inevitabile il ricorso ad un approccio ingegneristico, calando dall'alto le direttive e le «istruzioni per l'uso», precludendo in tal modo un vasto e profondo coinvolgimento della società, nonché la metabolizzazione delle nuove regole istituzionali; ed anzi producendo spesso fenomeni di rigetto ed effetti perversi non previsti. E' altrettanto naturale che questi processi siano alla fine gestiti e diretti dalle vecchie élite burocratiche, magari mascherate di «nuovo» (Offe 1995, 201). Tutto ciò rallenta i processi di transizione, impedisce che si producano dal basso e nelle pieghe della società dei significativi cambiamenti, che si liberino energie nuove, che emergano nuove élites.

Da tutto ciò si potrebbe dedurre che lo sviluppo socio-economico delle società ex-comuniste richiede che, prima che economicamente e politicamente, esse facciano degli sforzi di «ricostruzione sociale». Come ha più volte rimarcato uno dei massimi esperti dei processi di transizione, vale a dire il sociologo polacco Stzompka (1991), si deve ricominciare a tessere la tela connettiva di società che sono uscite fortemente «sfibrate» dalla fase comunista. Bisogna reimmettere nel sistema forti dosi di morale, etica, senso civico, fiducia reciproca. Ma tutto questo richiede tempo e soprattutto non è un risultato a cui si può addivenire con un approccio ingegneristico, attraverso azioni tecniche e strumentali che agiscano solo sulla superficie visibile della società.

Viceversa, è necessario agire nel profondo di tali società. Si devono cercare soluzioni innovative che siano compatibili con le caratteristiche e le peculiarità di quei sistemi sociali. Ogni contesto dovrebbe seguire un proprio specifico percorso di sviluppo, dovrebbe essere messo nelle condizioni di scegliere la direzione di marcia e gli strumenti più idonei per conseguire gli obiettivi prefissati. Per questo, non è possibile (né è auspicabile) evitare di fare i conti con il passato, sfuggire ad una inevitabile *path dependence* (Stark 1994). Le energie e le risorse sociali necessarie per avviare dinamiche virtuose non possono essere create ex-novo. Esse inevitabilmente affondano le proprie radici nella storia di quelle società. D'altro canto, bisogna evitare anche il rischio opposto, cioè che prevalgano atteggiamenti «conservatori» che facciano scivolare queste società

all'indietro, con un ritorno alle vecchie «regole del gioco» e dei vecchi assetti societari (che permangono dietro la «nuova» facciata istituzionale). La sfida da raccogliere è perciò quella di riuscire ad ingenerare dinamiche evolutive, facendo i conti con la complessità che sempre connota i processi sociali, sviluppando la capacità di mantenersi in equilibrio tra vecchio e nuovo, tra stabilità e cambiamento, tra continuità e discontinuità. Si tratta di una sfida di estrema difficoltà, ma che le società in questione non possono evitare di raccogliere, se non vogliono che la transizione sociale ed economica da tutti auspicata sia solo uno slogan o, peggio, il frutto di un mero *maquillage* ideologico.

▪

## Bibliografia

1. ADDARIO, N. (1995), *Giapponesizzazione alla Fiat e trasferibilità. Note sull'impresa del XXI secolo*, in «Rassegna Italiana di Sociologia», n. 1, pp. 121-139.
2. ALBERT, M. (1993), *Capitalismo contro capitalismo*, Bologna, Il Mulino (ed. orig. *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Edition du Seuil, 1991).
3. BAGNASCO, A. (1977), *Tre Italie. La problematica territoriale per il sistema produttivo*, Bologna, Il Mulino.
4. BAGNASCO, A. (1988), *La costruzione sociale del mercato*, Bologna, Il Mulino.
5. BALDASSARRI, M. (1991), *Fuga dal mercato. La transizione economica ad Est*, in «Il Mulino», n. 4, pp. 619-625.
6. BATE, P. E CHILD, J., *Paradigms and Understanding in Comparative Organizational Research*, in P. Bate e J. Child (a cura di) *Organization of Innovation. East-West Perspectives*, Berlin, De Gruyter, pp. 19-49.
7. BECATTINI, G. (1989), *Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, in «Stato e Mercato», n. 25, pp. 111-134.
8. BECATTINI, G. E RULLANI, E. (1994), *Sistema locale e mercato globale*, in G. Becattini e S. Vaccà (a cura di), *Prospettive degli studi di economia industriale in Italia*, Milano, Angeli., pp. 319-341.
9. BIGGIERO, L. (1990), *Teorie dell'impresa. Un confronto epistemologico tra il pensiero economico e il pensiero organizzativo*, Milano, Angeli.
10. CESAREO, V. (1989) (a cura di), *L'icona tecnologica. Immagini del progresso, struttura sociale e diffusione delle innovazioni in Italia*, Torino, Fondazione Giovanni Agnelli.
11. CHANDLER, A.D. (1977), *The Visible Hand*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
12. CICIOTTI, E. (1993), *Competitività e territorio*, Roma, Nis.
13. DI BERNARDO, B., RULLANI E. (1994), *Apprendimento ed evoluzione nelle teorie dell'impresa*, in «Stato e Mercato», n. 41, pp. 249-283.
14. DORE, R. (1990), *Bisogna prendere il Giappone sul serio*, Bologna, Il Mulino, (ed. orig. *Taking Japan Seriously*, London, The Athlone Press)
15. ELSTER, J. (1993), *Come si studia la società. Una "cassetta degli attrezzi" per le scienze sociali*, Bologna, Il Mulino.
16. FARMER, M.K E MATTHEWS M.L. (1991), *Cultural Difference and Subjective Rationality: Where Sociology Connects with the Economics of Technological Choice*, in G.M. Hodgson e E. Screpanti (eds.), *Rethinking Economics Evolution*, Aldershot, Ed. Elgar, pp. 117-116.
17. FRANCES, J. ET AL. (1991), *Introduction*, in Thompson, G. et al. (a cura di), *Markets, Hierarchies and Networks. The coordination of Social Life*, London, Sage, pp. 1-20
18. GALGANO, F. (1993), *Le istituzioni della società post-industriale*, in F. Galgano, S. Cassese e T. Treu, *Nazioni senza ricchezza e ricchezze senza nazione*, Bologna, Il Mulino, pp. 13-34.
19. GALLINO, L. (1972), *Indagini di sociologia economica e industriale*, Milano. Ed. Comunità.
20. GERAFFY, G. (1994), *The International Economy and Economic Development*, in N.J. Smelser e R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, New York, Princeton University Press, pp. 206-233.



21. GRANCELLI, B. (1993), *Problemi della comparazione Est-Ovest nello studio del mutamento organizzativo*, in «Stato e Mercato», n. 38, pp. 313-338.
22. LANZAVECCHIA, G. (1991), *Tecnologia globale e differenziazione delle tecnologie*, in R. Galli (a cura di), *Globale/locale*, Torino, Isedi, pp. 39-60.
23. LASH, S. E URRY, J. (1994), *Economies of Signs and Space*, London, Sage.
24. MAGATTI, M. (1993) (a cura di), *Azione economica come azione sociale*, Milano, Angeli.
25. MARCH, J. (1993), *Decisioni e organizzazioni*, Bologna, Il Mulino.
26. MARIOTTI, S. (1994) (a cura di), *Verso una nuova organizzazione della produzione. Le frontiere del post-fordismo*, Milano, Etas.
27. MEYER, J.W. E ROWAN, B. (1986), *Le organizzazioni istituzionalizzate: la struttura formale come mito e cerimonia*, in P. Gagliardi (a cura di), *Le imprese come cultura*, Torino, Isedi, pp. 237-264.
28. MORGAN, G. (1989), *Riding the Waves of Change. Developing Managerial Competence for a Turbulent World*, S. Francisco, Joney-Bass.
29. MORGAN, G. (1993), *Images. Le metafore dell'organizzazione*, Milano, Angeli.
30. MUELLER, F. (1994), *Societal Effect, Organizational Effect and Globalization*, in «Organization Studies», n. 15/3, pp. 407-428.
31. NAISBITT, J. (1995), *Global Paradox*, London, Nicholas Bredley Publishing.
32. NELSON, R.R. (1994), *Evolutionary Theorizing about Economic Change*, in N.J. Smelser e R. Swedberg (a cura di), *The Handbook of Economic Sociology*, New York, Princeton University Press, pp. 108-136.
33. NELSON, R.R. E WINTER, S.G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Cambridge University Press.
34. NORMANN, R. (1979), *Le condizioni di sviluppo delle imprese*, Milano, Etas Libri.
35. NORTH, D.C. (1994), *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Bologna, Il Mulino (ed. orig. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990).
36. OFFE, C. (1995), *Si possono progettare le istituzioni? Considerazioni sulla transizione nell'Europa dell'Est*, in «Stato e Mercato», n. 44, 1995.
37. OUCHI, W.G. (1990), *Mercati, burocrazie e clan*, in N. Addario e A. Cavalli (1990) (a cura di), *Economia, politica e società*, Bologna, Il Mulino, pp. 371-386 (ed. orig. 1980).
38. PARRI, L. (1993), *La sociologia economica e le istituzioni del capitalismo*, in «Rassegna Italiana di Sociologia», n. 2, pp. 319-331.
39. PETERS, T. (1992), *Liberation Management*, London, MacMillan.
40. PIORE, M.J. E SABEL C.F. (1984), *The Secondo Industrial Divide*, New York, Basic Books.
41. PORTER, M. (1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York, Free Press.
42. REYNERTI, E. (1993), *La difficile transizione dal piano al mercato: qualche commento*, in «Sociologia del lavoro», n. 50, pp. 132-138.
43. ROSEMBERG, N. (1982), *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
44. RULLANI, E. (1989), *La teoria dell'impresa: soggetti, sistemi, evoluzione*, in M. Rispoli (a cura di), *L'impresa industriale. Economia, tecnologia, management*, Bologna, Il Mulino, pp. 12-110.
45. RULLANI, E. (1994), *Sistema locale e mercato globale*, in G. Becattini e S. Vaccà (1994) (a cura di), *Prospettive degli studi di economia industriale in Italia*, Milano, Angeli, pp. 376-395.

46. SALVATI, M. (1992), *Divisione del lavoro*, in «Stato e Mercato», n. 35, pp. 165-209.
47. SALVATI, M. (1993), *Economia e sociologia: un rapporto difficile*, in «Stato e Mercato», n. 38, pp. 197-241.
48. SILVA, F. (1985), *Qualcosa di nuovo nella teoria dell'impresa?*, in «Economia Politica», n. 1, pp. 95-134.
49. SIMON, H.A. (1984), *La ragione nelle vicende umane*, Bologna, Il Mulino (ed. orig. *Reason in Human Affairs*, Stanford, California, Stanford University Press, 1983).
50. SMELSER, N.J. E SWEDBERG, R. (1994), *The Sociological Perspective on the Economy*, in N.J. Smelser e R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, New York, Princeton University Press, pp. 3-26.
51. SMITH, A. (1948), *La ricchezza delle nazioni*, Torino, Utet (ed. orig. 1770).
52. STARK, D. (1992), Capitalismo su progetto? Nuove combinazioni tra pubblico e privato nell'Europa dell'Est, in «Stato e Mercato», n. 42, pp. 301-321.
53. STREECK, W. (1992), *Social Institutions ad Economic Performance*, London, Sage.
54. SZTOMPKA, P. (1991), *The Intangibles and Imponderables of the Transition to Democracy*, in «Studies in Comparative Communism», n. 3, pp. 295-311.
55. VACCÀ, S. (1994), *Grande impresa e concorrenza: tra passato e futuro*, in G. Becattini e S. Vaccà (1994) (a cura di), *Prospettive degli studi di economia industriale in Italia*, Milano, Angeli, pp. 13-30.
56. WEICK, K. (1988), *Processi di attivazione*, in S. Zan (a cura di), *Logiche di azione organizzativa*, Bologna, Il Mulino, pp. 267-302.
57. WILLIAMSON, O. (1992), *Le istituzioni economiche del capitalismo*, Milano, Angeli (ed. orig. *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press, 1985).
58. ZAN, S. (1991), *I molti modi di essere delle organizzazioni*, in M. Depolo e G. Sarchielli (a cura di), *Psicologia dell'organizzazione*, Bologna, Il Mulino, pp. 23-54.

## SAŽETAK:

Sa slijedećim se esejom pokušava nadopuniti teorijska praznina koju susrećemo kod jednog dijela gospodarstvenika i međunarodnih savjetodavnih komisija koje su još uvijek pod utjecajem akademske tradicije, i smatraju da je moguće rekapitalizirati Istok, ne imajući u obzir jedan dio pojava, kao globalizacija gospodarstva, nove informatičke tehnologije, itd, i sa druge strane ne ocijenivši specifičnosti pojedinih sustava bilo na nacionalnoj bilo na regionalnoj razini. Za razliku od klasičnih ekonomskih teorija, koje su si postavljale kao cilj izgradnju modela općenitog razvoja, stoga, kojeg se može primijeniti, budući da je smatran neovisan od utjecaja konkretne društveno-kulturne e povijesne stvarnosti sustava o kojem je riječ, suvremene ekonomske teorije ne privilegiraju jedan konkretan model (strategiju) već pokušavaju intervenirati putem cijelog jednog niza mjera (taktičkih) o specifičnim problemima koji proizlaze od uzajamnog djelovanja između društvenog i ekonomskog sustava, budući da se, kako je već govorio Max Weber, gospodarstvo i društvo neizbježno suinstitucionaliziraju.

## POVZATEK:

Avtor študije poizkuša napolniti teoretično praznino ki je prisotna v določene interventne študije Zahodnih gospodarstvenikov ter instituciji. Praznina je prisotna, po mnenju avtorja, prav zaradi tega ker te študije so še pod vplivom klasične akademske tradicije. Akademska tradicija ki je mnenja da je mogoče kapitalizirati nerazvite države na dazi klasičnega splošnega modela. Razvoja gospodarstveniki in institucije prav zaradi tega ker se ne ukvarjajo z novo nastalimi okviri; globalizacija gospodarstva, nove informacijske tehnologije, ter z druge strani ker so preveč indiferentni glede specifičnosti konkretnih politično-kulturnih "državnih" sistemov, ne ponujajo adekvatne rešitve. Za razliko od klasičnega načina, sodobne ekonomske teorije, kako sam avtor navaja, prav zaradi tega ker ne preferirajo en sam razvojni model so bolj uspešne in prav te bi morale postati baza interventnega delovanja gospodarskih in institucionalnih sistemov pri "kapitalizaciji" nerazvitih držav.