

P & I

PERSONE & IMPRESE

QUADRIMESTRALE DI CULTURA ECONOMICA ED IMPRENDITORIALE

MONOGRAFIA

COSTRUIRE IL MERCATO

Articoli di: *Carlo Beretta, Simona Beretta, Andrea Colli, Stefano Zamagni, Massimo Bordignon, Francesco Botturi, Patrizio Bianchi, Fabio Gobbo, Vito Moramarco, Alberto Brugnoli*

DIBATTITO

Italia e mercato europeo a confronto (S.W. Davies)
Macchine utensili: aziende "calabrone"? (A. Ciocca)
Cittadini e sistema sanitario (M. Finazzer Flory)

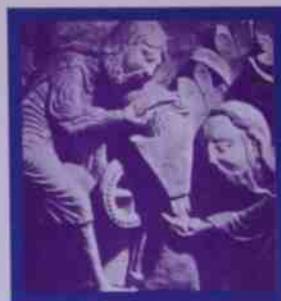
VITA D'IMPRESA

Le parole per descrivere l'impresa (L. Caselli)
Ricambio generazionale e PMI (G. Corbetta)
Formazione: il percorso della vita (G. Manara)



*COSTRUIRE IL MERCATO,
ISTITUZIONE DI GIUSTIZIA*

PERSONE & IMPRESE: ULTIMI NUMERI PUBBLICATI



IL LAVORO E LE POLITICHE

con scritti di:
R. Cattaneo, M. Martini,
C. Dell'Aringa,
R. Jannaccone Pazzi,
L. Ribolzi, G. Blangiardo,
A. De Maio, B. Manghi,
M. Camoletto, P. Frigerio,
G. Gasparini

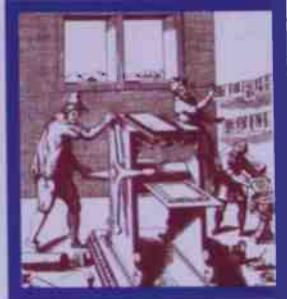
1/92

TRANSIZIONE E ILLUSIONI NELLE ECONOMIE DEI PAESI DELL'EST

con scritti di:

A. Quadrio Curzio, C. Caselli,
B. Jossa, R. Daviddi, D. Frisio,
M. Maggioni, G. Ovcinnikova,
S. Rolfo, G. Vitali, V. Belohradsky,
I. Alberti, R. Ronza, A.M. Cardani,
B. Gui, L. Troiani, G. Colombo

2-3/92

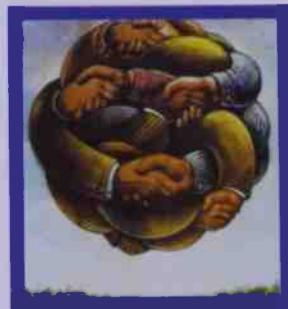
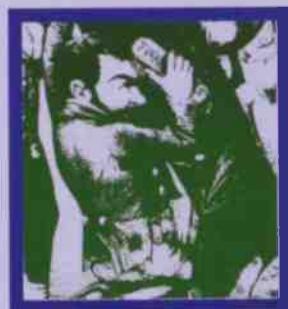


IL RIEQUILIBRIO FISCALE IN ITALIA

con scritti di:

M. Martini, M.F. Ambrosanio,
L. Giuriato, G. Vaciago,
S. Beretta, G. Cerea, A. Brancasi,
A. Bariletti, I. Colozzi

2/93



QUALE FEDERALISMO?

con scritti di:

A. Bramanti, M. Maggioni,
R. Ronza, A. Quadrio Curzio,
G. Pola, M. Pacini, G. Feliciani,
V. Onida, A. Macchiavelli,
L. Ribolzi, G. Roccabianca,
K. Echebarria Ariznabarreta

1/94



L'IMPREVEDIBILE PREVIDENZA

con scritti di:

G. Blangiardo, M. Natale,
U. Arrigo, P.L. Porta,
P. Olivelli, E. Fornero,
C. Freguia, R. Bellocchio,
O. Giarini, I. Colozzi,
U. Ascoli, E. Scabini

3/94



PIÙ SOCIETÀ. MENO STATO

con scritti di:
S. Beretta, M. Martini,
T. Cozzi, G. Saldarini,
M. Deaglio

2/94

1/95

PERSONE & IMPRESE

APR 1996

La rivista è curata dall'associazione *Umanesimo, Economia e Società* (Um.E.S.), aderente alla Compagnia delle Opere.

COMITATO SCIENTIFICO

Tito Ballarino, Angelo Caloia, Clara Caselli, Lorenzo Caselli, Vittorio Coda, Alberto Cova, Paolo De Carli, Pier Paolo Donati, Carlo Filippini, Renzo Gubert, Francesco Lechi, Marco Martini, Léo Moulin, Pier Luigi Porta, Alberto Quadrio Curzio, Carlo Secchi, Lanfranco Senn (*Presidente*), Giulio Vismara, Giovanni Zapetti.

COMITATO DI REDAZIONE

Riccardo Bellocchio, Simona Beretta, Piergiorgio Berra, Alberto Bramanti, Alberto Brugnoli, Giuseppe Calabrese, Clara Caselli, Raffaele Cattaneo, Emilio Colombo, Natalino Dazzi, Paolo De Carli, Dario Frisio, Giorgio Invernizzi, Andrea Macchiavelli, Mario Maggioni, Giacomo Manara, Luigi Mari, Marco Martini, Giuseppe Porro, Giancarlo Rovati, Alberto Sciumé, Lanfranco Senn, Davide Zamagni.

COMITATO DEGLI ADVISOR

Alfredo Scarfone (Hewlett-Packard Italiana), Roberto Zucchetti (Gruppo Clas).

DIRETTORE RESPONSABILE

Simona Beretta

SEGRETERIA DI REDAZIONE E ABBONAMENTI

Um.E.S., via Donizetti, 1/A
20122 Milano
Tel. 02/5463140
C.C. Postale 57958209
Coordinatrice: Gisella Leuzzi

AMMINISTRAZIONE E ABBONAMENTI

Liguori Editore
Via Posillipo, 394
80123 Napoli
Tel. 081/7206111 r.a.
C.C. Postale 00150805

SPEDIZIONE

Sped. in abb. post. - Pubbl. 50% - Napoli

PERIODICITÀ

Quadrimestrale

ABBONAMENTO ANNUALE

Italia L. 65.000
Esteri L. 80.000

REGISTRAZIONE DEL TRIBUNALE DI MILANO
N. 621 del 14/11/1992

In copertina: G. Balla, *Vortice della vita*, 1929.

PRINTED IN ITALY

Officine Grafiche Liguori, Napoli

© Liguori Editore, Srl, 1995

Anno V, N. 2

Prima edizione italiana Dicembre 1995

ISBN 88-207-2519-3

PERSONE & IMPRESE

QUADRIMESTRALE DI CULTURA ECONOMICA ED IMPRENDITORIALE

Numero 2 Anno 1995

- 5 *Editoriale*
di Lanfranco Senn

Monografia
COSTRUIRE IL MERCATO

- 11 IL MERCATO NELLA TEORIA ECONOMICA
di Carlo Beretta e Simona Beretta
- 23 MERCATO E ISTITUZIONI: PER UNA PROSPETTIVA STORICA
di Andrea Colli
- 31 MERCATO E LIBERTÀ: UN'ESPOSIZIONE NON CONVENZIONALE
di Stefano Zamagni
- 42 ETICA ED ECONOMIA: UN APPROCCIO UN PO' DIVERSO AD UN PROBLEMA ANTICO
di Massimo Bordignon
- 52 IL MERCATO COME STRUTTURA DI COMUNICAZIONE
di Francesco Botturi
- 56 COSTRUIRE IL MERCATO
di Patrizio Bianchi
- 65 MONOPOLI PUBBLICI E CONCORRENZA
di Fabio Gobbo
- 73 UN MERCATO PER TUTTO?
di Vito Moramarco
- 82 SISTEMI ECONOMICI A CONFRONTO: NOTE METODOLOGICHE E SUGGERIMENTI PER LA REALTÀ ITALIANA
di Alberto Brugnoli
- 89 BIBLIOGRAFIA AL TEMA MONOGRAFICO
a cura di Amalia De Luigi

Dibattito

- 95 LEADER DI MERCATO A CONFRONTO: LA POSIZIONE ITALIANA
di Steve W. Davies
- 102 IL SISTEMA CALABRONE E IL PROVERBIO DEL MILLEPIEDI
di Alda Ciocca
- 105 CITTADINI E SISTEMA SANITARIO
di Massimiliano Finazzer Flory

Vita d'impresa

- 109 LE PAROLE DELL'IMPRESA: PROPOSTA PER UN DIBATTITO
di Lorenzo Caselli
- 112 PROCESSI DI RICAMBIO GENERAZIONALE E CONTINUITÀ DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE
di Guido Corbetta
- 120 FORMAZIONE: IL PERCORSO DELLA VITA
di Giacomo Manara

Hanno collaborato a questo numero:

CARLO BERETTA

Professore Ordinario di Economia Internazionale, Università Cattolica Sacro Cuore di Milano

SIMONA BERETTA

Professore Associato di Economia Monetaria, Università Cattolica Sacro Cuore di Milano

PATRIZIO BIANCHI

Professore Ordinario di Politica Economica, Università di Bologna

MASSIMO BORDIGNON

Ricercatore presso l'IGIER

FRANCESCO BOTTURI

Professore Ordinario di Filosofia Morale, Università Cattolica Sacro Cuore di Milano

ALBERTO BRUGNOLI

Contrattista presso la Cattedra di Economia Politica, Università Bocconi di Milano

LORENZO CASELLI

Professore Ordinario di Tecnica Industriale, Università di Genova

ALDA CIOCCA

Ricercatore presso il Centro Studi e Cultura d'Impresa UCIMU, Milano

ANDREA COLLI

Ricercatore presso l'Istituto di Storia Economica, Università Bocconi di Milano

GUIDO CORBETTA

Professore a contratto di Strategie delle Piccole e Medie Imprese, Università Bocconi di Milano

STEVE W. DAVIES

Professore di Economia, University of East Anglia, Norwich – England

AMALIA DE LUIGI

Bibliotecaria, Fondazione Einaudi, Torino

MASSIMILIANO FINAZZERI

Direttore del Centro Studi Nazionale Principe, Monfalcone

FABIO GOBBO

Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, Roma

GIACOMO MANARA

Direttore Risorse Umane e Organizzazione, Gruppo Editoriale S. Paolo

VITO MORAMARCO

Professore Associato di Politica Economica, Università Cattolica Sacro Cuore di Milano

LANFRANCO SENN

Professore Ordinario di Economia Regionale, Università Bocconi di Milano

STEFANO ZAMAGNI

Preside della Facoltà di Economia, Università di Bologna

EDITORIALE

di Lanfranco Senn

Nell'opinione e nel linguaggio comune, quando si parla di "mercato" si ritiene di far riferimento ad una realtà oggettiva, uniforme e non ambigua. Se si approfondisce un po' si scopre invece che l'idea di mercato è intuitivamente ed evocativamente condivisa a livello superficiale, ma nasconde interpretazioni assai diverse, talvolta in modo strumentale e ambiguo, a seconda degli interessi, del ruolo e della forza con cui si è presenti sul mercato, oppure delle prospettive culturali con cui si guarda al mercato stesso. A queste idee diverse e ambigue di mercato, del resto, corrisponde anche nella esperienza concreta una gran varietà di comportamenti: c'è chi "bussa" per entrare ed auspica l'esistenza di un mercato funzionante, libero, cioè privo di barriere all'entrata, di monopoli inattaccabili, di uno Stato invadente; c'è chi invece "sfrutta" il mercato ed approfitta della libertà che esso concede per prevalere su altri soggetti economici, meno fortunati e forse anche meno bravi; c'è infine chi agisce sul mercato utilizzando le opportunità che esso offre per esprimere la propria iniziativa economica, nel rispetto delle regole del gioco valide per tutti.

Se le regole del mercato non ci sono, o se non sono chiare, o se chi riesce può piegarle a suo vantaggio, il mercato addirittura non c'è o funziona in modo inefficiente o diventa fonte di iniquità.

L'obiettivo che i contributi di questa monografia cercano di perseguire è quello di approfondire il tema del mercato come istituzione che possa funzionare equamente; come il mercato vada in gran parte *costruito*, cioè dotato di regole; come per far questo debbano nascere istituzioni che abbiano innanzitutto il compito di darsi regole chiare, in grado di valorizzare tutte le libertà che sul mercato vogliono essere presenti; e al tempo stesso come occorra che qualcuno vigili perché le regole siano rispettate, nessuno possa ignorarle o volgerle a suo esclusivo tornaconto.

Il mercato. Il concetto più diffuso di mercato è quello di un unico e onnicomprensivo "meccanismo" invisibile (la "mano invisibile" di Adam Smith), funzionante per opera di alcune "leggi" (ad esempio la legge della domanda e dell'offerta), nonché dotato di alcune particolari caratteristiche (concorrenza perfetta, assoluta trasparenza, razionalità completa degli operatori, informazioni uguali per tutti, etc.), che tendenzialmente garantisce la democrazia economica e l'equilibrio degli scambi.

Se ci si sofferma a riflettere su questa immagine teorica e un po' astratta di mercato ci si accorge subito che essa è contraddetta dall'esperienza di ogni giorno.

Innanzitutto il mercato non è unico: non esiste *un* mercato, ma *tanti* mercati quanti sono gli oggetti dello scambio e i luoghi in cui lo scambio avviene. La stessa teoria ha preso atto che il mercato – anche di uno stesso bene – è "segmentato", ad esempio a seconda della qualità dei prodotti o dell'area geografica di riferimento. Esistono così tanti mercati *locali*, separati gli uni dagli altri, per i beni di prima necessità: si pensi ad esempio al mercato del pane, in cui domande e offerte si incontrano su base locale e non interagiscono tra loro. Esistono mercati nazionali, di beni e di servizi, sui quali produttori e consumatori si cercano e si incontrano su scala nazionale. Ed esistono – in misura crescente – mercati internazionali (ad esempio dell'automobile o delle telecomunicazioni) in cui la lotta con-

correnziale è divenuta così intensa da rendere più problematici la creazione e il rispetto delle regole.

Di fronte a questa "innumerevole" molteplicità dei mercati è molto difficile ammettere che esista una "mano invisibile" così sapiente e capace da far raggiungere l'equilibrio ad una così complessa articolazione di domande e di offerte di beni. Occorre poi prendere atto che lo stesso concetto di "mercato" è difficilmente applicabile a sfere diverse da quelle dei beni, quale quella dei *servizi* o dei *beni pubblici*. Nel primo caso appare chiaro che la *natura* dei servizi mal si presta ad organizzarsi in un "mercato" in cui una pluralità di fornitori e una pluralità di fruitori convergano simultaneamente a definire un unico processo di equilibrio delle prestazioni; questo sia che si pensi ai servizi alla persona (i parrucchieri, le colf, il servizio medico) sia che si pensi ai servizi alle imprese (consulenza, marketing, selezione del personale). Nel caso dei beni pubblici (ad esempio le infrastrutture, la qualità ambientale, la difesa) addirittura è impossibile concepire l'esistenza stessa di un mercato, cioè di un ambito in cui domande e offerte si possano "scegliere" reciprocamente. I "mercati", dunque, esistono ma non riguardano tutte le sfere dell'attività economica: si può dire – come fa Zamagni nel suo contributo – che esiste un *limite di applicabilità* intrinseco al concetto di mercato.

Un secondo ordine di riflessioni, tuttavia, induce a convincersi che il mercato non è una realtà oggettiva, unica e non ambigua (cioè deterministica e "meccanica"). Tali riflessioni riguardano l'*attività* che si svolge sui mercati, che è l'attività di *scambio*. Anche nel caso dei beni – e a maggior ragione nel caso dei servizi – lo scambio non può avvenire in assenza di alcuni requisiti che nulla hanno a che fare con l'economia. Sempre Zamagni ricorda che senza valori come la lealtà, la fiducia, la responsabilità, l'affidabilità ogni scambio può rapidamente tradursi in un atto di prevaricazione – se non addirittura di pirateria – da parte del fornitore di un bene o di un servizio e del loro compratore o fruitore. In questa prospettiva assume significato anche un'altra caratteristica che generalmente si attribuisce allo scambio di mercato: quella della *libertà*. Si suole infatti affermare genericamente che il mercato è il luogo del *libero scambio*. Ma la libertà è una grande prerogativa degli uomini che possono usarla bene o male. La libertà dello scambio di mercato può essere usata alternativamente come grande *opportunità* di cogliere le migliori occasioni per soddisfare i propri bisogni (libertà *di* trovare la risposta più adeguata alla propria domanda); oppure come occasione per esprimere la propria forza o il proprio *potere* (libertà *dai* vincoli, per volgere a proprio vantaggio le attività di scambio). In questo senso si può affermare – come fa Botturi in questa monografia – che il mercato è innanzitutto una *struttura di comunicazione* tra uomini liberi e imperfetti, che si assumono la *responsabilità* – di fronte a se stessi, ai propri prossimi (familiari, colleghi, amici) o a comunità più vaste – di trovare negli scambi di mercato la risposta più adeguata (offerta) alle proprie esigenze (domanda). Quel che è certo, come conclusione di questi chiarimenti, è che non si può *genericamente* parlare di mercato come di una "macchina" o di un automatismo miracoloso che esiste in base a leggi naturali e funziona efficientemente senza l'azione di uomini *responsabili*.

Il mercato, una istituzione. Se ciò è vero – e sembrerebbe esserlo se la teoria economica più consapevole riconosce che non esiste la concorrenza "perfetta" – non resta che prendere coscienza che il mercato (o meglio i *mercati*) sono sistemi di scambio che vanno istituiti e organizzati (si veda il saggio di Bianchi), stabilendo regole minimali e controlli efficaci tali che tutte le *libertà di costruire* le risposte alla molteplicità dei bisogni si possano esprimere.

Per far vivere queste libertà effettive, dei singoli e delle aggregazioni sociali, non basta affidare o delegare al caso la costruzione e l'efficienza "miracolosa" del "mercato-mano invisibile": affidarsi, in altre parole, alla "concorrenza" che consentirebbe ad ogni soggetto economico, nella libertà *da* ogni tipo di vincoli, di operare "contro" gli altri con-

correnti. Se è vero che ciò che è imperfetto non è il “mercato” – che in sé non esiste – ma sono gli uomini, allora bisogna evitare di cadere nell’opposto (astratto) estremismo di condizionare le libertà di iniziativa economica e sociale semplicemente sostituendo uomini imperfetti con altri uomini (probabilmente) altrettanto imperfetti, che però agiscono sotto l’etichetta dell’“ordinamento” statale.

Limitare le libertà, nel timore che queste vengano male utilizzate e che si generino ingiustizie e squilibri nella capacità di cogliere le opportunità, per affidare acriticamente a qualcuno (lo Stato, contrapposto al mercato), l’organizzazione di una *solidarietà coatta* (si veda l’articolo di Deaglio nel numero precedente di *Persone & Imprese*), è un errore tanto grave quanto quello di pensare che il “mercato-mano invisibile” possa offrire una soluzione automatica all’efficienza e allo sviluppo. Anche lo Stato (fatto di uomini, anch’essi imperfetti) può infatti prevaricare le libertà dei suoi cittadini o prendere le parti soltanto di alcuni gruppi.

Il rischio di questa prevaricazione diminuisce solo se le responsabilità di fissare le regole sono più distribuite nella società, invece che presso lo Stato; se le regole sono poche e sono concepite in modo da valorizzare invece che limitare l’iniziativa; se sono rigorosi l’obbligo – e l’impegno – a rispetto delle regole.

Il vantaggio – in termini di libertà e di efficienza – di stabilire poche regole semplici che valorizzino al massimo la libertà degli uomini di costruirsi il proprio futuro suggerisce di dar vita a delle *istituzioni*, mutabili nel tempo (si veda il saggio di Colli) e diverse a seconda dei contesti politico-culturali (si veda il contributo di Brugnoli). Il rispetto di tali regole non può che portare a controlli *ex post* di efficienza e di equità, ma certamente non ad imbrigliare *ex ante* le libertà della società civile. Le “regole” che devono essere attuate dalle istituzioni non potranno perciò che essere suggerite dalla costante preoccupazione di mettere in risalto le condizioni “antropologiche” per l’equità (la giustizia) e la libera solidarietà: fiducia, lealtà, responsabilità, altruismo sono possibili solo in presenza di regole che favoriscono, ad esempio, trasparenza, informazioni, sussidiarietà. *De-regulation* da una parte e *antitrust* dall’altra sono i binari ineliminabili perché la “concorrenza” sui mercati possa costruire e non distruggere le libertà economiche (e non solo economiche).

Può aiutare a far maturare la consapevolezza di questa necessità la stessa etimologia delle parole competizione (*cum petere*, cercare insieme) e concorrenza (*cum currere*, correre insieme), che sottolinea come il valore della concorrenza nel mercato stia nell’aspirazione e nell’agire comune alla ricerca del bene, per l’appunto comune: ben diversamente dall’idea e dall’applicazione che si è fatta successivamente della concorrenza, in cui l’uomo si sente autorizzato ad essere *homini lupus*. Per far funzionare il mercato (o il sistema dei mercati) occorre dunque lasciare che la società civile – e quella economica in particolare – sia più responsabilizzata nel darsi delle regole, contribuendo a dar vita alle istituzioni nei campi che la vedono protagonista. Allo Stato (la *Pubblica Amministrazione*, che opera *per il pubblico*, cioè *per la società civile*) compete la responsabilità di creare il *testo* istituzionale dei servizi collettivi, dei beni pubblici e delle infrastrutture.

Il mercato, istituzione di giustizia. Le istituzioni eque, cioè di giustizia, sono tali dunque – come afferma Zamagni – solo se sui mercati “transitano” anche i valori della fiducia, della lealtà, dell’altruismo (cioè della gratuità); solo se gli uomini che danno vita alle istituzioni vivono una dimensione etica, una concezione di sé, una antropologia, carica di responsabilità.

Il mercato è un’istituzione *giusta* solo se, da un lato, chi la organizza è preoccupato di esprimere regole che favoriscano l’eguaglianza delle opportunità (eliminazione delle barriere e delle discriminazioni) e controllino che non si manifestino prevaricazioni dei più forti “contro” i più deboli; ma, al tempo stesso, un mercato è un’istituzione di giustizia solo se favorisce la *libertà di espressione* economica delle persone, delle imprese e delle

aggregazioni sociali. La formula desiderabile è facile da definire sulla carta: poche regole, buone e fatte rispettare.

Questo ancora non basta: per essere un'istituzione di giustizia, il mercato deve trovare all'interno del suo operare – cioè dell'operare di chi, in teoria, forma, svolge attività economiche – la consapevolezza che la competizione costruttiva presuppone anche una dimensione solidaristica. Se le risorse sono scarse e le opportunità limitate, il bene comune non è conseguibile con una loro semplice redistribuzione: una società di mercato è una società *in sviluppo* e quindi deve operare per ridurre la scarsità e aumentare il soddisfacimento dei bisogni che a loro volta sono sempre in crescita. Per questo un mercato che voglia essere istituzione di giustizia deve contemplare anche le condizioni della solidarietà, sia nei confronti delle generazioni presenti che di quelle future. *Perché* chi opera sul mercato dovrebbe contribuire a darsi delle istituzioni regolatrici; preoccuparsi di essere solidale con altri suoi potenziali – ancorché attualmente meno fortunati – concorrenti; attenersi a comportamenti etici sul mercato ispirati alla lealtà, la fiducia e l'altruismo? Semplicemente perché *conviene*. Un mercato che sia istituzione di effettiva giustizia offre infatti più garanzia di *certezza* per ogni singolo soggetto: economico e sociale; consente maggiore stabilità al sistema economico che sarebbe meno alterato da conflitti scorretti; aumenta l'*efficienza* globale del sistema perché questo, invece di difendersi dalle possibili distorsioni, avrebbe più energie da dedicare alla promozione dell'iniziativa e dell'imprenditorialità.

In altre parole, desiderare e operare per un mercato che sia istituzione di giustizia significa desiderare e operare per una maggiore democrazia e una maggiore efficienza, senza per questo rinunciare al proprio ruolo e al proprio interesse.

MONOGRAFIA

COSTRUIRE IL MERCATO

È curioso osservare come, dalla fine degli anni '80, si sia aperta un'epoca (che qualcuno data a partire dal crollo del Muro di Berlino) in cui domina una diffusa e confusa accettazione dei cosiddetti valori di mercato. Ma solo chi è cieco all'evidenza può non accorgersi che dietro questo apparente unanimismo si nasconde una concezione riduttiva di mercato come meccanismo naturale che chiunque può utilizzare per i propri (nobili o meno) scopi.

Nella monografia si tenta di dare contenuto alla parola "mercato" a partire dalla considerazione che l'economia non è una grande macchina, complessa ma ultimamente prevedibile. Allo stesso modo il mercato è una istituzione socialmente e storicamente determinata, che riflette la concezione antropologica dei soggetti che le danno forma momento per momento.

La rivisitazione degli sviluppi recenti della teoria economica (teoria dei contratti, comportamenti strategici) conferma che le interazioni economiche più importanti per la vita delle persone e per lo sviluppo economico hanno carattere di relazione personalizzata e potenzialmente duratura (Carlo Beretta, Simona Beretta). Le categorie interpretative della storia economica, da Polanyi fino al nuovo istituzionalismo (Andrea Colli), mettono in luce la dimensione del mercato come istituzione culturale.

Il secondo blocco di articoli sviluppa la dimensione culturale dell'interazione economica, mettendo in luce i fondamenti antropologici del mercato. Un'analisi non convenzionale del nesso fra mercato e libertà (Stefano Zamagni) consente di cogliere che il mercato è condizione necessaria, sia pure non sufficiente, per la democrazia. Un secondo contributo (Massimo Bordignon) critica radicalmente l'importazione tradizionale dell'homo oeconomicus e propone una riformulazione della struttura delle preferenze sulla base del principio kantiano, secondo il quale l'individuo attribuisce forza morale ai comportamenti che vorrebbe universali. Particolarmente interessante, alla luce dell'importanza delle relazioni personalizzate e durature nell'interagire economico, è il terzo contributo (Francesco Botturi) sul mercato come struttura di comunicazione: l'amor proprio contiene un'istanza positiva identificabile nel bisogno dello scambio con l'altro come tale. Il terzo blocco di articoli torna, con grande efficacia, sul tema "Stato, mercato e terzo settore". Una società di mercato non solo richiede beni pubblici, ma il primo bene pubblico è lo stesso che tutela, garantisce e rende esecutivi i diritti di scambio (Patrizio Bianchi). Corrispondentemente, anche nella produzione dei servizi di pubblica utilità deve poter essere garantita la concorrenza (Fabio Gobbo). Il mercato, dunque, non va necessariamente bene per tutto: la rivisitazione dei principi di politica economica (Vito Moramarco) porta a sottolineare l'importanza della "azione volontaria" nel dare risposta ai bisogni sociali. Chiude la monografia un articolo (Alberto Brugnoli) che discute le caratteristiche di sussidiarietà, solidarietà, imprenditorialità e responsabilità dei due modelli di economia di mercato cui, bene o male, si fa riferimento: il capitalismo neoamericano e quello renano-nipponico.

IL MERCATO NELLA TEORIA ECONOMICA

di Carlo Beretta e Simona Beretta

V' è un curioso contrasto tra le virtù che molti attribuiscono al mercato ed i problemi che i teorici incontrano tutte le volte che debbono parlare di esso. Colpiti dai fallimenti del socialismo reale nell'Est dell'Europa e dalla performance, non sempre cristallina e brillante, del settore pubblico in Italia, le conversioni alla concorrenza, possibilmente perfetta, non si contano. Tra le virtù che si vogliono promuovere con questa adesione spirituale, o forse reazione viscerale, v'è, in primo luogo, l'efficienza; ma, accanto a questa, la libertà, e forse anche la giustizia, se non l'equità, almeno in termini di corretto riconoscimento del contributo al funzionamento del sistema dato dall'individuo attraverso la sua opera.

Quali sono gli interrogativi che chi condivide questo atteggiamento dovrebbe porsi? È questo il punto su cui ci si soffermerà, partendo da un'analisi dei risultati teorici di cui si dispone e delle linee di ricerca attuali (teoria dei contratti, comportamenti strategici). Per il teorico, il mercato è essenzialmente un sistema di coordinamento di decisioni decentrali. Per descriverlo occorre quindi analizzare, da un lato, il modo di funzionare dei centri autonomi di decisione e, dall'altro, il modo in cui queste decisioni prese in modo autonomo vengono rese compatibili e simultaneamente realizzabili. Per tenere distinti questi due aspetti si costruisce un modello di comportamento dei centri di decisione in condizioni di autarchia, quando questi stessi centri non possono interagire tra loro. Si introducono poi delle ragioni per cui essi possono voler abbandonare la situazione di autarchia e in questo ambito si discutono i meccanismi in grado di regolare le interazioni.

Vi sono interazioni che possono, forse addi-

rittura debbono, essere gestite in modo impersonale e anonimo, e sono quelle solitamente considerate nei modelli di concorrenza perfetta. Ma la teoria studia in particolare quelle che, per le loro peculiarità, debbono necessariamente essere personalizzate e che normalmente si traducono nell'instaurazione di relazioni potenzialmente durature. La comprensione di questo secondo modo di interagire è infatti essenziale per la comprensione delle decisioni che incidono in modo permanente sulle caratteristiche di un sistema economico.

Le conversioni alla concorrenza, oramai, non si contano. Ma quanto sono consapevoli?

Come funziona un centro autonomo di decisione

La situazione di autarchia presuppone che si sia definito un ambito di autonomia comportamentale per ciascuno dei soggetti, completamente separato dagli ambiti assegnati agli altri. Sostanzialmente, questo consiste nell'attribuire ad ognuno:

- a) la piena disponibilità di una certa quantità di risorse, conoscenze tecnico-scientifiche, abilità e capacità personali comprese;
- b) la libertà di effettuare qualsiasi azione, utilizzando tali risorse senza incidere sugli ambiti di autonomia degli altri soggetti;
- c) il diritto di appropriarsi di ogni risultato che tali azioni producano e l'obbligo a sopportare ogni costo o effetto negativo che da esse derivino.

Si ipotizza che i confini di questi ambiti vengano da tutti accettati e rispettati. Si suppone, infine, che ciascuno persegua la massimizzazione di una propria funzione-oggetto, che dipende solo da ciò che accade nell'ambito di autonomia a lui riconosciuto. In pratica, sapendo di quali risorse si dispone,

Un centro autonomo di decisione presuppone la definizione di un ambito di autonomia (risorse, azioni, assenza di interferenza).

come è possibile modificare questo insieme attraverso la produzione e qual è l'obiettivo perseguito, si decide quali azioni effettuare: ossia, quali trasformazioni di fattori produttivi in beni avviare e, simultaneamente, quanto e cosa consumare e quanto e cosa destinare all'accumulazione e alla crescita. La caratteristica saliente di questo modello è costituita dalla perfetta informazione posseduta da chi prende le decisioni e dal controllo completo ed incondizionato di tutto ciò che succede nell'ambito della sfera di autonomia che gli è riconosciuta. Imponendo condizioni relativamente deboli è possibile dimostrare che un equilibrio, sostanzialmente una soluzione del problema di massimizzazione vincolata sinteticamente descritto, esiste. Ovviamente questo equilibrio è efficiente per definizione; in corrispondenza ad una soluzione, è impossibile trovare un comportamento diverso che sia realizzabile e che allo stesso tempo consenta al soggetto in questione di raggiungere un livello più alto di realizzazione dei propri obiettivi. In particolare, dal momento che l'individuo è l'unico centro a cui fanno capo sia i costi, sia i benefici di una decisione, ogni costo o rinuncia dell'individuo trova un corrispondente di un beneficio: questo legame tra costi e benefici fornisce a ciascuno i corretti incentivi alla decisione.

Si noti che, formalmente, questo modello è del tutto identico a quello di un'economia centralmente pianificata, così che questa godrebbe di tutte le proprietà di efficienza sopra menzionate e delle stesse ragioni per essere trovata desiderabile, solo se il pianificatore disponesse di tutta l'informazione di cui è dotato il singolo soggetto e della stessa possibilità di controllare esistenza ed uso delle risorse.

Lo scambio fra centri decisionali autonomi in concorrenza perfetta

L'abbandono dell'autarchia per interagire con altri soggetti viene motivato con i vantaggi della specializzazione nella produzione e della divisione del lavoro. Se non vi sono economie e/o diseconomie di scala, l'incentivo a scambiare deriva solo da dif-

ferenze vuoi nelle dotazioni di ciascuno degli individui, vuoi delle conoscenze, vuoi dei gusti o delle funzioni-obiettivo. A quali condizioni si può ottenere qualcosa che rientra nell'ambito della sfera di autonomia di un altro individuo, e in cambio di che cosa? Questo è uno dei temi più complessi dell'analisi economica, su cui si tornerà. Per il momento, limitiamoci al caso della perfetta concorrenza. Si sa che, in questa situazione, i rapporti di scambio devono essere considerati dei dati per il singolo individuo. Lo scambio diventa allora un'attività del tutto analoga a quella di produzione: consente di trasformare un insieme di beni in un altro sistema di beni, ovvero trasferisce la disponibilità o il controllo del contenuto di parte della propria sfera di autonomia in cambio della disponibilità o del controllo di parte di quella di un altro. La differenza principale sta nel fatto che mentre le condizioni di produzione hanno a che fare con le leggi di natura, le condizioni di scambio sono elementi notoriamente endogeni. Anche nel caso di concorrenza perfetta, i prezzi relativi sono considerati dei dati dal singolo individuo, ma sono variabili endogene per il sistema nel suo complesso. I prezzi di equilibrio cambierebbero se mutasse la distribuzione delle risorse, oppure la tecnologia, oppure i gusti; di conseguenza, molti pensano che almeno la distribuzione iniziale delle risorse possa essere modificata e sanno che nelle società moderne i gusti non sono poi una caratteristica personale troppo gelosamente difesa.

Sulle presunte virtù della concorrenza

Come funzionano le economie in cui v'è interazione regolata dal regime di perfetta concorrenza?

Forse può sorprendere, ma l'analisi teorica oggi disponibile dice ben poco sulle virtù della concorrenza. Dice, e molto, sulle caratteristiche ottimali dei sistemi di *perfetta concorrenza*; ma i teorici sono i primi ad insistere sul fatto che i modelli di equilibrio di concorrenza perfetta hanno un legame molto tenue con la realtà; a detta di Arrow e Hahn, la teoria ci dice cosa dovremmo credere per ritenere empiricamente rilevanti i teoremi di

Lo scambio fra centri decisionali autonomi si riduce ad una attività del tutto analoga alla produzione.

Un sistema di scambi perfettamente concorrenziali ha tante virtù, se si ha il coraggio di credere che le sue caratteristiche siano reali.

esistenza dell'equilibrio o i teoremi fondamentali dell'economia del benessere, ma essi sembrano dubitare del fatto che si possa nutrire tanta fede. Ad esempio, per prima cosa, si deve credere contro ogni evidenza che non esistano rendimenti crescenti in misura rilevante.

Nella sua formulazione essenziale, un sistema di concorrenza perfetta è definito da:

- a) un insieme di beni;
- b) un insieme di agenti, suddiviso in un insieme di consumatori, da un lato, ed uno di imprese, dall'altro;
- c) un meccanismo di determinazione dei prezzi relativi o dei rapporti di scambio.

Ciascun consumatore è caratterizzato da:

- a) una dotazione iniziale, costituita da un paniere di beni e diritti di proprietà delle imprese;
- b) dei vincoli all'azione, tipicamente espressi dal vincolo di bilancio che impone che egli non possa procurarsi un paniere di beni con un valore superiore a quello della sua dotazione iniziale;
- c) una funzione-obiettivo, solitamente indicata come funzione di utilità, che dipende dal particolare paniere di beni che egli riesce a procurarsi e che cerca di massimizzare nel rispetto dei vincoli su indicati.

Dati i prezzi, il consumatore decide quanto vuole vendere (tipicamente fattori produttivi) e acquistare (beni) in modo da raggiungere il paniere che massimizza la sua funzione-obiettivo nel rispetto dei vincoli.

Le imprese sono invece caratterizzate da:

- a) un insieme di processi produttivi ammissibili;
- b) una funzione-obiettivo, tipicamente una funzione di profitto.

Anche in questo caso, dati i prezzi dei fattori e dei beni, l'imprenditore sceglie, tra quelli ammissibili, il piano di produzione che massimizza i suoi profitti. In questo modo decide quanto acquistare (domandare) di ciascun fattore di produzione e quanto vendere (offrire) di ciascun bene prodotto.

Un equilibrio è un insieme di prezzi ed un insieme di decisioni, una per ciascun agente. Queste decisioni devono soddisfare due

caratteristiche. In primo luogo, quella associata ad un dato agente risulta essere ottimale per lui ai prezzi di equilibrio; in secondo luogo, nel loro complesso sono compatibili tra di loro, nel senso che possono essere tutte simultaneamente realizzate. Sotto opportune ipotesi sulla distribuzione iniziale delle risorse, sulle caratteristiche delle funzioni-obiettivo e dei piani di produzione ammissibili, si dimostra che almeno un equilibrio esiste; che in corrispondenza ad un equilibrio è impossibile far aumentare il livello di benessere di qualcuno senza diminuire il livello di benessere di qualcun altro (efficienza nel senso di Pareto); che quasi ogni allocazione efficiente nel senso di Pareto può essere raggiunta come equilibrio di perfetta concorrenza modificando opportunamente la distribuzione iniziale delle risorse.

Non ci si soffermerà qui né sui problemi tecnici tipici di questa impostazione, come l'esame delle condizioni di unicità o almeno di isolamento degli equilibri, l'analisi della stabilità e dei risultati di statica comparata, né sull'evoluzione della teoria verso l'incorporazione di processi che avvengono in disequilibrio, come quelli studiati nei modelli di non-tâtonnement, in quelli con razionamento, ecc. Ciò che sembra più interessante è osservare come avvengono le interazioni tra i soggetti in questa formulazione. Nessuno entra in contatto con nessun altro, nessuno vende o compra da qualcun altro, si interagisce solo con il "mercato". Si può essere estremi e dire che nessuno stipula contratti, o forse essere più blandi e dire che si stipulano solo contratti molto semplici, sostanzialmente dei contratti di compra-vendita, con questa controparte mitica che è il mercato (o, per i sofisticati, il "banditore"). Si noti che l'identità di chi vende e di chi acquista è del tutto irrilevante: ciò che importa è quanto vende e quanto acquista di un determinato bene. Questo suppone però che le caratteristiche di ciascun bene siano chiaramente definite ed osservabili da tutti gli agenti, compreso il "mercato", e che non vi sia dubbio sulla corretta esecuzione di ogni contratto. Se lo scambio è cessione reciproca di parte delle proprie sfere di autonomia comportamentale, si vedrà subito quanto restrittive siano queste ipotesi.

Nello scambio concorrenziale non c'è contatto fra soggetti, ma solo interazione col mercato.

I classici fallimenti del mercato

Tutti coloro che usano questi schemi hanno sempre saputo che queste ipotesi sono troppo forti; molti dei casi classici di fallimento del mercato sono proprio legati ad esse. Non è necessario acquistare un bene per trarne beneficio; non si allude qui, come il lettore malizioso può aver sospettato, alla possibilità di furto con destrezza, ma al fatto che i fiori del vicino possono allietare la propria vista, oltre a nutrire le proprie api, senza che ciò debba essere pagato; come il vicino non paga per l'impollinazione delle sue piante da frutto che le nostre solerti api effettuano a suo favore.

La presenza di esternalità, ossia di effetti positivi o negativi sul valore raggiunto dalla funzione-obiettivo di un soggetto a causa di decisioni altrui che non hanno contropartite monetarie, oppure l'esistenza di beni pubblici (difesa del sacro suolo della patria dal tallone del nemico invasore, sistema di sicurezza pubblica, efficace esercizio della giustizia, ecc. ne sono degli esempi, ma un altro esempio classico è l'emissione via etere di un segnale televisivo non criptato) alterano il modo di funzionare dei mercati o addirittura impediscono che mercati per questi beni possano esistere. La loro presenza, se non distrugge la possibilità di raggiungere un equilibrio, fa perdere però comunque le caratteristiche di efficienza del meccanismo di mercato.

Fino a pochi lustri fa il rimedio suggerito era l'intervento pubblico; con l'uso di opportune imposte ed eventualmente sottraendo la decisione su quanto consumare di un determinato bene all'individuo e attribuendola allo Stato si riteneva possibile raggiungere un'allocazione preferita, in qualche caso all'unanimità, a quella che si sarebbe raggiunta se ci si fosse affidati al mercato. Oggi ci si rende sempre più conto che i problemi di informazione e di osservabilità che impediscono ai mercati e ai sistemi a decisioni decentrate di funzionare incidono però anche sulle possibilità dello Stato di intervenire. Sul problema dei fallimenti di mercato è particolarmente importante discutere cosa mettere nella sfera di autonomia individuale e cosa escludere da essa, quali beni e sotto

quali condizioni dare in proprietà privata e quali invece escludere, come regolare l'accesso ed eventualmente la produzione di questi beni; ma tutti questi problemi si presenterebbero anche nella definizione delle sfere di autonomia usate per caratterizzare la situazione autarchia in assenza di scambi.

L'interazione in presenza di rendimenti crescenti e decrescenti

La natura delle interazioni cambia però radicalmente se esistono rendimenti crescenti o decrescenti. Infatti, se vale l'ipotesi di rendimenti costanti di scala, ciascuno è in grado di attribuire ad ogni azione gli effetti che essa produce. Questa possibilità vien meno quando si ammette l'esistenza di economie o diseconomie di scala.

Il caso più rilevante è quello dell'esistenza di rendimenti crescenti. Questi possono riflettere la presenza di indivisibilità (per spostare un tronco occorre lo sforzo coordinato di due persone e non è possibile determinare quanto del risultato sia dovuto allo sforzo dell'una e quanto allo sforzo dell'altra) oppure caratteristiche delle tecniche di produzione (lo spessore del vetro dipende dalla capacità della bottiglia, ma aumenta molto meno rapidamente della capacità). Divenuta perciò impossibile associare ad un'azione l'effetto che essa produce indipendentemente da quali altre azioni vengono realizzate simultaneamente, eventualmente in maniera coordinata, da altri agenti.

L'uso coordinato e congiunto di risorse, in presenza di economia di scala, permette di ottenere un prodotto maggiore rispetto all'impiego separato e autonomo dei fattori, a parità di risorse complessivamente impiegate. Ma ciò favorisce naturalmente l'aggregazione dei fattori e la costituzione di agenti "grandi" rispetto all'economia e dunque mette in pericolo la sopravvivenza della concorrenza perfetta e dei meccanismi di coordinamento che la caratterizzano. A sua volta, ciò richiede una specificazione assai più dettagliata dei meccanismi attraverso i quali avvengono le interazioni, che, da un lato, determinano sia ciò che un individuo deve cedere, sia ciò che egli deve avere, e,

Esteriorità e beni pubblici alterano il funzionamento dei mercati o impediscono la loro esistenza.

Gran parte delle interazioni non sono possibili sulla base di meccanismi "anonimi" di mercato.

d'altro lato, portano al coordinamento delle decisioni stesse.

Qualcosa di analogo accade anche in presenza di rendimenti decrescenti. Anche in questo caso, i risultati di un'azione non sono indipendenti dalle altre azioni intraprese, eventualmente da altri agenti, ma questo favorisce lo spezzettamento delle attività di produzione. Quando esistono tutti i mercati, compreso quello del lavoro, chi dispone di risorse scarse ed è in grado di comperare lavoro finirà per godere di rendite; se non è possibile vendere ed acquistare lavoro, sarà la terra ad essere venduta da un agente all'altro. Questo problema, legato alla distribuzione iniziale delle risorse e delle sfere di autonomia comportamentale, non disturba però l'esistenza di un equilibrio di perfetta concorrenza, a meno che la distribuzione iniziale sia fortemente diseguale.

Lo scambio come cessione reciproca di sfere di autonomia

Ciò che è più interessante è la scoperta che, quando si vede lo scambio come qualcosa che ha per oggetto la reciproca cessione di sfere di autonomia comportamentale, molte di queste interazioni hanno caratteristiche che rendono incompatibile la loro effettuazione con meccanismi anonimi come quelli sopra descritti. Come si è detto, perché un meccanismo di quel tipo possa funzionare occorre che lo scambio e ciò che viene scambiato sia perfettamente osservabile da chi vende e da chi acquista, o, in altri termini, occorre che vi sia certezza sulla effettiva e corretta esecuzione del contratto stipulato.

Per molti dei beni più importanti ciò non accade. Un esempio classico è il lavoro. Nei testi di economia del lavoro di qualche decennio fa, si diceva che il contratto di lavoro è un contratto con il quale il lavoratore si impegna a cedere la propria capacità di effettuare determinate operazioni per un certo numero di ore in cambio di un salario; il datore di lavoro acquista il diritto a decidere ed ottenere determinate prestazioni, eventualmente nei limiti di un mansionario prefissato, in cambio del salario. Questa può

essere una buona descrizione del legame che si stabilisce tra un'azienda e un lavoratore impiegato su una catena di montaggio: il ritmo della catena di montaggio determina le operazioni eseguite dal lavoratore e controllare quest'ultimo appare poco costoso. Ma per gran parte dei lavori, questa è una descrizione miserabile.

Ai nostri giorni, se non si vuol essere sospetti di un veteroclassismo che ripugna alla coscienza della persona dabbene, occorre ammettere che anche il dott. Romiti è un lavoratore. Il contratto che lo lega alla sua azienda differisce però da quello dell'operaio e non solo per l'entità della paga; per esempio, il poverino è molto meno protetto dagli accordi sindacali. Ciò che rende interessante questo caso è che il Sen. Agnelli può osservare assai poco di ciò che il dott. Romiti fa; forse gli interessa anche poco osservare ciò che fa, tanto che non gli chiede di timbrare il cartellino all'entrata e all'uscita dall'ufficio né controlla le telefonate che fa o che riceve in tale sede. Certamente quando l'ha assunto aveva certe idee sulle sue capacità, voleva che utilizzasse queste capacità per il bene della FIAT, ma si è ben guardato dallo specificare nel contratto ciò che doveva fare con la cura che invece pone nello stipulare il contratto dell'operaio. È possibile che questo dipenda dal fatto che, se venisse licenziato, è poco probabile che il dott. Romiti ricorrerebbe al pretore del lavoro per essere reintegrato, ma questa sembra essere una spiegazione poco plausibile.

L'esempio può sembrare bizzarro. Ma è facile trovare analogie in molti campi: la commessa di un grande negozio, l'addetto al recupero dei crediti di un'impresa, il piazzista, o semplicemente il garzone di un artigiano sono casi che possono essere esaminati nella stessa ottica. Per non parlare delle difficoltà che quotidianamente si incontrano, dei difficili negoziati e delle subdole strategie a cui si ricorre nel tentativo, spesso vano, di ottenere dalla propria fantesca ciò che si desidera da lei: ad esempio, che si accerti dell'immacolata della pectorina e si raspetti la crestina prima di aprire ad un ignoto visitatore e che, dopo aver accennato con composta modestia una cortesia all'annuncio del suo nome, comunichi compunta che

Il caso del lavoro: l'oggetto dello scambio non è perfettamente osservabile, né è perfettamente specificato.

Specificare ogni aspetto del contratto ed accertare la sua applicazione è semplicemente troppo costoso, in molti casi.

il signore è assente e deponga il biglietto da visita, che lo sfortunato non avrà mancato di lasciare, ben in vista nel vassoio d'argento sull'*étagère* dell'ingresso.

Ciò che caratterizza tutte queste situazioni è il fatto che il lavoratore viene assunto sulla base di informazioni sicuramente indicative, ma non certe, sulle sue capacità; per usare queste capacità in un modo che è lasciato, almeno entro certi limiti, alla sua discrezione e per fronteggiare situazioni o risolvere problemi non necessariamente prevedibili e di cui il datore di lavoro non necessariamente avrà piena conoscenza. Tutto ciò nell'interesse del datore di lavoro, che pure sa che gli interessi perseguiti dal lavoratore raramente collimano con i suoi.

Per quali ragioni si usano contratti incompleti

Quando si compera un appezzamento di terra o una macchina, quando si trasferisce un bene fisico da un individuo all'altro, è almeno nell'interesse di chi compera essere precisi su cosa si dà e su cosa si riceve. Qualcosa di abbastanza simile sembra accadere per il contratto tra l'impresa e l'operaio alla catena di montaggio. Cosa cambia per giustificare l'ampliamento della sfera di incompletezza?

La spiegazione solita passa per i costi che bisogna sopportare per scrivere un contratto specifico, per accertare che venga rispettato ed eventualmente per poter ricorrere ad un terzo, ad esempio ad un giudice, perché la sua violazione sia accertata e sanzionata.

Nel caso di un macchinario, ad esempio una parte di catena di montaggio, chi l'acquista sa a cosa gli serve; proprio il fatto di essere sicuro di queste prestazioni gli consente anche di specificare quali prestazioni vuole dall'operaio addetto alla catena di montaggio. Il caso di una segretaria è un po' diverso: la varietà dei compiti è maggiore e cambia di giorno in giorno l'ordine delle priorità. Predefinire cosa far fare momento per momento alla segretaria non avrebbe senso: nell'impossibilità di prevedere gli eventi futuri, meglio aspettare che si verifichino. Comun-

que, il datore di lavoro, nel decidere cosa la segretaria debba fare in un dato momento, ha più o meno le stesse informazioni della segretaria e presume di conoscere meglio le esigenze dell'impresa; inoltre può poi osservare, sopportando costi tutto sommato modesti, la quantità e la qualità delle prestazioni fornite.

Ma già con una commessa o un garzone le cose cambiano: come servire un cliente, quanta attenzione prestare alle sue esigenze è una decisione che viene, almeno in una certa misura, delegata ad essi. È infatti difficile e costoso osservare e valutare momento per momento il comportamento del dipendente: se una vendita non va a buon fine, ciò può dipendere da molte cose, compreso la possibilità che il cliente volesse solo curiosare senza serie intenzioni di acquistare alcunché. Per ottenere queste informazioni, il gestore dovrebbe praticamente passare il suo tempo ad osservare la commessa e quindi non potrebbe far altro. Presumibilmente, il controllo dell'operato di questa avviene su una base molto diversa e poggia sullo stabilirsi di un qualche rapporto di fiducia verso la dipendente.

Il caso del dott. Romiti è del tutto diverso, nel senso che il Sen. Agnelli reputa probabilmente che il dott. Romiti abbia migliori informazioni e capacità di valutazione su cosa sarebbe più opportuno fare per l'azienda, e lo assume proprio perché prenda decisioni (compresa quella su cosa il dott. Romiti stesso deve fare) al posto suo. Non si ha più tanto un problema di costi nel determinare le mansioni di Romiti o nell'osservare il suo comportamento; volendo scrivere un contratto, il Sen. Agnelli sa che il dott. Romiti potrebbe avere un'informazione e una capacità di valutazione migliore su cosa sarebbe opportuno metterci dentro. Ovviamente tutto questo si traduce in difficoltà nell'osservare e decidere se il comportamento del dipendente è proprio quello che ci si attendeva da lui, quello che il contratto lo avrebbe dovuto spingere a tenere; se questo è difficile per i diretti interessati, tanto maggiore sarà la difficoltà di invocare l'intervento di un terzo che faccia da giudice in caso di conflitto di opinioni sul rispetto del contratto stesso.

Conflitto di interessi e ricerca di soluzioni

Questi esempi possono bastare per indicare i problemi connessi alla specificazione di ciò che il datore di lavoro vuole e può ottenere dalla stipulazione del contratto. Resta da vedere cosa può indurre il lavoratore a stipulare e rispettare il contratto stesso.

Se si lavora per sé, sapendo che quanto e come si lavora determina quanto si guadagna, non sembrerebbero esservi problemi di incentivi. Il problema sorge quando si lavora per qualcun altro, cioè quando si cede parte della propria autonomia comportamentale (la decisione su come utilizzare le proprie abilità e capacità) ad un altro. Ovviamente, si lavora per qualcun altro poiché non sarebbe possibile guadagnare altrettanto utilizzando le proprie capacità all'interno della propria sfera di autonomia: questo ha a che fare, in assenza di rendimenti crescenti, col modo in cui sono distribuite le risorse, ma quando vi sono rendimenti crescenti dipende anche dai guadagni addizionali che l'azione coordinata può consentire di ottenere.

Quando si vende l'uso delle proprie capacità, chi le vende non è necessariamente interessato all'effetto che il loro uso produce ma è certamente interessato al costo che sopporta; d'altra parte, chi acquista queste capacità raramente è interessato a quanto sudore versa il proprio dipendente, mentre è sensibile al beneficio che egli ne ottiene: il prodotto realizzato dal lavoratore o il profitto che il manager fa raggiungere all'impresa. Questo conflitto di interessi apre il problema della scelta di ciò a cui si lega il pagamento del salario, scelta che incide sul modo in cui chi vende l'uso delle proprie abilità decide il comportamento da tenere.

Strutture contrattuali a confronto

Il problema del legare la remunerazione al tempo è che, se si fissa una remunerazione invariante rispetto a ciò che il lavoratore fa, questi utilizzerà la propria autonomia in modo da massimizzare il proprio benessere, eventualmente senza far nulla a vantaggio del datore di lavoro. Chi non è nato troppo

tardi rammenterà che anche nel contratto di un operaio, oltre la paga a ora, si è largamente usata la paga a cottimo; se è facile osservare i risultati, il contratto di lavoro vincolerà remunerazione a risultati. Questi due tipi di contratti, mutando la struttura degli incentivi, in molti casi danno risultati diversi, ma non così ovvi da osservare. Chi lavora a cottimo usando macchine di proprietà del datore di lavoro, ad esempio per produrre più pezzi, può trascurare la corretta manutenzione delle macchine; oppure può porre meno cura e abbassare la qualità del prodotto.

Passando dall'uno all'altro dei sistemi di remunerazione, muta sia la distribuzione dei rischi associati all'attività produttiva, sia la distribuzione del potere di decidere sull'uso delle capacità del lavoratore.

Si pensi all'alternativa tra coltivazione di un terreno con lavoro salariato e affitto. Nel caso di remunerazione a tempo del lavoro salariato, tipicamente è il datore di lavoro che si assume l'alea della produzione; inoltre, deve sopportare i costi del decidere quale e quanto lavoro debba essere effettuato nei vari periodi dal lavoratore e deve controllare l'esecuzione di questi ordini. Nel caso di affitto, il proprietario del terreno non sopporta nessun rischio, almeno se l'affitto è anticipato, mentre tutti i rischi connessi all'attività agricola sono sopportati dall'affittuario, che d'altra parte si suppone conosca le proprie capacità e abilità e che ha il potere e l'onere di decidere come usarle.

Datore di lavoro e lavoratore hanno bisogno l'uno dell'altro, ma sono portatori di interessi confliggenti.

Informazione e struttura contrattuale ottima

Sembrerebbe che, quando ciò sia possibile, la remunerazione a cottimo favorisca l'attribuzione della decisione sull'uso delle proprie capacità a chi le detiene, e dunque ha un'informazione migliore sulla loro consistenza e sui loro costi di utilizzo. In questo modo si cerca di far diventare interesse del dipendente perseguire gli obiettivi a cui mira il datore di lavoro. Se gli interessi dell'uno e gli obiettivi dell'altro potessero essere allineati perfettamente, il datore di lavoro non avrebbe più alcuna necessità di controllare cosa fa il dipendente e probabilmente

farebbe bene a delegare a quest'ultimo le decisioni su come impiegare le proprie capacità.

Se il datore di lavoro avesse perfetta informazione sulle preferenze del lavoratore, in particolare sull'incentivo minimo in grado di spingerlo ad usare le proprie capacità nel senso desiderato, potrebbe disegnare un contratto che induca il lavoratore a scegliere di compiere l'operazione che il datore di lavoro ritiene ottimale. Ma certamente non si può ritenere che questa sia la procedura seguita normalmente; è estremamente costosa in termini di informazioni e fa variare il contratto proposto da un lavoratore all'altro; inoltre il pagamento ex post, mentre incentiva il lavoratore ad effettuare la propria prestazione, toglie ogni incentivo al datore di lavoro a corrispondere il salario pattuito, una volta ottenuta la prestazione. Da questo punto di vista presenta problemi di credibilità su cui si dovrà ritornare fra poco. Il problema diventa ancor più interessante se si pensa alla relazione tra proprietario di un'impresa e manager. Non si è detto che probabilmente il Senatore ritiene che il dott. Romiti stesso possa avere un'informazione migliore su ciò che lui come manager dovrebbe fare a favore dell'impresa? Se ciò fosse vero, sembrerebbe assurdo porsi nell'ottica di disegnare un contratto in modo da indurre il manager, che sa di non poter essere osservato, a fare la scelta preferita dal datore di lavoro.

Per dare un'idea delle difficoltà a cui si fa riferimento, si supponga che il proprietario almeno sappia quali risultati vuole, ad esempio una cosa volgare come i massimi profitti. Allora, si potrebbe legare la remunerazione del manager ai profitti ottenuti, che sembrano essere un indicatore sintetico abbastanza facilmente osservabile, almeno per il padrone di un'impresa. Anche quest'impressione non è sempre fondata. In primo luogo, redigere un bilancio e calcolare i profitti è un'operazione complessa, come mettono bene in evidenza i ponderosi volumi dedicati ad essa dagli aziendalisti, che sottolineano il ruolo dell'informazione e delle aspettative; non sempre il proprietario ha su questo punto le conoscenze di cui dovrebbe invece essere dotato il manager. In secondo

luogo, si è sempre saputo che può esservi un conflitto tra profitti di breve periodo e profitti di lungo periodo, e solo i profitti di breve periodo possono essere usati nel decidere la remunerazione periodo per periodo di un manager. Ma ciò che è più fastidioso è il fatto che pur essendo interessato ai massimi profitti, il proprietario può conoscere quali profitti si sono realizzati, ma non quali sono i massimi profitti che si sarebbero potuti realizzare; su questo punto ne sa molto di più il manager. E per di più, non si capisce bene quale legame vi sia tra l'attività del manager e l'ammontare dei profitti ottenuti; può lavorare molto e bene, e ciò nonostante ottenere profitti insoddisfacenti; viceversa, può battere la fiacca e ugualmente realizzare buoni profitti.

Il problema è così grave che parte della teoria vuole che la remunerazione del manager dipenda in buona misura dall'andamento del valore dell'impresa, misurato dalla quotazione delle sue azioni; tale valore dovrebbe riflettere la valutazione che il mercato esprime della capacità dell'impresa di generare profitti nel lungo periodo; la volatilità dei corsi azionari sembra però gettare scetticismo su queste capacità di valutazione del mercato.

Il rapporto di lavoro come relazione potenzialmente duratura e personalizzata

In presenza di tutti questi problemi, cosa induce il lavoratore a lavorare e il datore di lavoro a pagarlo? Naturalmente si sa che, una volta stipulato il contratto, esiste la possibilità di adire ad un giudice dotato della capacità di accertare la sua violazione e della forza di imporre sanzioni alla parte in difetto. È però dubbio che questo fatto spieghi perché normalmente le parti rispettino i patti sottoscritti. Tanto per accennare a un problema, come fa il giudice ad accertare se e da chi il contratto è stato violato, in presenza dei problemi di osservabilità sopra indicati?

La spiegazione usuale poggia piuttosto sul fatto che la relazione di lavoro è tendenzialmente duratura, ma può essere troncata, almeno per giusta causa, da ciascuna delle

Forme alternative di remunerazione generano diverse distribuzioni del rischio e del potere decisionale.

Come disegnare un contratto "ottimo"? Non è poi così semplice!

parti in qualsiasi momento. Venir meno al contratto vuol dire di fatto provocare la fine del rapporto. Diventa allora rilevante osservare i costi in cui incorre la parte in difetto.

Ad esempio, solo se il lavoratore licenziato potesse immediatamente trovare un altro lavoro che gli assicura il raggiungimento dello stesso livello di benessere non sopporterebbe alcun costo; di per sé, il licenziamento potrebbe essere un segnale negativo per gli eventuali datori di lavoro alternativi. Nel caso del datore di lavoro, l'adempimento del contratto è legato alla impossibilità o difficoltà a trovare un lavoratore con le stesse qualità e abilità di quello che si è licenziato. La presenza di questi costi dà un valore alla prosecuzione del rapporto per ciascuna delle parti; una funzione analoga viene svolta dalle politiche di promozione a livelli gerarchici superiori, dalla gestione delle carriere.

Vedere il rapporto di lavoro come un rapporto continuativo consente di allargare la base di osservazione a disposizione di ciascuna delle parti. Le decisioni di licenziamento o di promozione normalmente si basano su osservazioni riferite ad un arco di tempo relativamente ampio e riflettono molte dimensioni del comportamento dei soggetti interessati. La presenza di questi elementi di valutazione complessiva, in molte situazioni, consente di migliorare la struttura degli incentivi aumentandone l'efficienza. Le decisioni in materia di licenziamenti e promozioni costituiscono forse gli elementi più delicati nella gestione del personale, per i loro riflessi sul clima di cooperazione o di conflittualità all'interno dell'impresa.

E importante notare che le decisioni prese in un determinato istante scontano aspettative su ciò che accadrà in futuro, il che trasforma quello che sembrava una interazione statica in un gioco dinamico o, almeno, in un gioco ripetuto con orizzonte incerto. La teoria oggi disponibile è troppo debole per dire quale equilibrio si realizzerà, ma mette in luce l'importanza dell'adozione di regole di comportamento, e persino di atteggiamenti cooperativi o conflittuali; l'importanza dello stesso processo di formazione dell'identità personale, compreso il valore

che uno dà alla propria credibilità e reputazione, nonché alla conoscenza che gli altri hanno della propria immagine: tutti aspetti che nella formulazione tradizionale dello scambio "di mercato" era difficile giustificare.

Tre aspetti meritano di essere osservati. Primo: le decisioni di licenziamento e promozione tendono a basarsi su indicatori imperfetti di variabili non osservabili direttamente: se il datore di lavoro è potenzialmente in grado di fare migliori valutazioni comparate, i lavoratori possono spesso osservare il comportamento dei colleghi meglio di quanto possa fare il datore di lavoro. Questa differenza di informazioni trasforma molte decisioni, anche di routine, in decisioni apparentemente discrezionali; nella misura in cui sono ritenute discrezionali, possono essere utilizzate in modo strategico o essere così percepite, il che può incidere fortemente sui costi di transazione.

Secondo: tutte queste relazioni, lungi dall'essere contratti impersonali, devono necessariamente tradursi in rapporti fortemente personalizzati: l'identità dei contraenti diventa parte essenziale per definire l'oggetto dello scambio e per accettare l'adempimento del contratto. A differenza che nella concorrenza perfetta descritta nei manuali, la perfetta sostituibilità delle parti, lungi dal diminuire i costi di transazione, può distruggere la possibilità stessa che queste transazioni abbiano luogo. Esse hanno bisogno di essere potenzialmente durature e i contratti devono contenere incentivi per entrambe le parti a considerarle potenzialmente durature. È importante che le imprese si trovino a competere sui mercati che possono funzionare su contratti impersonali; ma al proprio interno, nella gestione delle relazioni interne all'impresa, ciò che spinge all'efficienza deve essere un meccanismo diverso. Su questo punto non si sa molto; i teorici vedrebbero questo come uno dei campi di applicazione del cosiddetto folk-theorem, con i connessi problemi di molteplicità e quindi di selezione degli equilibri.

Terzo: le caratteristiche di potenziale durevolezza e personalizzazione del rapporto di lavoro stanno alla base di altre decisioni, come quelle relative all'effettuazione di inve-

Perché i contratti incompleti sono credibili? Perché tendono a poggiare su relazioni di tipo duraturo e personalizzato.

Troncare una relazione duratura, infatti, comporta dei costi.

Si instaurano così relazioni durature personalizzate, in cui molte decisioni appaiono discrezionali e in cui è razionale intraprendere investimenti specifici.

stimenti specifici. Può diventare interesse del singolo lavoratore acquisire capacità particolarmente valutate all'interno del suo rapporto con l'impresa o diventare interesse del datore di lavoro sostenere costi perché un lavoratore acquisisca capacità specifiche. Un rapporto non durevole o troppo aleatorio toglierebbe ogni giustificazione economica a queste decisioni, con possibili effetti negativi per l'economia nel suo complesso.

Come funziona, allora, il "mercato"?

Nel "mercato" molte relazioni si configurano come personalizzate e potenzialmente durature.

La digressione sul rapporto di lavoro può sembrare molto lunga. Si è insistito così tanto perché esemplifica un problema assai più generale. Gran parte delle interazioni che hanno luogo in un'economia, e soprattutto la maggior parte delle più importanti, danno vita a relazioni potenzialmente durature con caratteristiche e problemi simili a quelli sopra indicati.

Il rapporto tra banca e cliente, per quanto riguarda il mercato del credito; il rapporto tra fornitore e acquirente in mercati in cui vi siano problemi di osservazione dell'oggetto scambiato (come accade in molti compatti del settore terziario) o delle caratteristiche dello scambio (tempestività e correttezza nelle consegne, ad esempio); persino i rapporti tra imprese concorrenti in mercati oligopolistici danno vita a relazioni potenzialmente durature.

Questa digressione consente perciò di ritornare a vedere il problema da cui si è partiti, il mercato e il suo modo di funzionare, con occhi diversi.

L'esistenza di queste relazioni durature e personalizzate getta nuova luce sull'esistenza degli agenti; in alcuni casi, è addirittura ciò che dà vita alla formazione di nuovi agenti (tipicamente, le imprese non viste come un insieme di relazioni di questo tipo). L'insieme degli agenti, dunque, non può più essere visto come un dato esogeno, essendo piuttosto — se non il principale — uno dei più importanti elementi endogeni che caratterizzano l'equilibrio di un sistema.

In molti casi, questi nuovi agenti svolgono una parte predominante nel processo di decisione sull'allocazione dei fattori e sulla

produzione dei vari beni, dunque sono questi agenti "relazionali" ad operare sui mercati. Ad esempio, decidono l'acquisto di materie prime e di semilavorati, di macchine e impianti, di mezzi finanziari; determinano inoltre l'offerta di beni prodotti. Quando questi agenti "relazionali" operano sui mercati spesso si trovano a doverne accettare i prezzi (prezzi concorrenziali, talvolta; oppure prezzi determinati da chi ha potere di mercato).

Non solo; almeno nel breve periodo, il singolo agente e l'economia nel suo complesso devono essere descritti specificando qual è la rete di relazioni potenzialmente durature in atto; è questa rete che costituisce la struttura minuta di un sistema economico, che determina gran parte delle sue caratteristiche di funzionamento.

La ragione di queste relazioni è abbastanza ovvia, se si accetta quel che si è detto sopra: essa risiede nel giustificare investimenti specifici, e quindi difficilmente reversibili, capaci di produrre guadagni di efficienza. Ma, se si esce dallo stato stazionario e si vuol studiare un'economia dinamica, è proprio questa irreversibilità che rende l'equilibrio tra relazioni potenzialmente durature e contrattazioni impersonali molto fragile. Nel decidere di impiegare risorse in investimenti specifici, occorre sempre fare un confronto con il rendimento che si potrebbe ottenere impiegandole con minore irreversibilità nel settore caratterizzato da rapporti impersonali. Inoltre, variazioni impreviste nei prezzi dei beni contrattabili in modo impersonale incidono grandemente sui rendimenti degli investimenti specifici e rendono comunque fragili i contratti a lungo termine. Questo è un tema fortemente sentito dal Keynes degli anni '20, sui danni associati alla deflazione, e stranamente scomparso nella letteratura keynesiana e post-keynesiana.

Un aumento del prezzo dei fattori o una diminuzione dei prezzi dei prodotti può contrarre la quantità di surplus distribuibile fra gli agenti che si vincolano a relazioni potenzialmente durature, al punto da togliere loro la possibilità di garantire i differenziali di remunerazione che preservano la stabilità del rapporto. Oltre certi limiti, la tensione dovuta alla possibilità di contrattazioni

E molti agenti sono soggetti "relazionali" come le imprese.

Le transazioni impersonali di mercato sono spesso una alternativa alle relazioni durature, che ne risultano fragili.

impersonali può portare alla dissoluzione di questi rapporti duraturi.

Si pensi ai recenti problemi posti dalla mobilità dei capitali finanziari, derivante dall'uso di contratti a brevissimo termine. Oggi si associano questi problemi soprattutto alle economie deboli e in via di sviluppo, o comunque fortemente indebitate, ma le osservazioni di Keynes si riferivano alla Gran Bretagna dei suoi giorni e in una certa misura riemergono nel confronto tra ottica a lungo termine, che caratterizzerebbe il funzionamento di economie come quella giapponese, e l'ottica a breve dell'economia americana, in primo luogo; che dire poi di quelle europee, e di quella italiana col suo appassionato amore per i BOT.

Si può creare qui una frattura: raggiunti certi livelli di tensione fra relazioni personalizzate e durevoli e scambio impersonale "di mercato", può venire meno la possibilità di scambiare, produrre, crescere. Non solo vengono meno occasioni di transazioni prima vantaggiose, ma vengono meno gli agenti o per lo meno gli incentivi ad effettuare quegli investimenti irreversibili che sono i più delicati ed importanti per lo sviluppo economico.

Gli interventi sui mercati e il sistema delle relazioni durevoli

Intervenire sul modo in cui operano i mercati ad interazioni impersonali, come molti di quelli dei prodotti, incide su questa complessa struttura di relazioni, sulle ragioni per cui esse vengono allacciate e sul modo in cui vengono gestite. Occorre qui distinguere tra relazioni gestite in modo personalizzato del mercato, e quelle che invece devono essere gestite in questo modo essenzialmente per problemi di osservazione e di informazione. Nel primo caso, allargare il mercato, poter gestire una relazione prima personalizzata in modo impersonale può essere fortemente benefico; l'aumento della competizione abbassa molti costi di transazione e se non altro toglie spazio all'uso di comportamenti strategici che hanno spesso costi sociali particolarmente rilevanti. Ovviamente espone le imprese all'alea del mercato, può ren-

dere più difficile o meno affidabile l'uso di contratti a lungo termine. Ma su questo punto la teoria non ha molto da dire e, nell'opinione comune, questi sono costi inevitabili. Il secondo caso, quello che riguarda le relazioni che non possono avvenire in modo impersonale, è assai più complesso. L'intervento in questo caso influenza in particolare le decisioni d'investimento, sia in capitale fisso che in capitale umano; la gran parte di queste decisioni è caratterizzata da irreversibilità e poggia in modo essenziale sulla solidità delle relazioni potenzialmente durature che le giustificano. La capacità di gestire relazioni personalizzate e durature, inoltre, non si sviluppa che gradualmente, ed è fortemente influenzata dal clima culturale in cui le relazioni stesse si sviluppano.

Naturalmente, non tutte le relazioni personalizzate e durature producono frutti benefici: se due duopolisti colludono, ossia cooperano nella loro ristretta cerchia da cui si sforzano di tener lontani gli intrusi, certamente i consumatori dei beni da essi prodotti, e probabilmente l'economia nel suo complesso, possono riceverne grandi danni. Ma senza queste relazioni — "buone" e "cattive" — e senza l'uso di cooperazione all'interno di questi rapporti, l'intero sistema economico semplicemente si dissolverebbe e cesserebbe di esistere.

La presenza di frutti avvelenati rende indispensabile l'introduzione e il buon funzionamento di un'autorità *antitrust* (è un po' ironico che questo termine, in inglese, abbia due significati, "il" *trust* formato da demoplutocrati capitalisti assetati del sangue del popolo e "la" *trust*, qualcosa che si vorrebbe che gli altri avessero in noi e forse vorremmo poter nutrire verso gli altri); ma distinguere tra relazioni sane e relazioni perverse e ancor più tra aspetti sani e aspetti perversi coesistenti in una relazione può essere assai più difficile di quanto si immagini.

Due applicazioni, a titolo di esempio

La prima applicazione: c'è da imparare cosa è il mercato — anche da noi — proprio dai Paesi ex socialisti. Le recenti esperienze delle economie dell'Est europeo insegnano

Intervenire sui mercati impersonali non è senza effetti nella trama di relazioni economiche personalizzate e durevoli.

Non è quindi così ovvio che la difesa del mercato concorrenziale sia sempre l'obiettivo da perseguire.

All'Est come all'Ovest l'aumento della concorrenza distrugge e crea relazioni, nel bene e nel male.

che si può ben volere liberalizzare l'economia e aumentare la concorrenza, ma i frutti di questo tentativo possono essere assai amari se, accanto alla dissoluzione di organismi preesistenti, non si ha una rapida formazione di agenti nuovi, espressione di una nuova concezione del modo in cui possono essere condotte le interazioni, di come motivare e indurre decisioni di comportamento che, in molti casi, richiedono di vincolarsi in maniera potenzialmente duratura. Questo è un insegnamento non da poco anche per le "nostre" questioni: privatizzazioni, tutela della concorrenza e connessi problemi di noccioli, gruppi di riferimento, ecc. Una seconda applicazione. È difficile, specialmente di questi tempi, non essere a favore del libero, o almeno del più libero possibile, scambio. Tuttavia non si può trascurare il fatto che ogni passo in questa direzione toglie ragione d'essere a molte delle relazioni tradizionali che hanno legato tra di loro i membri di un'economia all'interno di una data regione. La dissoluzione di questi legami, mentre ha forti ragioni in termini di razionalità individuale almeno per alcuni degli agenti che ne fanno parte, ha costi sociali non ben valutabili; essa mette in moto, o rischia di mettere in moto, movimenti di fattori, non più vincolati alle precedenti relazioni, da una regione all'altra che diventa difficile controllare e comunque può contribuire a creare squilibri ben noti. Ciò che è anche più preoccupante è che accanto alla dissoluzione di alcune di queste relazioni se ne costituiranno necessariamente altre, all'interno delle quali verrà gestito il potere di decidere molte delle variabili più importanti; ma quali saranno queste nuove relazioni, chi e quale ruolo avrà chi vi pren-

derà parte non si sa.

Tra i teorici si sono avute massicce, non si sa quanto convinte e meditate, conversioni da impostazioni marxiane e neoricardiane, a quelle di tipo neoclassico. Tra il pubblico non specialista c'è stata una reazione a quella che viene vista come un'eccessiva intromissione dello Stato nel decidere ciò che avviene nel privato; forse una richiesta di autonomia del singolo, anche questa non necessariamente meditata.

Un po' assurdamente, sono stati messi in primo piano i risultati di efficienza solitamente associati alla perfetta concorrenza. L'assurdità deriva dal fatto che questi risultati sono molto vecchi; le dimostrazioni formali e rigorose ancor oggi in uso risalgono agli anni '50. Ma dagli anni '50 i formulatori di questa teoria hanno sempre insistito sull'estrema restrittività delle ipotesi necessarie per ottenere questi risultati; per fare un esempio, agli inizi degli anni '70, Arrow e Hahn mettevano in evidenza come le ricerche in questo campo illustravano tutto ciò che si sarebbe dovuto credere se si voleva attribuire al mercato le virtù indicate da questi risultati e sembravano ritenere che fosse raro trovare tanta fede. Gran parte del lavoro veniva infatti dedicata all'esame dei fallimenti del mercato e alle politiche che lo Stato avrebbe dovuto adottare per porre rimedio a queste defezioni. Nei decenni successivi ci si è gradualmente resi conto che molte delle ragioni che impedivano al mercato di funzionare avrebbero operato, sia pure in modo diverso, per impedire allo Stato di ottenere i risultati desiderati. Ora si sa che ci sono limiti sia del mercato, sia dello Stato; i problemi da affrontare sono rimasti difficili quanto lo erano allora, solo si sa di sapere di meno.

MERCATO E ISTITUZIONI: PER UNA PROSPETTIVA STORICA

di Andrea Colli

... *Il giovane Pescatore si diresse giù verso il mercato, camminando lentamente e con la testa china come colui che è affranto dal dolore. E quando i mercanti lo videro, incominciarono a bisbigliare fra loro, e uno di essi gli andò incontro e chiamandolo per nome gli domandò:*

— *Che cosa hai da vendere?*

— *Voglio vendere la mia anima — rispose — Compratemela, vi prego, perché ne sono stanco. A che cosa può servirmi, se non la posso vedere, non la posso toccare e non la conosco?*

Ma i mercanti risero di lui e dissero:

— *Che cosa ce ne facciamo noi di un'anima umana? Essa non vale neppure una moneta logora. Vendici il tuo corpo per schiavo, e noi ti vestiremo di porpora e ti metteremo un anello al dito e così diventerai il favorito della grande Regina. Ma non parlare dell'anima, perché non ha valore per noi e non ci serve.*

E il giovane Pescatore si disse: «Come è strano tutto questo! Il Sacerdote mi dice che l'anima vale più di tutto l'oro del mondo, i mercanti invece mi dicono che essa non vale neppure una moneta logora»...

O. WILDE, *Il Pescatore e l'anima*¹

Il mercato nella storia (le concrete modalità, cioè, mediante cui gli uomini hanno, nel tempo, formulato teorie al fine di decifrare l'esperienza quotidiana) non cessa di sfidare la capacità analitica degli storici e, soprattutto, degli storici dell'economia.

Le presenti note cercheranno di sviluppare alcuni dei punti su cui si è concentrata l'analisi storiografica dei mercati, in particolare provando ad analizzare alcuni aspetti del *come* si è proceduto (cioè di quali siano state le premesse storiche di partenza).

Un'indagine retrospettiva sulla storiografia — non tanto e non solo dei *mercati* intesi come luoghi fisici di realizzazione dello scambio, quanto dell'*idea di mercato* plasmata dagli storici — consente, tra l'altro, di gettare uno sguardo anche su alcuni dei temi entrati di recente nell'agenda degli storici (costi di transazione, neoistituzionalismo, costruzione sociale dei mercati, e via dicendo).

Riflettere sulla storiografia dei mercati significa “volare alto” sui tempi della storia

e sui luoghi degli scambi: implica inevitabilmente semplificare realtà che nel tempo e nello spazio si sono mostrate multiformi e proteiformi. Si cercherà pertanto di proporre, passo passo, alcuni macrotemi di riflessione, composti, per la maggior parte, di ulteriori stimoli offerti da altrettante tematiche d'indagine su cui la storiografia è venuta concentrando l'attenzione nel tempo. Lo stile di “rassegna” che a tratti potranno assumere le presenti riflessioni non dovrà — ad ogni modo — nascondere le inevitabili incompletezze e imperfezioni insite nell'approccio sintetico ad un tema dalle dimensioni “bibliche”.

Storiografia e mercati

Una sostanziale trasformazione nelle tradizionali modalità di analisi storiografica dei mercati è maturata in un periodo relativamente recente, soprattutto in ambito storico-economico.

I limiti dell'interpretare la storia dei mercati alla luce del paradigma individualistico di razionalità perfetta.

Polanyi: il mercato non è che una delle forme di interazione economica dell'uomo.

Da disciplina spesso afflitta da un complesso di “inferiorità teoretica” e – come altre scienze sociali – da serie carenze di natura tassonomica, la storiografia si è posta il problema dell’analisi temporale delle forme e dei principi dello scambio in una prospettiva di tipo schiaramente marginalista, direttamente mutuata dalla teoria economica. L’utilizzo a fini di interpretazione storica del paradigma individualistico di razionalità perfetta e degli strumenti analitici tipici dell’indagine economica era, ed è in massima parte ancora, un metodo largamente applicato – talora quasi inconsapevolmente – dagli storici. Né sono mancate riletture di vasto respiro e di carattere strettamente *economicistico* nel senso più sopra tratteggiato, in cui la strutturazione di un sistema economico complessivo – in termini, ad esempio, di equilibrio generale – viene analizzata impiegando rigorosamente gli strumenti dell’analisi marginalista, sia in termini micro che macroeconomici². È, anzi, molto spesso la stessa *struttura delle interdipendenze* che legano le diverse grandezze oggetto dell’analisi (prezzi, costi, domanda aggregata, etc.) ad essere data per scontata quando, semmai, proprio in sede di sintesi storiografica dovrebbe essere “provata”. Il metodo marginalista applicato alla storia si è però talvolta rivelato un’arma a doppio taglio: il ricorso a una teorizzazione modelizzata della realtà in funzione esplicativa si è trasformato nella ricerca degli archetipi di mercato perfetto e di razionalità economica *nella storia, dentro la realtà*, effettuando così un’operazione culturale di notevole profondità e di vasta portata. Con un corollario importante, e neppure troppo implicito: che tanto più un complesso sociale può dirsi evoluto, indipendentemente dal periodo storico considerato, quanto più nei meccanismi dello scambio e delle relazioni intersoggettive siano ravvisabili i postulati di *mercato perfetto*, o forme ad essi immediatamente vicine.

L’enfasi qui posta sull’utilizzo da parte degli storici dell’economia di categorie concettuali sostanzialmente *a-storiche* (oltretutto spesso coerenti con giudizi di valore di vario tipo) è finalizzata all’introduzione e discussione delle *obiezioni* portate all’apparato

concettuale marginalistico dagli storici stessi. Un’indagine approfondita, di carattere interdisciplinare, a cavallo tra storia, sociologia ed antropologia consentì a Karl Polanyi, scienziato sociale di origine ungherese, di introdurre, intorno alla metà degli anni ’40, qualche stimolante osservazione a proposito di *storiografia e mercati*³. Ad essere prima messo in discussione e poi “rigettato” è proprio il paradigma marginalista applicato astoricamente all’indagine della realtà: il *mercato*, inteso come meccanismo di formazione dei prezzi attraverso l’interazione tra domanda ed offerta, non è che *una* delle forme mediante cui l’uomo garantisce a sé ed agli altri la sussistenza. Che Polanyi giudichi poi la progressiva affermazione dei sistemi di mercato a danno di altre forme di organizzazione dello scambio caratteristiche delle società precapitalistiche (reciprocità e redistribuzione) in un’ottica sostanzialmente negativa, ribaltando così la prospettiva razionalistica tipica dei marginalisti, e che i sistemi sociali stessi pongono in atto meccanismi di autodifesa, come una sorta di anticorpi, in maniera da contenere gli effetti devastanti dell’avvento del mercato è, in questa sede, poco rilevante⁴. Ciò che invece importa notare, ai fini del discorso in atto, è il *percorso metodologico* sotteso alla analisi polaniana. L’indagine diretta dei sistemi di scambio che Polanyi effettua introduce nella storiografia economica un fatto nuovo di importanza chiave: se lo scambio di *mercato* non è che *una* delle forme possibili mediante cui gli uomini si sono organizzati per procurarsi da vivere, il concetto stesso di mercato e delle leggi che lo regolano – dalle più elementari alle più complesse – va relativizzato sia nel tempo che nello spazio. Non è più sensato, quindi, ricercarne la manifestazione nel corso della storia umana, ed in base ad essa *giudicare* del grado evolutivo di un sistema socioeconomico.

Ancora, Karl Polanyi introduce un altro elemento chiave: la prevalenza di una forma dello scambio piuttosto che di un’altra è un problema di natura *culturale*. In altre parole è il complesso delle interrelazioni sociali che definisce le forme dominanti dello scambio (che, come Polanyi stesso non manca di ri-

levare, lungi dall'escludersi a vicenda riescono a coesistere). La *cultura* è qui intesa come complesso di valori e di regole, scritte e non scritte, di consuetudini e routine di convivenza che definiscono le leggi dello scambio nelle forme più sopra accennate, in maniera dinamica e non statica.

Il riferimento a Polanyi, che, come vedremo in seguito, comporta importanti conseguenze sulle direzioni di ricerca attuali, aggiunge dunque un'altra tessera al mosaico. Il ribaltamento di prospettiva che un'indagine di tipo *analitico* – *contrapposta alla modellistica sintetica neoclassica* – comporta (non più la ricerca di *regole* ma la storicizzazione dei sistemi di interazione e di scambio) apre prospettive nuove e complesse.

In particolare, in ambito storiografico va sempre più chiaramente emergendo il problema costituito dai gradi di *devianza* dalle strutture teoriche marginaliste. Una devianza tuttavia ora non tanto e non più utilizzata quale parametro di misurazione del grado di "sviluppo" di un certo sistema, ma analizzata piuttosto nelle sue determinanti al fine di rintracciare l'effettiva relazione intercorrente tra specifiche *forme* dello scambio e particolari realtà storico-sociali.

Una lettura attenta delle modalità di circolazione dei beni evidenzia un'infinità di *gradi di devianza* dal modello teorico originario di domanda-offerta-prezzo: una "incoerenza" che la sensibilità storica, particolarmente attenta alla realtà dei fatti più che ad una modellizzazione astratta degli stessi, sottolinea. L'aspetto più interessante, emergente soprattutto dalle ricerche più recenti, è che le "difformità" complessive riscontrabili nei sistemi di strutturazione storica delle modalità di trasferimento e scambio dei beni *non* si muovono nel senso sostanzialmente ed implicitamente *teleologico* indicato da Polanyi (progressiva trasformazione in senso degenerativo nella direzione delle forme di scambio impersonale di mercato perfetto)⁵.

La relativizzazione del concetto stesso di "mercato" richiede alla storiografia un passo ulteriore: le "forme imperfette" (continuiamo a usare questo termine evocativo in mancanza di uno migliore atto a definire tutto ciò che "differisce" dai sistemi teorici

neoclassici) sorgono, si sviluppano e si difondono continuamente, nello spazio e nel tempo, indipendentemente dal grado di sofisticazione di un sistema economico nazionale; esse sono ravvisabili e riscontrabili non solo nei sistemi di organizzazione economica tipici delle economie tradizionali ma anche, e con forza ancora maggiore, nelle fasi di transizione verso quella che si è usi definire "l'età del capitalismo moderno". Non a caso negli anni più recenti la storiografia tenta di "rileggere" l'affermazione dell'economia di mercato (in particolare nell'Europa moderna) in relazione dialettica di conflitto/coesistenza con forme differenti di organizzazione degli scambi⁶. Una dialettica che, anche se solo parzialmente, è talvolta fatta coincidere con le profonde trasformazioni connesse all'avvento dell'industrializzazione, specialmente per quanto concerne quello specifico ambito di scambio che è il *mercato del lavoro*⁷.

È in particolare nel corso di tale analisi che riemergono chiaramente gli elementi cui si è accennato in precedenza: le forme di mercato tendono a strutturarsi secondo logiche proprie delle realtà socioculturali esistenti (i.e. del *sistema di valori*, del complesso di regole esplicite ed implicite che caratterizzano un sistema sociale ben individuato). È possibile così leggere le *imperfezioni* nei meccanismi di mercato a partire da ciò che *il mercato* sta a significare in un determinato sistema culturale. La ricerca si è soffermata, ad esempio, sui problemi connessi ai mutamenti nel concetto di mercato in età moderna, da luogo di affermazione ed esplicitazione del potere politico e delle libertà comunali a semplice luogo di scambio⁸.

È importante a questo proposito notare anche che, in moltissimi casi, l'affermazione del cosiddetto "market economy" sui sistemi consuetudinari significava uno spostamento e riallocazione del potere economico interno ad una specifica compagnia sociale. È il caso – evidenziato specie in alcuni studi a carattere strettamente locale – delle trasformazioni intercorse all'interno della società inglese alle soglie della rivoluzione industriale: «... Prior to the market economy, the economic system was controlled by ancient guilds and regulatory customs

Le "deviazioni" dal modello di mercato perfetto in riferimento al sistema dei valori di una società.

Le "imperfezioni" del mercato sono il portato culturale di una società che nel suo modo persegue efficienza e benessere.

which ensured that production levels did not exceed demand... the market economy initiated a shift in capital from the small scale to the large scale master... this new competitive economy was dictated by the large scale manufacturer and consequently *it was imperative for the small master to adhere to the rules of the market place or face ruin...»*⁹.

Mercato delle merci, mercato del lavoro, ma anche altre forme di scambio si trovano sottoposte alle medesime tensioni: ad esempio il credito, sempre più svincolato dal concetto di *trust*¹⁰.

Mercati/istituzioni o mercati e istituzioni?

Giunti a questo punto è necessario un passo ulteriore. Se è vero che nell'affannosa ricerca di regolarità ipotizzate nei meccanismi di funzionamento dei mercati gli storici — come del resto gli economisti nei loro tentativi di sintesi — si imbattono in quelle che abbiamo definito "deviazioni", è necessario porsi alcuni interrogativi concernenti l'*origine* di tali imperfezioni e le *dinamiche* del loro mutamento, nel tempo e nello spazio. D'altro canto, poiché il mercato (più o meno perfetto che sia) è parte dell'esperienza ed esistenza quotidiana di individui e complessi sociali, e che ogni giorno ha luogo qualche migliaio di miliardi di transazioni senza che — data la variegata imperfezione dei meccanismi di funzionamento delle stesse — tutto si blocchi e sospenda, è parimenti necessario interrogarsi sui *fattori sostitutivi* di una ipotetica razionalità perfetta.

La prima parte del problema è affrontata dalla storiografia contemporanea nell'ambito analitico riconducibile alla *customary culture*. È necessario, in sostanza, cessare di considerare le "imperfezioni" nei meccanismi di mercato come degenerazioni — sovente non spiegate nella loro genesi — da un modello ideale, ma trattarle, come più sopra si è accennato, quali vero e proprio "portato culturale" di una società che *proprio in grazia di tali specificità comportamentali persegue lo scopo di ottimizzare le proprie risorse e il benessere dei propri membri*. Fortemente influenzata dal concetto di

"moral economy"¹¹, la ricerca sulle *customary structures* contribuisce a collocare la poliformità delle strutture di scambio all'interno di un sistema socioculturale ben definito. Le implicazioni teoriche sono evidenti: il mercato — o, meglio, le forme organizzative degli scambi che siamo abituati a definire generalmente come "di mercato" — poiché sembrano implicare un meccanismo offerta-domanda-prezzo — è "dipendente" dalla strutturazione che il sistema sociale gli conferisce *nell'ambito* di un più complesso ed ampio sistema di valori e regole informali di definizione dei rapporti sociali.

Uno sguardo meno superficiale e scontato del consueto a specifiche aree di ricerca, comuni anche alla storiografia italiana — concentrate sui periodi di transizione e trasformazione economica e sociale — consentirebbe l'avvio di ricerche feconde: si consideri, ad esempio, il rapporto, plurindagato ed esaminato, tra città e campagna, e tra mercati urbani e rurali di merci e lavoro; un rapporto le cui trasformazioni sono in generale analizzate e spiegate sotto il profilo dei costi, opportunità, dei costi differenziali, dei prezzi relativi¹². In questo caso l'approccio strettamente marginalistico alle trasformazioni dei mercati lascia quasi completamente in ombra la considerazione della lenta (e probabilmente mai completamente compiuta) transizione alle forme capitalistiche di produzione e di scambio: come se società artigiane e contadine si adeguassero volenterosamente e prontamente a trasformazioni radicali nelle loro strutture consuetudinarie in ossequio alle leggi astratte della domanda e dell'offerta sul mercato delle merci come su quello del lavoro. Privilegiata è infatti, per ragioni sostanzialmente "culturali", l'indagine di quest'ultimo, mentre un po' più trascurati, come già accennato, sono invece gli aspetti connessi ai mercati delle merci e della moneta; e anche in lavori relativamente recenti emerge in maniera chiara l'insoddisfazione nei confronti di un approccio marginalistico allo studio del funzionamento del mercato del lavoro stesso¹³.

Il secondo aspetto del problema concerne invece gli elementi in grado di garantire la tenuta del sistema una volta smantellate le concezioni teoriche marginaliste. Cosa dun-

que impedisce il caos in un mondo in cui le relazioni di scambio non sono più garantite e coordinate da meccanismi impersonali di funzionamento e di controllo? Cosa, una volta assodato che scambiare nel mercato è tutt'altro che privo di costi, ha permesso la realizzazione e il funzionamento delle economie moderne?

L'influsso sulla storiografia economica delle teorie neoistituzionaliste si è dimostrato, in questo campo, fortissimo. La teoria dei *costi di transazione* è, da un lato, impiegata nel tentativo di dare conto della ragion d'essere e delle strutture di funzionamento di specifiche entità economiche quali le imprese e, per converso, i mercati. Concentrandosi in particolare sul problema dell'onerosità implicita negli scambi di mercato nel tentativo di spiegare l'esistenza dell'impresa, la *transaction cost theory* mantiene, però, un'impostazione di natura sostanzialmente marginalista nel considerare le "imperfezioni" nei meccanismi di mercato perfetto come *esogene* (dovute alla propensione soggettiva alla frode, all'inganno ed alla limitatezza nella razionalità degli operatori)¹⁴. Ribaltando il problema si potrebbe dire, invece, che quelle che continuiamo a definire "deviazioni" dal modello ideale non sono altro che tentativi di riduzione dei, comunque esistenti, costi dello scambio.

Un passo in più fa un'altra area d'indagine, non a caso strettamente al confine tra storia e teoria economica, e caratterizzata da una più stretta impostazione macroeconomica. È quella *neoistituzionalista*, che sta in questi anni producendo lavori di notevole interesse anche e soprattutto per gli storici economici¹⁵. Il problema del funzionamento dei mercati e della crescita economica è analizzato a partire dalla strutturazione e dall'azione delle *istituzioni*, cioè di quelle "regole del gioco" che orientano l'operare economico – e non – dei soggetti. Regole che, e qui risiede il punto sostanziale del discorso, non sono solo quelle espresse da istituzioni *formali*, quelle cioè sancite da ordinamenti di carattere legislativo emanati da organi di governo sociale e preposte al buon funzionamento degli scambi (ad esempio, le legislazioni sui marchi, sulla proprietà intellettuale; i codici commerciali; l'*enfor-*

cement dei diritti di proprietà; le innovazioni volte alla distribuzione ed al controllo del rischio, etc.); ma sono anche definite da quelli che D.C. North definisce *informal constraints*, norme informali prodotte dalle strutture storicamente e tradizionalmente definite di una data società, tanto nascoste nelle maglie fitte della trama relazionale quotidiana quanto potentemente operanti.

Ora, che l'analisi neoistituzionalista, impiegata in particolare nell'indagine delle diverse strutture sottostanti i *paths* di sviluppo (e di performance attuale) dei vari sistemi economici nazionali, si ricolleghi alla teoria dei costi di transazione nel tentare di individuare quegli elementi (le istituzioni, formali e non) che meglio sono stati in grado di contenere i costi di scambio insiti nello sviluppo economico e ne erediti quindi i limiti evidenziati in precedenza¹⁶, non toglie la rilevanza del fatto che, definitivamente, il mercato non è più concepito come un *meccanismo*: il mercato – il "luogo dello scambio", sia esso un *suq*, un *bazaar*, un sistema di commercio a distanza funzionante attraverso la *commenda*, una fiera dei cambi, un mercato del lavoro strutturato e ritualizzato come quello delle corporazioni, un recinto di grida borsistiche o il telematico dei *futures* – nei suoi elementi costitutivi, nei suoi sentieri di sviluppo e nelle sue modalità di funzionamento è definito dalla struttura istituzionale vigente costituita da *informal constraints* e da *formal rules*. Le istituzioni assumono così un ruolo chiave nella comprensione dei mercati di qualsiasi forma, "liberi" o controllati, monopolistici o concorrenziali; e alla ricerca storiografica va sempre più presentandosi un problema di *rifocalizzazione*: non più, dunque, il *mercato come istituzione ma forme di scambio nelle istituzioni*. Tale "pervasività istituzionale" è considerata su più piani concettuali, sia all'interno che all'esterno del "mercato": «... We shall define the market as a set of social institutions in which a large number of commodity exchanges... take place, and to some extent are facilitated and structured by those institutions... Markets, in short, are organized and institutionalized exchange... Other institutions are specifically to do with the development of a market...»¹⁷.

L'approccio neoistituzionalista mette al centro dell'analisi le "regole del gioco" che orientano le scelte economiche.

Inoltre, ed è questa una caratteristica particolarmente rilevante, la prospettiva *dinamica* trova finalmente un ruolo di primo piano in ambito analitico: «... Neoclassical is simply an inappropriate tool... It is concerned with the operation of markets, not with how markets develop. How can one prescribe policies when one doesn't understand how economies develop?... That theory... modeled a frictionless and static world. When applied to economic history... ignored the incentive structure embodied in institutions... In the analysis of economic performance through time it contained two erroneous assumptions. (i) that institutions do not matter and (ii) that time does not matter...»¹⁸.

Mercati e sistemi sociali. Il concetto di “embedded market”

L'approdo alla considerazione dei mercati quali luoghi dello scambio strettamente connessi alla strutturazione sociale e “controllati” dal complesso istituzionale delle regole è, nella sostanza, un approfondimento delle tesi già sviluppate da Polanyi; in particolare assume rilevanza nel contesto storiografico, il concetto di *embeddedness*, di connessione stretta, cioè, senza il rispetto di gerarchie concettuali come nell'analisi struttura-sovrastruttura di derivazione marxista, tra sistemi sociali e organizzazione delle forme di produzione e di scambio.

La rilevanza di tale concetto è confermata dal suo sempre più frequente utilizzo in ambiti molto spesso sovrapposti alle aree di ricerca tipiche della storia economica e della storia sociale, in primo luogo quelle della cosiddetta sociologia economica, in un corso multidisciplinare che impone una sempre maggiore flessibilità intellettuale alla ricerca storiografica sui mercati e sulle forme di organizzazione dell'attività economica in generale e che risulta essere particolarmente critico verso «... the extreme version of methodological individualism that dominates much of modern economics [and] makes it difficult to recognize how economic action is constrained and shaped by the structures of social relations in which all real economic actors are embedded...»¹⁹.

Il rischio隐含的 è, evidentemente, quello di sostituire il formalismo razionale delle strutture marginaliste di domanda e offerta con il *deus ex machina* delle istituzioni. Il contributo della storiografia però, a questo proposito, può essere particolarmente rilevante. Il punto di vista dell'analisi istituzionale, intesa estesamente come più sopra suggerito, associato alla sensibilità dello storico consente un'indagine sia di natura *statica* – ovvero, della strutturazione in un dato tempo e spazio delle forme tipiche di organizzazione dello scambio in relazione ad uno specifico contesto socioistituzionale²⁰ – che *dinamica*, ovvero del “divenire”, connettendo, in sostanza, le trasformazioni nelle *market rules* alle trasformazioni complessive nel sistema istituzionale provocate dall'azione degli attori sociali²¹. La direzione della ricerca dovrebbe essere, in tale prospettiva, la comparazione, nel tempo e nello spazio, di diversi assetti istituzionali e forme dello scambio; nel tentativo – però – di mantenere un continuo rapporto dialettico con un substrato teorico di riferimento: «... It is not enough merely to chip away at the insufficiencies of neoclassical economics... Though I argue repeatedly against the reductionist methodological individualism of modern economics, I have no taste for the historicist views of some of its other opponents, who suppose that every case is unique...»²². La coesistenza, inoltre, all'interno di un medesimo sistema sociale, ad esempio quello delle nazioni dell'Occidente contemporaneo, di una molteplicità di sistemi istituzionali attivi a vari livelli della “vita materiale” (l'operare, ad esempio, di forme consuetudinarie redistributive, di reciprocità e mercantili, per usare le categorie polaniane) propone allo storico il complesso e affascinante problema della compresenza nello stesso punto spazio-temporale di una varietà di modi dello scambio: non più, quindi, *il mercato*, ma una molteplicità di forme e sfumature, di *mercati*, che si intrecciano a vari livelli sovente fra loro interconnessi.

Qualche annotazione conclusiva

Al termine di questa rapida disamina resta-

Il mercato è luogo di scambio strettamente connesso (embedded) alla struttura sociale e al sistema delle regole.

no aperti alcuni interrogativi che riguardano direttamente l'impostazione della ricerca storica sul tema mercato/mercati.

Le forme di scambio, di "mercato" sono, dunque, impregnate di regole di natura e forma ben diversa da quelle ipotizzate dall'analisi economica; "regole" non solo *varie*, ma anche in continua evoluzione. In quest'ottica, la storiografia dei mercati è un osservatorio tanto privilegiato quanto trascurato, per esaminare il funzionamento e le trasformazioni del *continuum* che lega istituzioni e consuetudini.

A prima vista emerge, con evidenza lampante che il sistema evolutivo delle istituzioni di governo delle transazioni si svolge nella "lunga durata". Trasformazioni che pretendono tempi lunghissimi coesistono con sistemi di organizzazione dello scambio che si credono scomparsi e che riemergono dal passato. Sarebbe interessante al proposito indagare più approfonditamente i sistemi di organizzazione del mercato del lavoro e del credito interni alle aree ad economia diffusa (i distretti industriali, ad esempio). La sensazione è che le strutture di carattere schiettamente preindustriale derivate da forme *community* o *kinship based* non siano mai del tutto scomparse²³.

Inoltre, l'esperienza storica dimostra che le trasformazioni "visibili", nelle *formal rules* – quando sono generate da ribaltamenti a volte violenti, come nel caso delle rivoluzioni, e non sono il frutto *formalizzato* di un sistema culturalmente consolidato e radicato (ad es. di usi e consuetudini) – non scalfiscono che la superficie delle modalità organizzative dell'economia. Fuor di metafora, val la pena di chiedersi se, come dimostra la recente esperienza dei Paesi ex comunisti, una semplice abiura dei sistemi di economia pianificata basti per cambiare, d'un tratto, e "dall'alto", un complesso di strutture culturali radicate in profondità, probabilmente addirittura precedenti la Rivoluzione d'Ottobre²⁴. È possibile anzi avanzare l'ipotesi che il grado di forza e pervasività di un potere possa essere misurato dalla sua capacità di *sostituirsi* alle comunità nella creazione di consuetudini e tradizioni nei vari ambiti della vita civile, compreso quello relativo alle modalità di organizza-

zione degli scambi e della sussistenza.

Indubbiamente, il ripensamento complessivo del concetto di "mercato" che sin qui ha prevalso conduce al rischio di una frammentazione e di una eccessiva relativizzazione, che il *framework* concettuale suggerito consente solo in parte di evitare. In realtà, però, l'evoluzione in senso istituzionale della storiografia relativa ai mercati permette di riportare al centro dell'indagine non meccanismi ma persone, comunità e tradizioni che *creano – con le modalità più sopra accennate – le istituzioni stesse*.

Le regole formali scalfiscono solo la superficie del frutto di una cultura consolidata (usi e consuetudini).

NOTE

¹ O. WILDE, *Il Principe Felice ed altri racconti*, Marzocco, Firenze, 1953.

² È il caso ad esempio di C.M. CIPOLLA, *Storia economica dell'Europa preindustriale*, Il Mulino, Bologna, 1974, II ed.

³ Gli spunti in questione sono sviluppati in particolare in K. POLANYI, *La grande trasformazione*, Einaudi, Torino, 1957 (ed. ingl. 1944); *La sussistenza dell'uomo. Il ruolo dell'economia nelle società antiche*, Einaudi, Torino, 1983 (ed. ingl. 1976); *Traffici e mercati negli antichi imperi. Le economie nella storia e nella teoria*, Einaudi, Torino, 1978 (ed. ingl. 1954).

⁴ K. POLANYI, *La grande trasformazione...*, cit., cap. 7.

⁵ Cfr. K. POLANYI, *La sussistenza...*, cit., pp. 283 sgg.

⁶ Cfr. ad es. R.H. BRITNELL, *The Commercialisation of English Society, 1000-1500*, Cambridge U.P., 1993; Id., *Price Setting and Rules against Monopoly in Medieval English Markets*, paper presentato all'XI Congresso Internazionale di Storia Economica, Milano, 1994, Sessione C11, «Production Networks: Market Rules and Social Norms».

⁷ Un'esigenza sentita soprattutto dalla storiografia inglese (e trascurata in Italia, tranne qualche rara eccezione), che a partire dai classici lavori di E.P. THOMPSON, ristampati in *Customs in Common*, Penguin, London, 1993 (I ed. 1991), si è andata interessando dei problemi legati alla transizione dai sistemi consuetudinari di scambio ed erogazione della forza-lavoro a quelli del capitalismo moderno. Senza pretesa di completezza, cfr. C. FISHER, *Custom, Work and Market Capitalism*, Croom Helm, London, 1981; W.M. REDDY, *The Rise of Market Culture. The Textile Trade and French Society 1750-1900*, Cambridge U.P., 1984; A. RANDALL, *Before the Luddites. Custom, Community and Machinery in the English Woollen Industry 1776-1809*,

Cambridge U.P., 1991. Il silenzio italiano è rotto solo in qualche caso. Cfr. per tutti F. RAMELLA, *Terre e telai. Manifattura e sistema di fabbrica nel biellese dell'800*, Einaudi, Torino, 1984.

⁸ Cfr. W. THWAITES, *The Corn Market and Economic Change: Oxford in the Eighteenth Century*, in «Midland History», vol. XVI, 1991, pp. 103-25: «... Oxford market, like those of the Middle Ages, remained a symbol of power, a place where privileges could be exercised and where privileges could be seen to be exercised...» (*ibidem*, p. 106).

⁹ B. BEAVEN, *Custom, Culture and Conflict: the Coventry Ribbon Trade in the First Half of the Nineteenth Century*, in «Midland History», 1987, pp. 83-99.

¹⁰ Cfr. specificatamente al proposito C. MULDREW, *Interpreting the Market: the Ethics of Credit and Community Relations in Early Modern England*, in «Social History», n. 18, 1993.

¹¹ Per il concetto di *moral economy* cfr. E.P. THOMPSON, cit., ch. 4, *The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century*, pp. 185-258.

¹² Eclatante, anche perché decisamente più studiato, il caso della Lombardia spagnola (XVI-XVIII sec.): decadenza urbana, proto-industrializzazione del contado, trasformazioni profonde e riallocazione di risorse all'interno dei sistemi economico - produttivi. Ad esempio cfr. D. SELLA, *L'economia lombarda durante la dominazione spagnola*, Il Mulino, Bologna, 1982; per uno studio più strettamente settoriale, L. TREZZI, *Un caso di deindustrializzazione della città. I mulini da seta a Milano e nel Duca-to (secoli XVII e XVIII)*, in «Archivio Storico Lombardo», n. 2, 1988. Ma quasi tutta la storiografia (almeno quella degli anni '60-'80) relativa all'involuzione urbana della Lombardia rientra ampiamente anche nella analisi del sistema fiscale fornita da G. VIGO, *Fisco e società nella Lombardia del '500*, Il Mulino, Bologna, 1979.

¹³ Cfr. R. SOLOW, *Il mercato del lavoro come istituzione sociale*, Il Mulino, Bologna, 1994.

¹⁴ O. WILLIAMSON, *Le istituzioni economiche del capitalismo. Imprese, mercati e rapporti contrattuali*, Angeli, Milano, 1987. Cfr. anche l'intervista a Williamson contenuta in R. SWEDBERG (a cura di), *Economia e sociologia*, Donzelli, Roma, 1994, cap. VI.

¹⁵ Il maggiore esponente di tale filone di ricerca è

senza dubbio Douglass C. North, storico ed economista, insignito del Nobel nel 1993. Cfr. in particolare il suo *Istituzioni, cambiamento istituzionale ed evoluzione dell'economia*, Il Mulino, Bologna, 1994.

¹⁶ Per una rassegna critica cfr. C. GUNNARSSON, *What is New and what is Institutional in the New Institutional Economics? An Essay in Old and New Institutionalism and the Role of the State in Developing Countries*, in «Scandinavian Economic History Review», n. 1, 1991, pp. 43-67.

¹⁷ G.M. HODGSON, *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge, 1988, p. 193.

¹⁸ D.C. NORTH, *Economic Performance through Time*, in «The American Economic Review», vol. 84, n. 3, 1994, p. 359.

¹⁹ M. GRANOVETTER, *Economic Institutions as Social Constructions: a Framework for Analysis*, in «Acta Sociologica», n. 35, 1992, pp. 3-11. Cfr. anche l'intervista allo stesso autore in R. SWEDBERG, *Economia e sociologia*, cit., cap. V.

²⁰ Cfr. al proposito le osservazioni di Polanyi sull'organizzazione delle economie primitive, in particolare quelle babilonese e greca classica, in *Traffici...* cit., pp. 111-154.

²¹ La questione del cambiamento istituzionale diviene, pertanto, di importanza chiave. Una discussione analitica di tale problema complesso è in D.C. NORTH, *Istituzioni, cambiamento istituzionale...*, cit.

²² M. GRANOVETTER, *Economic Institutions...*, cit., p. 5.

²³ Cfr. al proposito lo studio di M. MAGATTI, *Mercato e forze sociali. Due distretti tessili: Lancashire e Ticino Olona 1950-1980*, Il Mulino, Bologna, 1991. Sulla questione del credito si veda ad esempio G. DEI OTTATI, *Fiducia, transazioni intrecciate e credito nel Distretto Industriale*, in «Note Economiche del Monte dei Paschi di Siena», vol. XXII, nn. 1-2, 1992, pp. 1-30.

²⁴ Non è stato fatto, che io sappia, alcun tentativo di connettere la recente proliferazione delle "mafie" di varia natura nei Paesi dell'Est (portatrici sovente di "valori" di natura clanistica nella sostanza non troppo differenti da quelli derivati dalla degenerazione degli ideali socialisti) al vuoto istituzionale realizzato con la caduta delle economie centralizzate a struttura garantista.

MERCATO E LIBERTÀ: UN'ESPOSIZIONE NON CONVENZIONALE

di Stefano Zamagni

Tre fallacie caratterizzano la nostra eredità intellettuale: a) il mercato viene prima e l'intervento sociale (e in particolare, quello dello Stato) viene dopo per riparare i danni dei cosiddetti fallimenti del mercato; b) il perseguitamento dell'interesse proprio produce, grazie all'operare indisturbato della mano invisibile, il più grande bene per il più grande numero; c) il mercato è una "zona moralmente neutra". Invece, è ormai acquisito che: a') è la società civile che "crea" il mercato ed è lo Stato che lo "sostiene" mediante una rete di istituzioni "protettive" e la fissazione di ben precise regole del gioco. Dopo tutto, il mercato è un'istituzione e in quanto tale esso deve essere "istituito" da qualcuno o da qualcosa; b') il mercato deve essere "progettato" perché esso possa produrre il più grande bene per il più grande numero. Diversamente, non v'è garanzia alcuna che la mano invisibile riesca ad assicurare a tutti la possibilità di accesso al gioco di mercato; c') l'istituzione mercato è compatibile con "culture" diverse (c'è mercato sia in Giappone sia negli USA sia in Europa Continentale), ma la diversità dei presupposti culturali non è senza effetti sui risultati economici del mercato stesso.

Alla luce di ciò, diviene necessario ripensare, in modo originale, le relazioni tra mercato, Stato, società civile a partire dalla considerazione che le nostre società avanzate possono essere viste come vasti sistemi di distribuzione di parecchie categorie di beni: beni privati (tipicamente i beni mercantili); beni pubblici e beni meritorii (istruzione; salute; sicurezza); beni relazionali (reti di fiducia; servizi alla persona; capitale sociale). Il problema è allora quello di sapere quali tra questi "beni" siano suscettibili di esse-

re distribuiti secondo le regole del mercato e quali esigano invece un altro modo di distribuzione; e in questo caso, quale. Infatti, la critica oggi accettabile del capitalismo è quella del capitalismo come sistema di distribuzione dei beni che identifica la totalità dei beni con quelli mercantili. Il capitalismo va dunque criticato quando pretende, in questo preciso senso, di diventare "totalitario" e totalizzante. Ciò significa che la sfida dell'oggi è quella di tracciare i confini della sfera mercantile e non già quella di modificare la logica di funzionamento dell'istituzione mercato, la quale, al pari di ogni altra istituzione, possiede sue proprie norme costitutive. Intaccare o modificare una o più di queste norme significa semplicemente distruggere l'istituzione stessa oppure condannarla a generare effetti perversi. Quel che occorre invece comprendere è che la pluralità delle categorie di beni oggi domandati dai cittadini di una moderna economia esige modi diversi di produzione e di distribuzione – non si producono allo stesso modo beni privati e beni relazionali, ad esempio – e dunque che una società autenticamente "liberale" non può limitarsi a garantire il pluralismo *nelle* istituzioni, ma deve spingersi fino a rendere possibile il pluralismo *delle* istituzioni economiche.

La difesa dell'ordine di mercato non può avvenire prescindendo dai fini che gli uomini che vivono in società si propongono di raggiungere. Il mercato e i suoi elementi costitutivi (profitto, proprietà privata, libertà di impresa ecc.) si giustificano solo in relazione ai fini che essi permettono di raggiungere e ai valori che tali fini incorporano. Ma fini e valori non sono immanenti al mercato stesso, il quale per ciò non può auto-fondarsi; non è cioè in grado di trovare den-

La società civile crea il mercato, che deve essere *progettato* e che riflette la *cultura* che lo genera.

Beni privati, beni pubblici o meritorii, beni relazionali: dove tracciare i confini della sfera mercantile?

Il mercato e i suoi elementi costitutivi si giustificano solo in relazione ai fini degli uomini nella società.

tro se stesso le ragioni della propria legittimazione. Ad esempio, non è vero che c'è libertà perché c'è il libero mercato; è vero piuttosto che il mercato è libero in quelle società dove è assicurata e perseguita la libertà. Sullo sfondo di tale premessa, la tesi che andrà ad argomentare è, in breve, che in economia il modo tradizionale di giudicare il mercato – il mercato come allocatore efficiente delle risorse – non solo non è corretto sotto il profilo tecnico, ma soprattutto non consente di cogliere le implicazioni ultime della circostanza per cui il mercato è condizione necessaria, sia pure non sufficiente, per la democrazia.

testati sul piano scientifico, hanno ancora grande vitalità nella opinione corrente e nella politica. Ne viviamo – con conseguenze inquietanti non solo per i Paesi direttamente interessati – un esempio epocale in questi anni in cui si è diffusa l'idea che nei Paesi del socialismo reale bastasse levare il coperchio del sistema burocratico di governo dell'economia per far rinascere “naturalmente” e “spontaneamente” un'economia di mercato. Ormai è a tutti chiaro che così non è. Proprio perché il mercato non fa parte della natura umana – ed infatti è un prodotto della storia – le regole del suo funzionamento devono essere inscritte nella cultura dei soggetti coinvolti.

La costruzione di un'economia di mercato è dunque un processo lungo e faticoso e, occorre aggiungere, socialmente costoso. Così è stato originariamente. Perché si potesse giungere a un sistema sociale basato su una rete di mercati autoregolantesi, è stato necessario che si creassero mercati, cioè che si assegnassero prezzi o valori a “merci” che non erano generalmente ritenute tali. E la società reagiva alla estensione delle regole di mercato a comportamenti in qualche modo ritenuti appartenenti a sfere protette della vita associata.

AI pari di ogni altra istituzione sociale, il mercato incorpora norme che regolano la produzione, lo scambio e il consumo dei beni, norme che, mentre sono ricettive di certi valori, sono insensibili ad altri. A loro volta, queste stesse norme favoriscono e sostengono certi modi condivisi di interpretare le relazioni tra individui e, per questa via, promuovono l'affermazione di un particolare ideale di persona e di società.

Alla luce di quanto precede, è agevole afferrare il punto debole della visione ideologica neoliberista circa il ruolo del mercato. Il mercato viene visto come un meccanismo artificiale le cui proprietà emergono in un contesto istituzionale e sociale del tutto astratto dalle complessità e dai conflitti delle economie reali. Non si vuole certo negare che il mercato si è venuto imponendo storicamente non solo come la più importante e pervasiva istituzione economica del nostro tempo, ma anche come la meno imperfetta, allo scopo di coordinare le attività e le

Il mercato, istituzione sociale che cristallizza i comportamenti tramandati e che deve essere quindi istituita.

Il mercato come istituzione socioeconomica

Dopo il crollo dei sistemi a socialismo reale, è venuta meno la necessità della legittimazione ideologica del mercato come garanzia delle libertà democratiche ovvero come baluardo credibile contro i rischi del collettivismo. Giova sottolineare che è stata proprio questa funzione vicaria svolta dal mercato a spiegare perché, per così tanto tempo, si sia andati avanti passando sotto silenzio e sorvolando sulle sue insufficienze e su certi esiti perversi ad esso attribuibili. Quando sono in gioco valori fondamentali come quello di libertà – così si argomentava – non è prudente attardarsi a discettare sui difetti e sui fallimenti di mercato.

Per afferrare il punto, conviene richiamare alla mente una particolare dimensione del mercato, quella del mercato come istituzione socioeconomica e non già quella, assai più studiata, del mercato come meccanismo di allocazione delle risorse e di promozione delle attività economiche. Il mercato – si badi – è un'istituzione sociale nel doppio significato di questo termine; rappresenta la cristallizzazione legittimata e tramandabile di comportamenti socialmente sanzionati e, in quanto tale, deve essere “istituita”, cioè deve essere creata. Impresa questa che richiede tempo, razionale progettualità e condizioni storiche favorevoli.

Non vi sarebbe forse ragione per richiamare l'urgenza di tale prospettiva di discorso se non fosse che pregiudizi, da tempo con-

La costruzione di una economia di mercato è un processo lungo e socialmente costoso.

Nella ideologia neoliberista il mercato è visto come meccanismo artificiale e astratto.

interazioni dei numerosi membri di una società complessa per la produzione dei beni e dei servizi. Ma da un lato questa affermazione non vuole dire che si accetti automaticamente la visione di mercato che il neoliberismo apologetico ci propone; dall'altro lato nel momento in cui si accetta il ruolo positivo del mercato, non si può sfuggire alla domanda sui fini che il mercato persegue e sulle modalità più appropriate con cui tale istituzione si organizza per perseguire questi fini.

La fonte degli aspetti, anche moralmente, positivi del mercato sta nel suo essere una istituzione che può valorizzare le dotazioni e le specializzazioni di tutti i partecipanti al processo economico coordinandole, attraverso una efficiente diffusione delle informazioni, in modo da produrre un beneficio economico netto distribuibile a tutte le persone della società.

Non si tratta, si noti, di una visione strettamente utilitaristica del beneficio del mercato, perché tale beneficio non viene calcolato come somma netta delle utilità individuali; il gioco che il mercato aiuta a risolvere non è a somma zero, ma un gioco a somma positiva dal quale tutti i partecipanti hanno qualcosa da guadagnare.

Una economia nella quale predominino le istituzioni di mercato produce più ricchezza di una economia burocratica centralizzata, soprattutto se si tratta di una economia ad alto grado di complessità; questo significa che potenzialmente la situazione economica di ogni partecipante alla comunità può migliorare, anche se il mercato di per sé non garantisce la automatica traduzione di questa potenzialità nella realtà.

La visione neoliberista, ma anche quella liberista tradizionale, sottolineano il fatto che il mercato produce un risultato di mutuo beneficio per i membri della società partendo dallo stimolo dell'interesse individuale; ed appunto in questo starebbe la sua "virtù", di essere un meccanismo in grado di trasformare un impulso egoistico, e dunque di per sé magari non condivisibile moralmente, come l'interesse individuale, in un risultato che ha la caratteristica di un bene per la collettività.

In realtà, se riflettiamo un momento, ci

accorgiamo che non è necessario che il comportamento dei partecipanti al mercato sia motivato esclusivamente o anche prevalentemente dall'interesse individuale. Infatti la valorizzazione che il mercato può compiere attraverso la specializzazione delle funzioni e lo scambio reciproco dei risultati di tale specializzazione riguarda non soltanto un indicatore materiale di benessere, ma la possibilità di realizzare più pienamente le doti personali, compresa la capacità di iniziativa e di innovazione, e la possibilità di arricchire le opportunità di partecipazione alla vita sociale. Il mercato dunque può essere, se appropriatamente progettato, una istituzione economica al servizio dello sviluppo complessivo della persona umana.

Questi aspetti che chiamerei "condizionali" sul modo in cui il mercato può, nel modo più appropriato, perseguire finalità eticamente valide sono però del tutto ignorati dall'ideologia neoliberista, nel senso che non costituiscono un problema; essi sono automaticamente risolti: il mercato, lasciato libero e senza condizioni, è l'istituzione che realizza il massimo risultato morale. Si salta così completamente ogni problema etico, ed anche politico, di valutazione critica sul mercato perché se ne presenta un modello astratto ideale, identificando la realtà del libero mercato sempre e comunque con quel modello, e senza preoccuparsi appunto dei limiti e dei problemi che provengono da tale astrattezza.

L'identificazione precisa delle norme fondative dell'istituzione mercato è dunque indispensabile per arrivare a definire i confini desiderati della sfera mercantile; a definire cioè quali categorie di beni siano propriamente oggetto di transazioni di mercato e quali non lo siano. Non si dimentichi, infatti, che una caratteristica notevole delle moderne società capitalistiche è rappresentata dalla circostanza che il mercato tende a controllare la produzione e la distribuzione di beni precedentemente prodotti e distribuiti all'interno di altre istituzioni socioeconomiche. Ecco perché è necessario conoscere quali dimensioni di valore le regole del mercato tendono a incorporare e a sanzionare culturalmente.

Certamente il mercato è la meno imperfetta delle istituzioni economiche...

...ma non certo perché è in grado di trasformare impulsi meccanicamente egoistici in un bene per la collettività.

Norme e relazioni sociali del mercato moderno

Le caratteristiche delle relazioni di mercato. Primo: le relazioni sono impersonali.

Secondo: ciascuno è libero di perseguire il proprio obiettivo.

Terzo: i beni sono privati.

Quarto: il mercato soddisfa domanda effettiva, non bisogni.

Quinto: in caso di contrasto si abbandona la relazione di mercato (exit).

Cinque caratteristiche delle regole e delle relazioni sociali del mercato sono particolarmente importanti per capire il carattere distintivo della valutazione economica in opposizione ad altri metodi di valutazione. In primo luogo, le relazioni di mercato sono impersonali. I produttori e i consumatori di beni economici non hanno bisogno di conoscersi fra loro. Più precisamente, le parti non hanno obblighi precontrattuali rispetto ai beni che esse si scambiano. Ciascuna di esse tratta su una base esplicita di scambio, in cui ogni bene che cambia mano ha il suo equivalente in cambio. Ciò serve a garantire la mobilità: le parti sono libere di cambiare i rispettivi partner in qualsiasi momento. Il carattere impersonale delle relazioni di mercato definisce pertanto una sfera di libertà dai legami e dagli obblighi personali. Vi è un altro aspetto di questa libertà impersonale: non è necessario esibire alcuna caratteristica personale per avere accesso ai beni scambiati sul mercato. Il mercato è aperto a tutti, indifferentemente, fintantoché si ha potere d'acquisto. È il reddito monetario, e non lo status o i rapporti personali, che determina l'accesso alla sfera del mercato.

La seconda norma fondativa dell'istituzione mercato è che, all'interno di essa, si è liberi, nei limiti della legge, di perseguire il proprio interesse personale ovvero qualsiasi altra funzione-obiettivo personale. In una transazione di mercato, ciascuna parte si propone di massimizzare la propria funzione-obiettivo, senza che ciò possa essere considerato inaccettabile dall'altra parte. In verità, il mercato garantisce l'efficienza economica nella misura in cui ciascun agente persegue coerentemente la propria funzione-obiettivo.

In terzo luogo, i beni scambiati sul mercato sono esclusivi e rivali nel consumo. Ciò implica che si tratti di beni privati, ossia non pubblici. In effetti, il meccanismo di mercato incontra gravi difficoltà allorquando ha a che fare con la produzione e la distribuzione di beni pubblici. Tanto è vero che la presenza di beni pubblici – beni per i quali

non valgono le proprietà di esclusività e di rivalità nel consumo – costituisce una delle principali cause dei cosiddetti fallimenti del mercato.

In quarto luogo, il mercato è un'istituzione che tiene conto dei desideri (o preferenze) e non anche dei bisogni dei soggetti che in esso operano. Esso reagisce alle "domande effettive", ossia alle preferenze solvibili. Le merci vengono scambiate senza tener conto delle *ragioni* che spingono gli individui a richiederle. Questo fatto ha due implicazioni: da un lato, il mercato non risponde ai bisogni in quanto tali; dall'altro, il mercato non effettua alcuna distinzione tra preferenze che possono essere sostenute da ragioni o principi e le mere questioni di gusto. Dato che il mercato non fornisce alcuno strumento per discriminare le ragioni che spingono i soggetti a domandare o a offrire beni, esso non può svolgere la funzione di foro per l'espressione di principi riguardanti i beni che in esso vengono scambiati. La concezione mercantile dell'autonomia personale rispecchia proprio tale circostanza; il mercato assicura a ciascun individuo la libertà dai giudizi di valore altrui. Ma il costo di questa libertà è la riduzione delle preferenze, dal punto di vista del mercato, a mere questioni di gusto (*de gustibus non disputandum est*).

Infine, l'ultima norma fondativa del mercato è rappresentata dall'impiego che tale istituzione fa dell'opzione *exit*, anziché di quella *voice*, in tutti i casi di contrasto tra le parti. Concretamente, ciò significa che si tende semplicemente ad abbandonare le relazioni di mercato, anziché convivere con le stesse e tentare di migliorarle dall'interno. La contropartita della libertà del consumatore di non acquistare più un determinato prodotto sta nella libertà del venditore di dire: "prendilo o lascialo". Il consumatore non ha il diritto di partecipare *direttamente* al design del prodotto o di stabilire il modo in cui esso viene commercializzato.

Alla luce di quanto precede, possiamo dire che il mercato è l'istituzione sociale disciplinata da queste cinque norme. Le quali ci consentono di comprendere il motivo per cui determinati beni non dovrebbero essere trattati come merci. Vi possono essere alcuni va-

lori che trovano realizzazione unicamente se lo scambio di particolari beni risponde a caratteristiche personali o avviene su una base di scambio non esplicita. Oppure la nostra capacità di realizzare alcuni beni può essere influenzata negativamente se li consideriamo come esclusivi e rivali, anziché comuni. Ancora, alcuni ideali possono essere realizzati unicamente se la fornitura di certi beni risponde a bisogni altrui o rispecchia principi comuni e non solo questioni personali di gusto. E la realizzazione di un bene in quanto comune, o che rispecchi determinati principi, può richiedere che la sua distribuzione venga regolata attraverso l'esercizio dell'opzione *voice*, anziché di quella *exit*. Per fare un esempio, la sfera delle relazioni personali è, per molti aspetti, il polo opposto della sfera delle relazioni di mercato, poiché gli ideali delle relazioni personali sono recepiti da regole di scambio totalmente in conflitto con quelle di mercato. Infatti, una differenza essenziale tra la sfera delle relazioni personali e quella delle relazioni di mercato consiste nel fatto che la prima è propriamente disciplinata dallo spirito di dono anziché dallo spirito di scambio commerciale. Una volta che ciò sia compreso, diventa chiaro come i valori risultino minati allorché le regole di mercato vadano a disciplinare lo scambio di beni propri delle relazioni personali.

Per fare un altro esempio, la sfera delle relazioni politiche è in conflitto con quella delle relazioni di mercato. Infatti, la sfera delle relazioni politiche recepisce alcuni ideali quali la fratellanza (o solidarietà) e la libertà democratica. I cittadini sono vincolati a rapporti di solidarietà quando concordano di astenersi dal pretendere certi beni, pretesa che finirebbe col gravare sui meno abbienti e quando considerano la realizzazione di tali rapporti con i loro concittadini come parte del proprio bene. Inoltre, le relazioni di solidarietà tengono conto dei bisogni e non solo dei desideri.

D'altro canto, l'ideale di libertà democratica implica che i cittadini siano tutti uguali e concorrono alla realizzazione di un progetto comune. La libertà politica dei cittadini si esprime nel fatto che essi stabiliscono le leggi e le politiche che li governano.

Tale libertà è priva di significato se i cittadini non posseggono i beni di cui necessitano, come ad esempio l'istruzione, per partecipare effettivamente al progetto di un governo democratico. I cittadini manifestano il loro spirito di solidarietà assicurando che tali bisogni siano soddisfatti con le garanzie della comunità. La libertà democratica e la solidarietà sono quindi beni complementari. Ora, è un fatto che molti beni possono essere assicurati unicamente attraverso una forma di fornitura democratica che sia non esclusiva, che tenga conto dei bisogni e che sia regolata principalmente a mezzo della "voce". Tentare di fornire tali beni attraverso il meccanismo di mercato significa semplicemente modificare la loro natura. Alla luce di quanto sopra, possiamo già fissare alcune importanti implicazioni. È un fatto che certi valori esigono, per la loro attuazione, che essi risultino non esclusivi, oppure limitati a persone tra cui esistono reciproci legami personali, o realizzati per motivi che non siano quelli dell'interesse personale, o ritenuti importanti per una questione di ideale piuttosto che per una mera questione di gusti e così via. Ciò significa che, affinché determinati valori trovino realizzazione, è necessario che certi beni siano prodotti, scambiati e goduti al di fuori delle relazioni di mercato.

In particolare, vi sono due categorie di "beni" la cui realizzazione non può che avvenire all'interno di regole di scambio non di mercato: i valori-dono e i valori comuni. I valori-dono differiscono dai valori-merce in quanto il loro valore intrinseco è rappresentato, almeno parzialmente, dalle motivazioni non di mercato a fronte delle quali essi vengono offerti. Essi hanno valore in quanto segno d'affetto, di ammirazione, di rispetto, e, di conseguenza, perdono il loro valore quando vengono offerti per ragioni di mero interesse personale.

Valori comuni, come la fiducia, la lealtà, la solidarietà, differiscono dai valori-merce in quanto il fatto che rappresentino un bene per un gruppo di soggetti non può essere pienamente analizzato nei termini del loro essere bene indipendentemente per ciascun membro del gruppo preso singolarmente. Parte del loro essere bene risiede proprio nel-

La sfera delle relazioni personali è disciplinata dallo spirito di dono, la sfera di mercato dallo spirito di scambio commerciale.

La sfera delle relazioni politiche recepisce ideali quali solidarietà e democrazia, che sono beni complementari.

I valori-dono e i valori comuni non possono essere realizzati nella sfera del mercato.

Il mercato ci farebbe "liberi di scegliere": ma che legame intercorre fra benessere e libertà?

Libertà come opportunità: è una libertà strumentale, che vale quanto vale l'esito finale della scelta.

la circostanza che essi siano posseduti in comune – ossia che ciascun membro del gruppo riconosca che il valore in questione è un bene e che partecipi ai suoi benefici. In definitiva, è necessario che l'attuazione dei valori comuni avvenga all'interno delle relazioni sociali che, chiaramente, differiscono dalle relazioni di mercato.

I valori-dono e i valori comuni non sono certo gli unici tipi di bene che non possono essere trattati come merci. Essi comunque valgono a farci comprendere la ragione per la quale certe categorie di beni non possono essere trattate alla stessa stregua delle merci che transitano per il mercato.

Efficienza welfarista e efficienza in termini di libertà dell'equilibrio competitivo

Il discorso che precede mi consente di affrontare una questione di centrale importanza usualmente trascurata nel dibattito circa il nesso tra mercato e libertà. Si tratta di questo. È noto che una delle difese tradizionali dell'ordine di mercato si basa sulla circostanza per cui esso recepisce una particolare nozione di libertà: il sistema di mercato rende gli individui "liberi di scegliere", per usare l'efficace espressione di Milton Friedman. D'altra parte, è del pari noto che per la teoria economica neoclassica, il fondamento della difesa dell'ordine di mercato va cercato in un contesto normativo welfarista: successi e insuccessi del mercato vanno giudicati interamente in termini del benessere personale dei soggetti coinvolti – ad esempio, in termini di ottimalità paretiana – come appunto recitano i due teoremi fondamentali dell'economia del benessere. È chiaramente lecito attendersi che debba sussistere un qualche legame tra risultati (positivi o negativi) in termini di benessere e risultati (positivi o negativi) in termini di libertà personale.

Un legame del genere, però, deve essere dimostrato, e non semplicemente postulato, se si vuole colmare il divario tra la retorica in favore della libertà spesso invocata come unica difesa del meccanismo di mercato e la trattazione in modo rigoroso delle proprietà di efficienza del mercato stesso. So-

prattutto, tale dimostrazione è indispensabile se si vuole arrivare ad argomentare – come si è suggerito nel paragrafo precedente – che non è affatto richiesto che le scelte che i singoli effettuano sul mercato debbano essere tese a perseguire l'interesse personale degli stessi. In altro modo, declinare l'efficienza del mercato in termini di libertà anziché di benessere personale vale a dispensare dall'assunto, ancora dominante nella teoria economica, secondo cui gli individui sono mossi dal solo obiettivo del self-interest.

Libertà come opportunità, libertà come processo

Prima di procedere, conviene precisare un istante le differenze salienti tra le due principali dimensioni della libertà: quella dell'opportunità e quella del processo. A loro volta, queste due dimensioni rinviano a due diverse prospettive di valutazione: quella "end-state" e quella "process-oriented". Secondo quest'ultima, è al processo piuttosto che allo stato finale che si deve prestare attenzione quando si esprimono valutazioni. La prospettiva orientata al processo asserisce, infatti, che nel giudicare i risultati di mercato ci si deve attenere solamente al processo attraverso cui quei risultati sono ottenuti, quanto a dire che il processo giustifica il risultato e non viceversa come sancisce invece la prospettiva orientata allo stato finale.

Un esempio importante del privilegio della dimensione dell'opportunità ci viene dalla tradizionale teoria del consumatore, la quale, focalizzando l'attenzione sul paniere migliore che può essere raggiunto dal consumatore, si occupa delle libertà in termini solo strumentali. Con il risultato che la libertà di scegliere uno degli elementi dell'insieme di bilancio viene valutata esattamente nei termini del valore attribuito all'elemento scelto. Gli altri elementi dell'insieme di scelta è come se avessero valore nullo; il che significa che la dimensione dell'opportunità conduce a valutare un insieme di opzioni mediante il valore dell'elemento massimale in quell'insieme.

L'altra dimensione delle libertà è accolta ed enfatizzata soprattutto da von Hayek quando, nella sua *The Constitution of Liberty* del 1960, scrive: «l'importanza di essere liberi di fare una particolare cosa nulla ha a che vedere con la questione se saremo mai in grado di fare uso di quella possibilità». Quanto a dire che l'essere liberi di fare una particolare cosa è importante anche quando è improbabile che si possa fare uso di quella libertà. A sua volta, la prospettiva orientata al processo comprende due distinti aspetti: da un lato, l'autonomia decisionale rispetto alle scelte da operare; dall'altro, l'immunità dalle altrui interferenze. Chiaramente, l'aspetto dell'autonomia ha a che fare con la questione dell'autodecisione, con la questione cioè se le scelte sono operate dalla persona medesima oppure da altri soggetti in nome e per conto suo. L'aspetto dell'immunità, invece, concerne l'assenza di attività di impedimento, una nozione questa che presenta non pochi punti di contatto, pur non coincidendo, con quella di libertà negativa nel senso di I. Berlin.

Le tre articolazioni della libertà

Alla luce di quanto sopra, tre sono le articolazioni della libertà che occorre tenere concettualmente distinte:

- a) l'opportunità di conseguire il risultato;
- b) l'autonomia decisionale;
- c) l'immunità dall'invasione altrui nella propria sfera di decisione.

Qual è il ruolo del meccanismo di mercato rispetto a ciascuna di tali articolazioni? Cosa si può dire, cioè, del mercato in riferimento a tali contesti?

La concezione libertaria dei diritti – così come essa viene interpretata, ad esempio, da Robert Nozick – mentre fa proprie la (b) e la (c), trascura, nella sostanza, la dimensione (a). Invero, vi è stretta corrispondenza tra filosofia libertaria e dimensione procedurale della libertà, ma non coincidenza piena. In particolare, non c'è sovrapposizione tra diritti libertari – ad esempio, il diritto contro l'invasione altrui – e la nozione di libertà negativa – interpretata come li-

bertà dall'invasione. Si tende talvolta a pensare che la libertà negativa non possa essere definita senza una previa accettazione dei diritti libertari. Ma non è così, perché se è vero che diritti libertari e libertà negativa possiedono un comune dominio, è ugualmente vero che sottoscrivere la priorità dei diritti libertari non è condizione necessaria per affermare l'importanza della libertà negativa. Certi tipi di interferenze personali possono essere raggruppati in una categoria a sé – quella delle attività invasive – e questa è sufficiente a caratterizzare il dominio della libertà negativa, senza che vi sia alcun bisogno di affermare che gli individui possiedono un inviolabile diritto a non subire dette invasioni. Secondo questo modo di caratterizzare la corrispondenza di cui sopra, né la libertà negativa né i diritti libertari sarebbero l'una un *prius* degli altri, così che la prima potrebbe essere circoscritta a prescindere dall'accettazione dei diritti libertari. Se dovessimo tutelare il diritto libertario allo scambio, le attività di mercato andrebbero permesse senza interferenza da parte di alcuno – Stato compreso. Con ciò il mercato andrebbe difeso in forza del diritto che i soggetti hanno a scambiare liberamente e non già in forza degli effetti di benessere che lo scambio di mercato genera. Ne consegue che se questi diritti venissero accettati come qualcosa di fondamentalmente importante – come appunto suggerisce Nozick – occorrerebbe cambiare l'intero approccio alla valutazione del meccanismo di mercato, il quale trarrebbe la sua legittimazione sulla base di diritti antecedenti piuttosto che su quella di risultati conseguenti.

Ma è accettabile l'assunzione di diritti libertari? Fino a che punto è sottoscrivibile una linea di ragionamento che prescinda totalmente dai risultati? La questione diventa delicata quando le conseguenze risultanti dall'esercizio dei diritti libertari sono particolarmente povere in termini di benessere individuale oppure di libertà come opportunità. È un fatto che – come Sen ha mostrato – tragiche carestie abbiano a verificarsi e a mietere vittime senza che nessun diritto libertario sia stato violato e nel pieno rispetto delle regole di funzionamento del meccanismo di mercato. Chiaramente, ciò non im-

La libertà come processo: autonomia e immunità.

Autonomia e immunità, tutelate dal diritto liberatorio allo scambio, escluderebbero qualunque interferenza dello Stato.

Ma è accettabile una linea di difesa delle libertà procedurali senza considerare la dimensione dell'opportunità di raggiungere un risultato?

Come valutare la libertà come opportunità di conseguire risultati? Quali criteri e quale "spazio" di riferimento?

Quanto ai criteri, è fuorviante distinguere preferenza e libertà.

Pllica affatto il disconoscimento del ruolo del mercato ai fini della garanzia della libertà negativa. E ciò per la semplice ragione che il riconoscimento dell'importanza della libertà negativa è un'opzione etica assai più generale dell'affermazione della priorità del diritto libertario all'immunità. Il meccanismo di mercato, infatti, protegge, ad un tempo, l'autonomia decisionale e l'immunità dall'invasione altrui, dal momento che le leve decisionali e quelle del controllo sono nelle mani del singolo così che, in assenza di particolari tipi di esternalità, questi è lasciato libero di usarle come crede. Sottolineare questo aspetto conferisce uno status immediato al mercato, uno status che non dipende dai risultati che è possibile registrare su altri piani, quale quello dell'utilità.

La dimensione sostantiva della libertà

Come si sa, non pochi studiosi – da Aristotele ad Adam Smith; da Karl Marx a J.M. Keynes; da J.S. Mill a John Rawls – mostrano maggiore interesse alla dimensione sostantiva della libertà, vale a dire alle opportunità effettive che i soggetti hanno di conseguire risultati, piuttosto che alle procedure e al processo. Sembra ragionevole sostenere che se veramente attribuiamo importanza alle opportunità effettive che una persona possiede di condurre la vita che desidera, sotto il vincolo di fattibilità, allora è alla dimensione della libertà come opportunità che occorre prestare attenzione. Ma come si fa a valutare la libertà così intesa? Chiaramente, la misura delle opportunità di una persona va collegata all'insieme di risultati tra cui essa può scegliere. Ciò solleva due interrogativi:

- in termini di quali criteri valutiamo l'insieme dei risultati;
- in quale "spazio" dobbiamo considerare i risultati – quanto a dire, "risultati di cosa?".

Consideriamo, dapprima, il primo interrogativo. Una questione centrale, a tale riguardo, concerne la rilevanza delle preferenze e delle scelte dell'individuo ai fini della valutazione della libertà come opportunità. In

altri termini, come si collega la nozione di libertà come opportunità a quella di ordinamento preferenziale, quest'ultimo inteso, alla maniera di K. Arrow, come un ordine «che riflette i valori dell'individuo e non già i suoi gusti?».

Preferenza e libertà vengono talvolta poste in opposizione tra loro in termini di ciò cui esse fanno riferimento: la libertà – si dice – ha a che vedere con la dimensione dell'insieme da cui un soggetto può scegliere; la preferenza, invece, va riferita all'elemento dell'insieme di scelta che il soggetto va a scegliere. Ma, a ben considerare, questo modo di distinguere tra preferenza e libertà come opportunità è fuorviante. Il valore della libertà che deriva da un certo insieme di risultati deve dipendere dal modo in cui valuto gli elementi inclusi in quell'insieme. La dimensione di un insieme di scelta e la misura della libertà goduta da una persona non possono essere valutate prescindendo dalle preferenze di quella persona. Ad esempio, chi prendesse il numero delle alternative presenti in un insieme – la cosiddetta cardinalità dell'insieme – come metro di giudizio dell'ammontare di libertà assicurato da quell'insieme di scelta, andrebbe incontro a risultati contro-intuitivi del seguente tipo. La scelta tra tre risultati, giudicati "cattivo", "terribile", "disastroso", rispettivamente, verrebbe a produrre altrettanta libertà come opportunità della scelta tra tre risultati qualificati come "buono", "meraviglioso", "benefico", rispettivamente. Ma non v'è chi non veda come il secondo insieme di scelta sia in grado di assicurare più libertà del primo, il che implica che le preferenze contano quando si procede a valutare la libertà come opportunità.

Due conseguenze discendono da tale argomento. In primo luogo, l'aggiunta di una alternativa ad un insieme dato di alternative, non necessariamente accresce le opportunità del soggetto di realizzare i propri piani di vita. In secondo luogo, anche quando l'opzione incrementale risultasse particolarmente buona, la persona potrebbe ragionevolmente sostenere che la sua libertà come opportunità non risulta affatto accresciuta da quell'aggiunta. La persona potrebbe non riuscire a fare meglio di quanto già faccia,

e dunque potrebbe concludere — senza alcuna irrazionalità — che la sua libertà non è affatto aumentata.

Passando al secondo interrogativo di cui sopra, quello riguardante lo "spazio" in cui giudicare i risultati, v'è da osservare che la nozione di libertà come opportunità non può essere misurata solamente in termini del possesso dei beni. Essa deve tener conto anche delle opportunità che il soggetto ha di conseguire i risultati che ha motivo di perseguire. Come si sa, è questo il senso ultimo dell'approccio delle capacità (*capabilities*) di A. Sen: il portatore di handicap può essere altrettanto ricco di un altro soggetto in termini di merci possedute, ciononostante è incapace di muoversi liberamente e di realizzare i suoi piani di vita a causa della sua inabilità. Se la libertà ha da essere giudicata dalla nostra capacità di vivere nel modo in cui vorremmo, allora lo spazio delle merci non è lo spazio adeguato per giungere ad una valutazione delle libertà come opportunità. In buona sostanza, quest'ultima è assai meglio misurata in termini delle capacità di conseguire risultati desiderati che non in termini di mero possesso di merci.

Efficienza come soddisfazione delle preferenze

Si pone a questo punto la domanda: come è possibile passare dalla nozione welfarista di efficienza a quella dell'inefficienza in termini di libertà come opportunità? Ciò può essere realizzato passando attraverso tre stadi di successivi: muovendo dapprima dalla categoria del benessere a quella di preferenze; poi dalle preferenze alla libertà come opportunità definita sullo spazio delle merci; infine, dallo spazio delle merci allo spazio delle capacità.

Nella familiare teoria dell'equilibrio generale, l'assunto fondamentale è che le scelte di ciascun agente siano guidate solamente dalla massimizzazione del benessere personale. Ebbene, l'assunto di comportamento autointeressato — o meglio, di perseguitamento autointeressato del benessere personale — diviene affatto ridondante quando la nozione accolta di efficienza è quella dell'efficien-

za come soddisfacimento delle preferenze. Col risultato che non c'è più alcun bisogno di postulare che la massimizzazione del benessere proprio sia l'unico motivo di azione per ciascun individuo. Si può allora supporre che i soggetti siano guidati all'azione, oltre che dal perseguitamento dell'interesse proprio, anche da altre considerazioni o da altri obiettivi.

Il Primo Teorema fondamentale ammettebbe così la seguente interpretazione: è impossibile portare qualcuno su una posizione preferita — una posizione cioè che il soggetto sceglierrebbe, data l'opportunità — mantenendo tutti gli altri in una posizione almeno eguale a quella di partenza. Così riinterpretato, il Primo Teorema viene a dirci che l'equilibrio di mercato assicura l'efficienza del conseguimento delle preferenze. Si badi che questa non è una estensione del Primo Teorema; si tratta piuttosto del nucleo centrale di quel teorema. È invece l'interpretazione welfarista del Primo Teorema che ne estende la portata mediante l'aggiunta del postulato, assai dubbio e per nulla scontato, secondo cui ciascun agente è un soggetto egoista.

Al secondo stadio della transizione concettuale di cui sopra, occorre definire l'efficienza dell'equilibrio di mercato in termini di libertà come opportunità. Si tratta cioè di mostrare che, poste le usuali condizioni (tra cui quella di assenza di esternalità), l'efficiente conseguimento delle preferenze conduce all'efficienza in termini di libertà come opportunità. La dimostrazione può essere svolta nel modo seguente. Sia x uno stato di cose che è efficiente in termini di preferenze e sia inefficiente in termini di libertà. Ciò significa che esiste uno stato alternativo y in cui la libertà come opportunità di almeno un individuo — poniamo j — è sicuramente maggiore, mentre quella di nessun altro è minore. Ne deriva che j deve avere un'opzione nello stato y che è migliore di ogni altra opzione nello stato x . Inoltre, poiché le scelte sono congruenti con il comportamento massimizzante, j deve registrare un più elevato grado di soddisfacimento delle sue preferenze in y che non in x . Ora, dato che x è uno stato efficiente in termini di soddisfacimento delle preferenze, si ha che almeno una per-

Quanto allo "spazio" in cui giudicare i risultati, il riferimento alle merci possedute è inadeguato: contano le *capabilities*.

L'assunto di comportamento autointeressato (egoista) non è necessario per ottenere il primo teorema fondamentale dell'economia del benessere.

L'efficienza nel conseguimento delle preferenze conduce all'efficienza in termini di libertà come opportunità.

L'equilibrio competitivo configura una situazione efficiente in termini di libertà come opportunità sia in riferimento alle merci che alle *capabilities*.

La società civile, insieme di soggetti collettivi intermedi.

La crescita simultanea di Stato e mercato spiega molti problemi della nostra società.

sona — poniamo, *i* — deve trovarsi, in *y*, in una situazione di minor preferenza che non in *x*. Di nuovo, in vista del comportamento massimizzante, ciò comporta che *i* deve trovarsi di fronte a qualche opzione in *y* che è inferiore ad ogni opzione in *x*. Se ne trae che la libertà come opportunità di *i* nello stato *y* non può avere la medesima estensione di quella nello stato *x*; dunque, l'assunto iniziale secondo cui lo stato *x* non è efficiente in termini di libertà come opportunità conduce a una contraddizione.

Ponendo assieme primo e secondo stadio si ha che, senza alcun bisogno di assumere un comportamento autointeressato, un equilibrio competitivo è efficiente in termini di libertà come opportunità.

Infine, il terzo stadio per completare la transizione chiama in causa la necessità di andare oltre lo spazio delle merci per arrivare allo spazio delle capacità. In effetti, non è possibile discutere di problemi di giustizia distributiva, né di problemi di eguagliazione rimanendo all'interno dello spazio delle merci — problemi rispetto ai quali i confronti interpersonali della libertà come opportunità diventano inevitabili. Ora, se è vero che la relazione tra possesso di merci e capacità di una persona varia al mutare di parametri personali, è del pari vero che ciò non influenza affatto, per quella persona, la congruenza dell'ordinamento degli insiemi di bilancio nello spazio della capacità. Una persona disabile può, a parità di merci possedute, conseguire una minore capacità di una persona normale — e ciò è di grande momento quando si dovesse procedere a formulare giudizi di equità — ma per entrambe le persone le rispettive capacità si espanderanno all'aumento del panierino di merci possedute. Questo significa che l'efficienza in termini di libertà come opportunità, quando quest'ultima è misurata nello spazio delle merci, può essere corrispondentemente estesa all'efficienza in termini di libertà come opportunità misurata nello spazio delle capacità.

Il risultato così raggiunto indica che l'equilibrio competitivo configura uno stato di cose che è efficiente in termini di libertà come opportunità sia nello spazio delle merci sia in quello delle capacità degli individui.

Una considerazione conclusiva

Qual è il senso ultimo del discorso sopra sviluppato? Se è consentito rispondere a mezzo di una raccomandazione "politica", come provocazione intellettuale, la presa d'atto dell'esistenza di fallimenti sia del mercato sia dello Stato deve indurci ad una più meditata riconsiderazione del ruolo della società civile intesa come insieme di soggetti collettivi intermedi. A forza di parlare sempre e solo di Stato e mercato, pare proprio che gli economisti abbiano finito col dimenticare la società civile, questo luogo dove si costituiscono le micro-istituzioni private e dove si coltivano i comuni codici etici che fungono da fattori di dinamizzazione del sistema delle relazioni economiche. Eppure, associazioni governate da quello che R. Sudgen chiama il principio di reciprocità potrebbero rappresentare un modo efficace con cui soddisfare buona parte delle nostre esigenze di benessere.

Il punto centrale relativamente ai doveri nascenti dalla reciprocità, ossia il mutuo e non egoistico riconoscimento di oneri valido fintanto che le parti vi adempiono, è che si esemplifica qui la possibilità di comportamenti morali fondati su *convenzioni*, anziché sul contratto oppure su opzioni ideologiche. Il problema di tutti i principi giustificativi, ad alcuni dei quali ho fatto riferimento in precedenza, è che nessuno di essi può imporre alle persone quel consenso che legittimerebbe la loro vincolanza per una società variegata e pluralista.

Le convenzioni si sviluppano spontaneamente, la loro applicazione è automatica — il che non significa naturalmente che reggeranno sempre in assenza di una qualche agenzia esterna — e non dipendono da un altruismo universale del tipo di quello descritto nella teoria del welfare di Titmuss.

La linea argomentativa perseguita in questo scritto ha uno scopo ultimo, quello di mostrare che la crescita simultanea di Stato e mercato, come forme diverse di organizzazione economica, è parte non secondaria nella spiegazione dei problemi della nostra società, primi fra tutti quello del debito pubblico e quello della disoccupazione. Se questa è la situazione, il rimedio non può essere

allora in una radicalizzazione dell'alternativa Stato-mercato, ma in un'estensione di tutte quelle forme di organizzazione economica che la *civil society*, nel senso attribuito a questa espressione dalla filosofia morale scozzese — ovvero la *vita activa civilis* di cui parlavano i nostri Umanisti del '400 e '500 — è in grado di esprimere.

Un'indicazione di ciò si trova nel Keynes de *La fine del laissez faire*: «Credo che in molti casi la dimensione ideale per le unità di organizzazione e di controllo stia in un punto intermedio tra l'individuo e lo Stato moderno. Penso che il progresso stia nello sviluppo e nel riconoscimento di enti il cui criterio di azione sia unicamente il bene pubblico co-

me essi lo concepiscono».

In definitiva, le istituzioni economiche — e il mercato è la più importante di queste — non sono qualcosa che preesiste alle decisioni degli agenti economici, quasi che fossero un dato di natura. Al contrario, il compito di "ridisegnare" le istituzioni economiche di una data società non è meno importante e meno impegnativo del compito di studiare la proprietà di efficienza di strutture economiche date. Ciò in quanto il nostro bene, il bene comune, dipende più dalle istituzioni che riusciamo a darci (e che esprimono più o meno fedelmente le nostre caratteristiche di specie) che non dalla nostra capacità di adattamento a istituzioni date.

Il rimedio non può essere radicalizzazione dell'alternativa Stato-mercato, ma l'estensione della società civile.

ETICA ED ECONOMIA: UN APPROCCIO UN PO' DIVERSO AD UN PROBLEMA ANTICO*

di Massimo Bordignon

The morality of economic agents influences their behaviour and hence influences economic outcomes. Because economists are interested in the outcomes, they must be interested in morality.

HAUSMAN e MCPHERSON, JEL, 1993: 673.

La discussione sulle caratteristiche "etiche" del mercato, ancora dominante, ha fatto il suo tempo.

Occorre studiare la "contaminazione" fra strumenti concettuali e operativi dell'etica e dell'economia.

Il rapporto tra etica ed economia ha molte sfaccettature. In un filone di discussione, che viene forse ancora percepito come quello principale, il problema viene visto nei termini di una discussione delle caratteristiche "etiche" (o della mancanza delle stesse) del mercato. La contrapposizione fondamentale qui è sempre stata tra la tradizione socialista, che affonda le sue radici in Marx e nel pensiero socialista ottocentesco (Karl Polanyi ne è stato in tempi recenti il più originale interprete), e la tradizione liberale (Karl Popper e Von Hayek sono i nomi principali che vengono alla mente). La prima ha sempre sottolineato i "fallimenti morali" del sistema capitalistico, attribuendo al mercato la responsabilità di una erosione dei fondamenti morali della società, attraverso la progressiva "mercificazione" di tutto ciò che merce non è, in primo luogo la persona umana. La seconda ha invece posto in luce le possibilità di realizzazione della persona umana offerte dal mercato attraverso l'incentivazione della libera iniziativa e la correzione apportata dalla meritocrazia implicita nel mercato alle degenerazioni nell'allocatione delle risorse attribuibili ai sistemi politici e burocratici moderni.

Tuttavia, è dubbio che questo filone di discussione, così importante negli anni passati, rappresenti ancora quello più importante. È infatti innegabile che la distanza tra questi due approcci si è andata sempre più ri-

ducendo nei tempi moderni. Per esempio, il pensiero socialista moderno, almeno nelle democrazie avanzate europee, tende ormai a riconoscere la superiorità del mercato come sistema di allocazione delle risorse rispetto alle alternative, e dopo il fallimento delle "democrazie" socialiste dell'Est, ne riconosce ormai la superiorità anche come meccanismo di controllo sulle degenerazioni burocratiche e monopolistiche. Entrambi i filoni tendono perciò a confluire nell'attribuire ai poteri pubblici "solo" un ruolo di regolazione del mercato e di redistribuzione di risorse, anche se, naturalmente, esistono ancora ampie differenze nell'importanza attribuita a questo ruolo di regolazione.

Un secondo filone di rapporti tra etica ed economia, a mio parere ancora non sufficientemente esplorato, riguarda invece la contaminazione che è avvenuta tra gli strumenti concettuali e operativi in uso nelle due discipline. In particolare, l'utilizzo da parte della filosofia morale contemporanea degli strumenti concettuali (soprattutto della teoria della scelta in condizioni di incertezza ed in contesti strategici) e del concetto di razionalità dei modelli neoclassici ha consentito enormi progressi nella ricerca sui problemi relativi alla giustizia distributiva: i lavori di Harsanyi, Rawls, Gauthier, Sen, Bacharach, Dworkin, per citare solo alcuni degli autori più significativi, dimostrano la fecondità di questa commistione. Caso mai è l'economia, intesa come disciplina, che ha "imparato" meno ed ha preso meno a prestito dai risultati emergenti nelle discipline etiche. Si osservi che questo utilizzo di problematiche relative agli aspetti etici nel campo economico potrebbe avvenire lungo due direzioni distinte: su un piano normativo,

in termini della formulazione di criteri più appropriati per la valutazione dei risultati degli assetti economici, e su un piano positivo, in termini della formulazione di modelli che tengano conto della dimensione etica del comportamento umano nel campo economico. Sia pure in modo molto limitato, qualche progresso è stato fatto nel primo campo; benché il concetto di Pareto-efficienza e, in alternativa, l'utilitarismo, appaiano ancora come i principi-guida nella valutazione delle politiche, cominciano ad apparire, soprattutto nell'economia del benessere, principi di valutazione che fanno riferimento a postulati filosofici diversi (si pensi per esempio, all'approccio dei "functionings" di Sen).

Nel secondo campo tuttavia, i progressi sono stati molto più limitati. Nonostante la sua plateale implausibilità su un piano descrittivo, l'ipotesi standard comportamentale utilizzata nella teoria economica è ancora quella che gli agenti siano dei semplici "massimizzatori amorali" o, se si preferisce, degli "egoisti razionali". Naturalmente, è sempre possibile sostenere che la validità di un'ipotesi in un modello economico non va valutata in termini della sua capacità descrittiva ma della sua capacità euristica, cioè della sua capacità di spiegare il massimo dei fenomeni. Tuttavia esistono dei casi, come discuterò in quest'articolo, dove l'ipotesi di egoismo razionale può diventare controproducente in termini degli stessi requisiti di semplicità e di capacità euristica dei modelli prima ricordati e dove invece l'adozione di un'ipotesi di un comportamento eticamente motivato può produrre teorie più difendibili sul piano descrittivo e di orientamento per la policy¹. Ciò suggerisce che la fertilizzazione dei modelli economici con aspetti provenienti dalle discipline etiche può consentire grandi progressi alla ricerca economica.

Beni pubblici ed evasione fiscale: l'analisi economica tradizionale

Iniziamo elencando due serie di fenomeni, apparentemente del tutto slegati tra di loro. Il primo ci tocca molto da vicino, l'evasione fiscale. In Italia, una stima ragionevole potrebbe fissare l'evasione fiscale a circa 100.000 miliardi l'anno. L'Italia è un caso eccezionale; soprattutto nella diffusione e nella importanza quantitativa del fenomeno; problemi simili esistono naturalmente in tutti i Paesi. Per quanto sia difficile compilare una graduatoria in questo campo, è percezione diffusa tra gli studiosi che l'Italia ed il Giappone si contendono la palma dei peggiori tra i Paesi industrializzati, mentre i Paesi Nordici e la Gran Bretagna occupano il podio dei migliori, con gli altri Paesi che si collocano in qualche punto nel mezzo tra questi due estremi².

Per lo scienziato sociale, e dunque anche per l'economista, queste osservazioni suscitano almeno tre domande: 1) perché questi fenomeni esistono, 2) come mai sono diffusi in modo così differenziato, e 3) come è possibile porvi freno. Il primo punto, cioè spiegare perché la gente evade o si fa corrompere, è percepito dalla maggior parte degli economisti come del tutto privo di interesse e anzi come un non-problema da un punto di vista scientifico; naturalmente, la gente evade o si fa corrompere perché trova conveniente farlo. Questo porta però a dare per scontata anche la risposta alla seconda domanda; se, per esempio, in Italia si evade e/o si corrompe di più che in altri Paesi, la ragione deve essere che in Italia l'evasione e/o la corruzione sono più convenienti che in altri Paesi, o perché la struttura socioeconomica e politica è più favorevole al sorgere di questi fenomeni, e/o perché i meccanismi di controllo non sono efficaci. Da questo se ne deduce anche la risposta alla terza domanda: non potendo modificare la struttura socioeconomica, almeno nel breve periodo, e non potendo, per ovvi vincoli sulle risorse, ampliare i controlli oltre un certo limite, il problema è quello di determinare la "strategia ottimale", sulla base di un qualche criterio — per esempio quella meno costosa per l'erario —, per rendere meno conveniente l'evasione fiscale o la corruzione, ed in questo si esaurisce la stragrande maggioranza della ricerca economica sul tema³.

Seconda classe di fenomeni: il continuo ampliarsi nei Paesi sviluppati del ruolo del co-

Come viene spiegato dalla teoria economica consolidata il fenomeno dell'evasione fiscale?

E come si spiega il fiorire del "terzo settore" tutt'altro che residuale?

siddetto "terzo settore" (terzo in quanto né pubblico, né privato): il volontariato, le associazioni *non profit*, le organizzazioni culturali, d'interesse, filantropiche, ambientaliste e simili. Per esempio, limitandosi ai contributi alle sole organizzazioni filantropiche, si calcola che nel mondo anglosassone (USA, Gran Bretagna) circa il 4% del PIL venga liberamente donato tutti gli anni; e, per quanto riguarda il volontariato, si è stimato negli USA che esso coinvolga circa il 5% dello stock complessivo di forza-lavoro (Magat, 1989). In Italia, nonostante la lunga tradizione del volontariato cattolico, mancano banche dati appropriate: tuttavia, le indicazioni quantitative raccolte nel libro curato da Ranci e Bassanini (1990) suggeriscono che le cose non siano molto diverse. Due elementi accomunano le iniziative, molto variegate, che compongono questo settore "residuale": 1) quello di offrire ai propri membri servizi che hanno forti caratteristiche di non rivalità e non escludibilità nel consumo (sono cioè beni semi-pubblici, nel linguaggio degli economisti); e 2) di dovere la propria esistenza in larga misura all'offerta volontaria di risorse-denaro, tempo libero, altri beni – da parte di soggetti privati, cittadini ed istituzioni. In qualche caso (l'iscrizione ad un club di amici della musica o ad un'associazione sportiva), l'offerta privata risulta in una contropartita pure privata (per esempio i biglietti riservati per uno spettacolo), benché esista in genere scarsa corrispondenza tra il contributo ed il beneficio; nella maggior parte dei casi questa corrispondenza è però del tutto assente. Per esempio, pur rifiutandosi di pagare un qualunque contributo, chiunque può ascoltare, a Milano, Radio Popolare o Radio Maria (a seconda delle preferenze); eppure entrambe le stazioni radiofoniche non sopravvivrebbero se non fosse per i contributi volontari dei cittadini/utenti. Quest'ultimo esempio individua quello che gli economisti chiamano un *bene pubblico puro*; un bene cioè che è interamente non rivale (il fatto che io ascolti un programma radiofonico non riduce affatto il consumo dello stesso bene da parte di un altro individuo) né escludibile nel consumo (una volta che il programma venga trasmesso, non è tecnologicamente pos-

sibile impedire a qualcuno di ascoltarlo). Si osservi che lo stesso si potrebbe dire della maggior parte dei beni e servizi offerti dalle grandi organizzazioni di interesse; per esempio, l'iscrizione ad un sindacato o la decisione di partecipare ad uno sciopero da parte di un lavoratore sono esempi di un contributo privato che non dà però adito ad un beneficio escludibile – perché se lo sciopero ha successo, oppure se l'intera attività sindacale ha successo, *tuoti* i lavoratori e non solo gli iscritti al sindacato ne trarranno un beneficio⁴.

Questa seconda classe di fenomeni rende la vita dell'economista più difficile rispetto a quella precedente. Il fenomeno del terzo settore oppure dell'azione collettiva è semplicemente troppo vasto per poter essere considerato irrilevante; dopotutto, nei soli Stati Uniti, le organizzazioni filantropiche assorbono più risorse di quante ne produca la General Motors ed impiegano più forza-lavoro del settore primario. D'altra parte, i contributi volontari ad un bene pubblico non rientrano facilmente nella logica di spiegazione degli economisti prima accennata. Le caratteristiche del bene impediscono di porre un prezzo su di esso che escluda chi non paga, e dunque il meccanismo di razionamento della domanda da parte del mercato è inefficiente. Ne segue che se pagando (offrendo risorse) non si ottengono benefici escludibili, oppure se questi stessi benefici potrebbero essere ottenuti anche non pagando, la cosa più conveniente da fare è senz'altro quella di non pagare, sperando che il bene venga offerto da qualcun altro. Ma naturalmente se tutti si comportano così, c'è il rischio che il bene o il servizio non venga offerto in misura soddisfacente o che non venga offerto affatto. Perché, allora, il terzo settore appare così fiorente? La risposta standard dell'economista è che, nonostante le apparenze, anche se questi beni e servizi sono offerti dal settore privato, essi devono esserlo certamente in misura insoddisfacente. Il fatto che gli agenti possano appropriarsi di benefici senza pagarne il prezzo fa sì che essi, razionalmente, cerchino di scaricarne il costo sugli altri, agendo da *free-riders*; di conseguenza, in equilibrio, l'offerta privata di questi beni e servizi de-

ve essere sub-ottimale. Ciò fornisce una giustificazione per l'intervento pubblico (sotto forma di trasferimenti, sussidi, *matching grants*, agevolazioni fiscali, oppure anche attraverso la produzione statale di questi stessi servizi) ed offre anche un legame tra la spiegazione offerta per la prima e la seconda classe di fenomeni. Dopotutto, anche le imposte servono soprattutto per finanziare dei "beni pubblici" non restrittivamente intesi⁵ e se la gente evade (o riduce il proprio debito d'imposta pagando l'Ufficiale della Guardia di Finanza piuttosto che l'erario, cioè corrompe) è perché può razionalmente ritenere che la riduzione del proprio contributo fiscale ridurrebbe solo marginalmente i beni e servizi offerti dallo Stato. Dunque, evadendo è possibile aumentare il proprio consumo di beni privati senza ridurre il consumo di beni pubblici. Evadere è perciò sempre una strategia conveniente per il contribuente e solo la presenza di poteri coercitivi da parte dello Stato impedisce al fenomeno di diventare universale. Ma le cose stanno veramente così?

Qualche dubbio: l'evidenza empirica sperimentale

Iniziamo nuovamente con l'evasione fiscale. Come si è osservato, sulla base della analisi economica tradizionale ciò che impedisce l'evasione è solo la presenza e l'efficacia della coercizione da parte dello Stato, cioè della combinazione delle sanzioni (amministrative e penali) inflitte nel caso della individuazione dei comportamenti evasivi e della probabilità (percepita dal contribuente) di accertamento da parte delle autorità fiscali. Dunque, dato che è possibile ottenere degli indicatori di questa capacità di coercizione, dovrebbe essere anche possibile stimare, usando il modello economico, il grado di obbedienza fiscale, all'interno di un Paese per le varie categorie di contribuenti, e tra i diversi Paesi, come funzione di questi indicatori. E qui iniziano le sorprese. Tanto per cominciare, risulta che nella maggior parte dei Paesi l'evasione fiscale è certamente un *gamble better than fair*. Cioè, date le scarse risorse a disposizione per l'accertamento

(in media attorno al 3-4% del totale delle dichiarazioni anche per le categorie più a rischio) la lotteria implicita nell'evasione fiscale risulta in media essere sempre conveniente per il contribuente: mille lire evase danno un ritorno atteso (tenendo conto della probabilità di accertamento e della penalità media attesa in caso di accertamento) maggiore di mille lire versate all'erario. La gente cioè paga le proprie imposte molto di più di quanto ci si attenderebbe sulla base di "ragionevoli" stime di avversione al rischio.

A conferma, vale la pena forse di citare un esempio del tipo dei risultati che si ottengono in via sperimentale. Baldry⁶ confronta due gruppi di agenti con lo stesso problema di scelta in condizioni di incertezza, presentandolo al primo come un problema di *gambling* e al secondo come un problema di evasione fiscale. I risultati sono radicalmente diversi nei due casi. Nel primo caso, gli agenti reagiscono come atteso agli incentivi monetari e alle caratteristiche della lotteria proposta; nel secondo caso, un gruppo consistente di agenti si rifiuta semplicemente di partecipare al gioco, dichiarando completamente il proprio reddito. Baldry commenta il risultato scrivendo che «qualunque cosa sia, l'evasione fiscale non è un gioco d'azzardo»; e si osservi che questa conclusione sarebbe ancora valida anche se si supponesse – una tipica critica agli studi sperimentali – che gli agenti reagiscono allo sperimentatore, cercando di impressionarlo favorevolmente, piuttosto che all'esperimento, perché questo significherebbe che comunque gli agenti percepiscono di doversi comportare diversamente nel contesto di un problema di evasione fiscale che nel contesto di un gioco d'azzardo. In conclusione, la letteratura empirica suggerisce che la gente paghi le imposte in misura maggiore di quanto previsto sulla base di un calcolo di costi e benefici attesi, il che induce a sospettare che anche le differenze nella distribuzione dell'evasione fiscale tra Paesi e gruppi sociali sia influenzata da altro che da differenze nella convenienza economica.

Si consideri adesso la seconda classe di fenomeni, l'offerta volontaria di beni pubblici. Di nuovo, l'analisi empirica pone in luce una

Date le premesse della teoria consolidata, l'offerta di beni pubblici non può che essere scarsa e l'evasione fiscale non può che essere una scelta razionale.

L'evidenza empirica mostra invece che i contribuenti evadono meno di quanto ci si potrebbe attendere in base a "ragionevoli" stime dell'avversione al rischio.

Insomma l'evasione fiscale non somiglia ad un gioco d'azzardo.

Il paradosso dell'offerta di beni pubblici in una collettività che diventa sempre più numerosa.

Persino gli esperimenti sul comportamento mostrano individui disposti ad offrire risorse per un bene pubblico, contro la teoria.

grande difficoltà del modello tradizionale nello spiegare le osservazioni fattuali. Un semplice esempio può forse aiutare a comprendere l'origine di queste difficoltà. Si consideri il caso di una collettività, diciamo una collettività composta di 10 persone identiche, in cui ciascun agente, con un reddito pari al milione di lire, abbia deciso di contribuire volontariamente L. 10.000 all'offerta di un bene pubblico (per esempio una *charity*, una radio privata o anche un sindacato). Ciò significa che per ciascun agente la distribuzione ottimale delle risorse tra beni privati ed il bene pubblico è rispettivamente, di L. 990.000 e di L. 10.000. Si supponga adesso che un'altra persona (oppure un ente pubblico) decida di aggiungersi al gruppo, anch'essa offrendo L. 10.000. Se si suppone per semplicità che non vi siano effetti di reddito sulla domanda per il bene pubblico, per gli agenti originari nulla è cambiato ed in particolare invariata è rimasta anche la quantità ottimale di offerta al bene pubblico. Di conseguenza, ciascun membro originario della collettività dovrebbe razionalmente reagire riducendo il proprio contributo di L. 1.000 in modo da mantenere così invariata la quantità originaria di bene pubblico. Dunque, un incremento nell'offerta del bene pubblico dovuta ad un ampliarsi nella collettività dei sottoscrittori o ad un intervento statale dovrebbe lasciare in equilibrio l'offerta complessiva di bene pubblico invariata. Ripetendo l'argomento, è evidente che avremmo lo stesso risultato se anche altri sottoscrittori al bene pubblico venissero via via aggiunti. Ne segue che l'offerta complessiva di bene pubblico dovrebbe essere (approssimativamente) costante rispetto alla dimensione della comunità: una collettività di un milione di membri dovrebbe offrire all'incirca la stessa quantità di bene pubblico di una collettività di 10 membri. Ma naturalmente se ciò fosse vero, le grandi organizzazioni di interesse o caritatevoli che si osservano nella realtà dovrebbero semplicemente cessare di esistere, perché nessuna organizzazione composta da un milione di membri che raccolga le stesse risorse di una collettività con soli 10 membri potrebbe sopravvivere.

E forse opportuno, anche in questo caso, ci-

tare i risultati della letteratura sperimentale, perché offrono qualche ulteriore suggerimento per una comprensione del fenomeno. Per esempio, nel lavoro che è un po' il capostipite di questa letteratura, due studiosi americani, Marwell e Ames⁷, hanno condotto esperimenti su un modello di offerta volontaria di beni pubblici, utilizzando come soggetti alcuni studenti dell'Università di Madison. Il test era concegnato in modo tale da rendere, sulla base della teoria economica, la strategia dominante per ciascun agente quella di contribuire zero al bene pubblico, mentre l'efficienza economica avrebbe richiesto un completo impiego delle risorse nell'offerta del bene pubblico. Con un'unica eccezione significativa, i risultati ottenuti nell'esperimento base ed in ben 12 variazioni dello stesso sono univoci; in tutti gli esperimenti, gli agenti offrono in media tra il 40 ed il 60% delle proprie risorse al bene pubblico, in chiaro contrasto con le implicazioni della teoria. L'eccezione è costituita dagli studenti di economia che investono in media meno del 20% delle proprie risorse nel bene pubblico⁸. Per usare la terminologia di Marwell e Ames, che poi è diventata pure canonica, il test conferma l'esistenza di una versione "debole" del fenomeno del *free-riding*, ma non di una sua versione "forte". Moltissimi test sperimentali successivi, in contesti diversificati, hanno confermato nella sostanza questi risultati.

Le alternative: imperialisti e *bricoleurs*

La teoria economica tradizionale sembra dunque incontrare grossi problemi nell'offrire una spiegazione convincente per i fenomeni descritti. Nel campo dell'evasione fiscale gli agenti evadono di meno di quanto previsto dalla teoria, *pagano cioè volontariamente di più per i beni e servizi offerti dallo Stato* di quanto predetto da un calcolo individualistico di costi e benefici. Nel campo del terzo settore e dell'azione collettiva, gli individui *contribuiscono volontariamente di più ai beni pubblici* di quanto previsto dalla teoria. In entrambi i casi, questa offerta volontaria è comunque insufficiente in media a raggiungere una alloca-

zione efficiente: l'evasione fiscale è un fenomeno reale – in alcuni Paesi, come il nostro, drammaticamente reale – così come appare pure il fenomeno del *free-riding*: come nell'esperimento ricordato sopra, gli individui non riescono in genere in presenza di beni pubblici a cooperare nella misura necessaria per collocarsi sulla frontiera dell'efficienza. Sviluppare una teoria alternativa che riesca a spiegare compiutamente questi fatti contraddittori appare necessario non soltanto sul piano conoscitivo, ma anche su un piano eminentemente pratico, perché i suggerimenti di politica economica che risultano da teorie insoddisfacenti o incomplete possono risultare controproducenti⁹. Il problema è quello di determinare la *direzione* da seguire per costruire una simile teoria. Molte strategie di ricerca sono state tentate ma, come dirò, con successo molto limitato. Per capire le ragioni di questa difficoltà, è forse utile fare riferimento ad una distinzione introdotta recentemente da Michele Salvati¹⁰ discutendo della metodologia della ricerca moderna in economia. Semplificando, secondo Salvati, nella teoria economica moderna coesistono due strategie di ricerca del tutto alternative che individuano anche, per così dire, due tipologie distinte di economisti: gli imperialisti ed i *bricoleurs*. Gli imperialisti – un esponente significativo dei quali è Gary Becker – ritengono le ipotesi motivazionali alla base della teoria economica neoclassica come un elemento fondante e perciò irrinunciabile del paradigma di spiegazione dell'economista. Non solo, ma dato che questo paradigma viene considerato come *il* modello di spiegazione della scienza economica, essi lo applicano disinvoltamente anche in campi ben lontani da quelli tradizionali (e per questo sono “imperialisti”). I *bricoleurs* – il cui nome tutelare è certamente George Akerlof – fanno esattamente l'opposto e, considerando le ipotesi comportamentali tradizionali dei modelli economici solo come ipotesi euristiche, utili in certi contesti ma dispensabili in altri, modificano disinvoltamente queste ipotesi a seconda del problema in esame, fertilizzando, se è il caso, i modelli con ipotesi comportamentali che derivano anche da altre discipline, quali la sociologia, la psicologia cognitiva

e l'etica (e per questo sono *bricoleurs*)¹¹. Di fronte ai problemi prima descritti, la strategia di ricerca che appare dominante è certamente quella degli imperialisti, che sono del resto anche di gran lunga dominanti nel mondo accademico. Posti di fronte al *puzzle* della cooperazione e della maggior obbedienza fiscale, gli economisti hanno cioè teso e tendono a reagire mantenendo inalterate le ipotesi comportamentali standard della teoria economica e costruendo modelli via via più complessi, ottenuti abbandonando alternativamente alcune delle altre ipotesi semplificatrici della teoria tradizionale. Così, per esempio, nel campo dell'offerta volontaria di beni pubblici, sono stati costruiti modelli con giochi ripetuti ad informazione incompleta, con incertezza, con beni pubblici impuri, beni pubblici “discreti”, funzione di produzione per i beni pubblici a stadi, congetture non di Nash; qualcosa del genere, sia pure in modo più limitato, è stato fatto per l'evasione fiscale¹². Non è qui naturalmente possibile entrare nel dettaglio di questa letteratura, ma credo che un giudizio non partigiano sul complesso di questi tentativi non possa che esprimere delusione. Alla accresciuta complessità dei modelli non ha corrisposto una maggiore capacità esplicativa degli stessi, ed anche laddove si sono ottenuti risultati che supportano una maggiore cooperazione o una maggiore obbedienza fiscale, questi appaiono basati su ulteriori assunti che sono a loro volta molto discutibili. Il *puzzle* della cooperazione resta tuttora largamente inspiegato in questa letteratura. Inoltre, nel giudicare i risultati di questi tentativi non si deve soltanto considerarne la capacità esplicativa, ma anche la complessità dei modelli – e l'oscurità delle ipotesi sottostanti – che devono essere costruiti per raggiungere quegli stessi risultati. Se si abbandona la premessa che il paradigma di spiegazione sia indiscutibile, diventa centrale il problema del *trade-off* ottimale tra capacità esplicativa e complessità degli argomenti.

Gli economisti: imperialisti o *bricoleurs* nello spiegare il comportamento umano?

Ma il puzzle della cooperazione resta largamente irrisolto.

Un approccio alternativo: l'abbandono dell'*Homo Oeconomicus*

Di fronte allo scarso successo della lettera-

Se l'evidenza suggerisce che gli individui non sono semplicemente motivati dalla massimizzazione del proprio interesse, proviamo a scartare l'ipotesi dell'"*Homo Oeconomicus*".

L'ipotesi di "uomo kantiano": l'individuo attribuisce forza morale ai comportamenti che vorrebbe universali.

tura che mantiene inalterate le ipotesi di comportamento tradizionali, diventa dunque naturale porsi la domanda se non sia il caso di cercare una soluzione attraverso la costruzione di teorie che *abbandonino queste stesse ipotesi*. Da un lato infatti, come indicato sopra, i modelli che incorporano le ipotesi tradizionali non si sono dimostrati in grado di spiegare l'evidenza empirica; dall'altro, sia nel campo dell'offerta volontaria di beni pubblici che dell'obbedienza fiscale, esiste un'ampia evidenza che suggerisce che gli individui *non siano semplicemente motivati dalla massimizzazione del proprio interesse*. Per esempio, nel campo degli esperimenti sui beni pubblici, quando interrogati sulle motivazioni alla base delle loro scelte di maggior cooperazione, molti individui rispondono semplicemente che «era la cosa giusta da fare», al di là di ogni calcolo di convenienza economica¹³. Non solo ma si aspettano che anche gli altri la vedano nello stesso modo, e li puniscono, ritornando alla scelta non-cooperativa, quando percepiscono che gli altri non si comportano di conseguenza. Allo stesso modo, nel campo dell'evasione fiscale, gli studi empirici ed i sondaggi, di ispirazione soprattutto sociologica e psicologica, pongono in luce regolarità che mal si adattano alla descrizione dell'*Homo Oeconomicus*. Per esempio, risulta essere centrale, come motivazione per l'evasione, la percezione dell'esistenza di uno scambio "iniquo" tra i beni e servizi offerti dallo Stato e l'imposta richiesta dallo stesso¹⁴. Nessuno di questi aspetti può essere catturato in modelli che muovono dalla premessa che gli individui siano semplicemente delle monadi massimizzatrici.

Il problema diventa dunque quello di catturare questi aspetti, in un modello esplicativo che mantenga le caratteristiche del modello economico. Il problema non è di facile soluzione perché su un punto gli "imperialisti" hanno certamente ragione: abbandonare le ipotesi comportamentali tradizionali significa muoversi in un terreno infido, su cui le tradizionali categorie concettuali e i consolidati strumenti di indagine dell'economista rischiano di non aver presa. Non si tratta semplicemente del (falso) problema di introdurre surrettiziamente delle ipotesi

ad hoc per spiegare i comportamenti – la peggiore accusa che si possa fare ad un economista teorico moderno – ma del fatto che ciascuna disciplina elabora autonomamente i propri strumenti di indagine, non solo sulla base dei fenomeni che tende ad analizzare, ma anche sulla base delle specifiche domande che su questi fenomeni vengono sollevate. Mischiare assieme strumenti analitici e concettuali che sono stati elaborati per rispondere a domande diverse, anche se magari sullo stesso fenomeno, rischia di risultare non in un arricchimento, ma in un impoverimento dei rispettivi modelli esplicativi – il che spiega perché molto lavoro interdisciplinare, magari partito con le migliori intenzioni, risulti a consuntivo di basso livello e tale da scontentare gli uni e gli altri. Si tratta dunque di fare una specifica scelta di campo; e muovendosi nell'ambito della ricerca economica, si tratta dunque di catturare le suggestioni che derivano dalla letteratura empirica in modelli che mantengano la caratteristica struttura dell'analisi economica e che siano dunque aggredibili dagli strumenti che questa ha a disposizione. Un modello di comportamento "etico" che è stato elaborato dagli economisti nel contesto dei beni pubblici, e che soddisfa questi requisiti, è quello "kantiano", secondo il quale un individuo attribuisce forza morale ai comportamenti che egli vorrebbe, sulla base delle proprie preferenze, che fossero resi universali¹⁵. Nel contesto dell'offerta privata di beni pubblici, ciò significa supporre che un agente economico sia sufficientemente sofisticato da porsi il problema di cosa succederebbe se tutti gli altri individui agissero nel modo in cui egli stesso agisce e che i risultati di questo esercizio mentale costituiscano un metro di giudizio per le azioni da adottare. È chiaro, per esempio, che un individuo non può desiderare che tutti, compreso se stesso, agiscano da *free-rider* nell'offerta volontaria di beni pubblici, così come non può desiderare che tutti, compreso se stesso, evadano completamente le imposte, perché in questo caso non vi sarebbe offerta di beni pubblici né da parte della collettività né da parte dello Stato e la situazione sarebbe chiaramente sub-ottimale. Naturalmente, anche se gli agenti determi-

nano sulla base di un ragionamento controfattuale del tipo descritto le azioni che *dovrebbero compiere* su un piano etico, non c'è nessuna ragione perché debbano poi effettivamente conformarsi a questa norma. Il principio etico kantiano, soprattutto per il fatto di essere un imperativo categorico, cioè la cui obbedienza è incondizionata, è semplicemente un preceitto troppo forte per ritenere che gli individui vi ubbidiscano effettivamente. Inoltre, anche su un piano squisitamente etico, supporre che gli individui debbano obbedire sempre e comunque al principio kantiano, appare difficilmente sostenibile, perché li lascerebbe in balia dei comportamenti opportunistici degli altri agenti meno eticamente motivati. Tuttavia, seguendo in questo il suggerimento di Robert Sugden¹⁶, se si indebolisce il principio kantiano introducendo una *logica di reciprocità*, assumendo cioè forza vincolante sui comportamenti degli agenti soltanto nella misura in cui questi percepiscono che anche gli altri si comportano secondo il preceitto, la norma kantiana assume connotati più convincenti. Sia la letteratura sperimentale sull'offerta volontaria di beni pubblici sia quella sull'evasione fiscale suggeriscono con forza che una logica di reciprocità sia presente: gli agenti tendono a cooperare – forse appunto sulla base di un ragionamento controfattuale di tipo kantiano – ma smettono di farlo se percepiscono che gli altri non si comportano nello stesso modo, ma anzi approfittano dell'apertura cooperativa per agire da *free-rider*. Nel campo dell'evasione fiscale, si può essere anche disposti a "cooperare" al finanziamento dei beni pubblici offerti dallo Stato pagando le proprie imposte, ma certo che, se si percepisse che altri se ne approfittano per ridurre il proprio debito d'imposta tramite l'evasione, l'incentivo ad adottare a propria volta comportamenti non-cooperativi diventa molto forte.

Non è questo il luogo adatto per discutere in dettaglio l'analisi formale che deriva dall'uso di questa ipotesi di comportamento eticamente motivato nel contesto dei fenomeni discussi in questo articolo¹⁷. È però appropriato discutere alcuni dei risultati che si ottengono utilizzando questo approccio. Per

esempio, nel contesto del problema dell'offerta volontaria di beni pubblici, il modello di comportamento kantiano è in grado di produrre endogenamente quel livello limitato di *free-riding* che, come si è visto, emerge dal complesso della letteratura empirica e di offrire risultati di statica comparata rispetto all'intervento pubblico che sfuggono ai risultati di invarianza, prima brevemente descritti, che affliggono il modello tradizionale. Le allocazioni risultanti sono generalmente inefficienti perché gli individui con reddito e preferenze maggiori per il bene pubblico, e che quindi sarebbero disposti ad offrire anche di più, non trovano sufficienti risposte cooperative da parte degli altri agenti e trovano quindi ingiusto o troppo costoso sobbarcarsi da soli l'onere del pagamento del bene pubblico. Ancora più interessante, dato che è la moralità a mantenere il grado maggiore di efficienza e dato che la moralità dipende a sua volta, per reciprocità, dai comportamenti di tutti gli agenti, diventa possibile, partendo da una situazione iniziale identica, collocarsi in equilibri diversi caratterizzati da una diversa obbedienza alle regole e dunque da gradi diversi di efficienza. Dinamizzando il modello, è possibile anche ottenere *cicli* di cooperazione; ed in particolare, gli equilibri più efficienti risultano fragili rispetto ai comportamenti devianti di alcuni agenti. Ciò introduce certamente un ruolo importante per la moralità e per l'adozione di codici morali per sostenere livelli più elevati di efficienza.

Nel campo dell'evasione fiscale, il modello decisionale è più complesso, perché è necessario anche tener conto dell'esistenza dei poteri coercitivi da parte dello Stato, i quali vincolano il livello di offerta volontaria (cioè di pagamento delle imposte) che un individuo può raggiungere. Nel modello, la disponibilità a pagare per i beni pubblici viene ottenuta, attraverso il modello kantiano, con reciprocità, come funzione dell'offerta di beni e servizi offerti dallo Stato e del livello percepito di evasione fiscale da parte degli altri contribuenti, in linea con la letteratura empirica sull'evasione fiscale prima ricordata. Per differenza con le imposte invece richieste dallo Stato, questo determina il livello *desiderato* di evasione fiscale; quanto

E si conforma a tali comportamenti, almeno sulla base della reciprocità.

Nell'ipotesi dell'"uomo kantiano" la reciprocità spiega la cooperazione e i suoi punti deboli.

Una implicazione di *policy*: la maggior obbedienza fiscale è frutto di migliori beni pubblici, non di più aspra lotta all'evasione.

di questo livello desiderato, se del tutto, viene raggiunto in pratica, dipende dai poteri coercitivi dello Stato e dall'avversione al rischio al contribuente. La decisione di evadere è dunque determinata sulla base di un più generale giudizio sul sistema fiscale, che tiene conto del rapporto di scambio implicito con lo Stato e del livello percepito di equità del sistema fiscale; i poteri coercitivi dello Stato rappresentano solo una, e non necessariamente la più importante, delle possibili determinanti della scelta di evasione. Il modello è di nuovo caratterizzato, e per la ragione indicata sopra, da molteplici equilibri, caratterizzati da livelli differenziati di evasione, a *parità di poteri coercitivi dello Stato*, spiegando così i risultati empirici prima ricordati sulla diversa diffusione del fenomeno evasivo per gruppi sociali e comunità nazionali. In molti di questi equilibri gli individui evadono *di meno* di quanto previsto dal modello tradizionale, di nuovo in linea con l'evidenza empirica e sperimentale; ed in questi equilibri, proprio perché i poteri coercitivi dello Stato sono ininfluenti al margine per la scelta di evasione, un rafforzamento della coercizione da parte dello Stato risulterebbe del tutto *inefficace* per il ristabilimento di un grado maggiore di obbedienza fiscale. Al contrario, in questi stessi equilibri, si può dimostrare che un miglioramento nell'efficienza dell'apparato statale come *produttore* di beni pubblici, così come un ristabilimento di condizioni di maggior equità nell'imposizione fiscale, condurrebbe ad un grado maggiore di obbedienza fiscale.

Conclusioni

In questo articolo si è brevemente discusso l'approccio economico tradizionale all'evasione fiscale e all'offerta volontaria di beni pubblici, se ne sono dimostrati i limiti esplicativi e si è proposto e giustificato un approccio alternativo, basato sull'ipotesi che gli individui siano vincolati nel loro operare economico da regole sociali e codici morali. Si è mostrato, sia pure a grandi linee, che quest'approccio è in grado di risolvere sul piano esplicativo molti dei problemi ir-

risolti dall'approccio convenzionale e che, nello stesso tempo, è in grado di produrre implicazioni per la *policy* che sono grandemente diverse da quelle tradizionali. In conclusione, vale solo la pena di sottolineare che l'approccio discusso in questo articolo – basato su una endogeneizzazione delle regole morali ottenuto attraverso l'uso di un principio kantiano indebolito da regole di reciprocità – deve essere considerato soltanto come un primo tentativo di introdurre aspetti etici nell'analisi dei comportamenti economici. Il "suo" successo relativo dovrebbe però far riflettere sulle potenzialità aperte da una ancora maggiore fertilizzazione tra teoria economica e riflessione etica.

NOTE

* Una versione precedente di questo articolo è stata pubblicata sulla rivista «Il Mulino» nel marzo 1995.

¹ Per una discussione più approfondita dei temi discussi in questo articolo vedi M. BORDIGNON, *Beni pubblici e scelte private*, Il Mulino, Bologna, 1994.

² Si vedano per esempio i confronti internazionali discussi in W. GAERTNER e A. WENIG (eds.), *The Economics of Shadow Economy*, Springer Verlag, New York, 1985 e in F. COWELL, *Cheating the Government*, Mit Press, Cambridge (Mass.), 1990.

³ Cfr. per esempio F. COWELL, *Cheating the Government*, cit.

⁴ Dalla pubblicazione del libro di M. OLSON, *La logica dell'azione collettiva*, Feltrinelli, Milano, 1970, questi fenomeni sono universalmente noti come i fenomeni dell'"azione collettiva".

⁵ Se si ipotizza che gli agenti economici abbiano strutture di preferenze più complesse, per es. altruistiche, anche la distribuzione del reddito può essere considerata un "bene pubblico". Per uno sviluppo di questo argomento si veda L. THUROW, *The Income Distribution as a Pure Public Good*, in «Quarterly Journal of Economics», vol. 85, 1971, pp. 321-36.

⁶ J.C. BALDRY, *Tax Evasion is not a Gamble*, in «Economics Letters», vol. 22, 1986, pp. 333-335.

⁷ G. MARWELL, R. AMES, *Economists Free-ride. Does Anyone Else?*, in «Journal of Public Economics», n. 15, 1981, pp. 295-310.

⁸ Gli autori interpretano questo risultato come una conseguenza dell'insegnamento dell'economia sulla percezione da parte degli studenti della moralità del *free-riding*. Altri hanno invece suggerito che il risultato dipende dal fatto che gli studenti di economia sono meglio equipaggiati per comprendere la natura strategica del gioco. Si osservi però che

altri studi che controllano quest'ultimo fattore confermano i risultati di Marwell e Ames (cfr. R. FRANK, T. GILovich, R. REGAN, *Does Studying Economics Inhibit Cooperation?*, in «Journal of Economic Perspectives», n. 7, 1993, pp. 159-171).⁹ Per una rassegna più completa delle predizioni dei modelli tradizionali contraddette dall'evidenza empirica e delle implicazioni scorrette in termini di politica economica che se ne deducono si veda M. BORDIGNON, *Beni pubblici e scelte private*, cit.

¹⁰ M. SALVATI, *Economia e sociologia: un rapporto difficile*, in «Stato e Mercato», n. 38, 1993, pp. 197-242.

¹¹ Come esempi delle due strategie di ricerca si confrontino il libro di BECKER, *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago U.P., Chicago, 1976, con il libro di AKERLOF, *An Economic Theorist's Book of Tales*, Cambridge U.P., Cambridge, 1984. La differenza di approccio, che naturalmente è una differenza non solo metodologica ma anche epistemologica, è palese anche dal semplice confronto dei titoli dei due lavori.

¹² Questa letteratura è discussa in dettaglio in M. BORDIGNON, *Beni pubblici e scelte private*, cit., cap. 3.

¹³ Si consideri per esempio la disarmante giustificazione fornita da un partecipante ad un gioco speri-

mentale: «preferisco di gran lunga spendere 3\$ ottenuti cooperando, che 10\$ ottenuti defezionando».

¹⁴ Cfr. M. SPICER, S. LUNDSTEDT, *Understanding Tax Evasion*, in «Public Finance», n. 11, 1976, pp. 295-305. Per ulteriori riferimenti all'analisi sociologica e psicologica dell'evasione fiscale, si veda F. COWELL, *Cheating the Government*, cit., cap. 6, e M. BORDIGNON, *Beni pubblici e scelte private*, cit., cap. 6.

¹⁵ Il primo economista a suggerire l'adozione di un modello "kantiano" come possibile soluzione dei problemi da "dilemma del prigioniero", benché la terminologia adottata fosse diversa, è forse AMARTYA SEN in *Isolation, Assurance and the Social Rate of Discount*, in «Quarterly Journal of Economics», n. 81, 1967, pp. 112-124; la prima formalizzazione nel contesto di beni pubblici è però, almeno sulla base delle mie conoscenze, in J. LAFFONT, *Macroeconomic Constraints. Economic Efficiency and Ethics: an Introduction to Kantian Economics*, in «Economica», n. 42, 1975, pp. 430-437.

¹⁶ R. SUGDEN, *Reciprocity: the Supply of Public Goods through Voluntary Contributions*, in «The Economic Journal», n. 94, 1984, pp. 772-784.

¹⁷ Si veda M. BORDIGNON, *Beni pubblici e scelte private*, cit., soprattutto il cap. 5 ed il cap. 6 per una trattazione approfondita degli aspetti formali.

IL MERCATO COME STRUTTURA DI COMUNICAZIONE

di Francesco Botturi

Alla base della concezione liberale classica sta l'idea dell'autoregolazione del rapporto e del conflitto sociale.

Il mercato non è un dato di natura, ma un'istituzione culturale. Esso è istituzione costituita da un complesso stabile di regole di scambio, che crea le condizioni per rispondere a bisogni. Non sarebbe mercato né uno scambio senza regole, né un prendere dalla "natura" ciò che può soddisfare il bisogno. Piuttosto, ogni istituzione umana, come afferma A. Gehlen, nasce dall'insufficienza del rapporto spontaneo dell'uomo con la natura; così anche il mercato, che tra le istituzioni è quella che presiede allo scambio, materiale o simbolico, di beni tra gli uomini.

Perciò la costruzione *storica* di questa istituzione dipende dall'autocomprendere del tipo di bisogno cui essa deve rispondere (scambio di che e per che cosa?) e dall'interpretazione delle condizioni realizzabili per lo scambio (scambio come e tra chi?). Ma tale comprensione ermeneutica del bisogno e dello scambio è già opera culturale.

Onore, amor proprio, amor proprio illuminato

La *teoria classica* del mercato è il risultato di una tale interpretazione: essa concepisce il mercato come quell'istituzione che serve a regolare scambi di beni tra individui egoisti. In realtà questa concezione è frutto di una lunga elaborazione teorica che, prima di giungere alla sua formulazione definitiva, si origina nella antropologia di T. Hobbes e riceve un contributo decisivo all'interno della teologia giansenista. Più precisamente, la teoria classica del mercato è il risultato ultimo della circolazione anglo-francese lungo il XVII secolo della teoria dell'"amor proprio".

Infatti, Hobbes ritiene che causa del conflitto, che oppone gli uomini e li pone in uno stato di guerra permanente a livello di "stato di natura", non sia solo l'acquisizione e il possesso di beni materiali, ma anche e più vastamente (perché valido anche in condizioni di non rarità dei beni) il desiderio del riconoscimento di superiorità che ogni uomo cerca dal proprio simile. Lo "honour" è quel riconoscimento sociale del senso di superiorità che ogni uomo nutre nei confronti del suo prossimo, per ottenere il quale gli uomini sono sempre disposti ai più aspri conflitti sino al rischio della vita. Di qui la lettura hobbesiana della funzione della ragione, quale strumento di calcolo e di moderazione, che suggerisce il patto sociale di soggezione al sovrano assoluto e di unione tra i cittadini per evitare che la passione del possesso e dell'"onore" conducano alla morte violenta dei soggetti.

Nella teologia giansenista, in particolare di Nicole, questo tema hobbesiano giunge attraverso la traduzione francese del *De cive*, ad opera di Sorbière, che impiega l'espressione "amour propre" per indicare la passione dell'"onore". Nicole, che è tra i grandi di Port-Royal con Arnauld e Pascal, rielabora l'idea di Hobbes nel contesto della sua teologia rigorista: l'uomo senza grazia, abbandonato a se stesso nella condizione di peccato originale, è precisamente quello descritto da Hobbes, egocentrico e nemico permanente degli altri. Nel regime storico del peccato originale l'uomo è dominato dall'amor proprio. Ma tale insana passione è così radicata e insidiosa, che l'uomo per soddisfarla può evitare di alienare i suoi diritti ad un potere statuale esterno a sé, perché è in grado di regolarsi autonomamente, disimulando una condotta onesta e benevola.

La trama del tessuto sociale è fatta dai reciproci riconoscimenti ottenuti, ma per spiegare come questo non distrugga nella conflittualità la convivenza dobbiamo ammettere che l'amor proprio è capace di un'autoregolazione attraverso l'astuzia della ragione, che finge la "carità" nei rapporti al fine di ottenere a minor costo il proprio scopo. Così l'uomo è dotato di un "amour propre éclairé" che suggerisce l'ossequio formale a regole di convivenza per perseguire, limitando il conflitto, la massimizzazione del proprio interesse.

Il guadagno principale di questa riflessione antropologica sta nell'idea dell'*autoregolazione del rapporto e del conflitto sociale*: idea che sta alla base della concezione liberale classica. Infatti, in uno Smith e in un Mandeville domina la concezione della società come interazione di egoismi che trova uno spontaneo equilibrio (la "mano invisibile").

Diventa, così, conseguente concepire le regole, che devono presiedere allo scambio e alla convivenza, come garanzia del minimo possibile di interferenza sul "naturale" svolgimento delle interazioni e dei rapporti di forza (cfr. in età contemporanea la ripresa di questa dottrina liberale "pura" in von Hayek e nella Scuola austriaca).

L'uomo in relazione

Ma la concezione liberale classica ha in sé un *punto cieco*, che riguarda l'idea stessa della passione umana. Dell'amor proprio, infatti, è considerato solo l'aspetto di egoismo che lo costituisce e di incompatibilità di interessi che esso produce, ma non l'istanza positiva che esso comporta, identificabile nel *bisogno dello scambio coll'altro come tale* (in cui si intrecciano inestricabilmente lo scambio di beni e quello di riconoscimento). Non si può non rilevare qui la matrice protestante di questo pessimismo antropologico, che in questa tradizione culturale si combina con l'oggettivismo scientifico, tipico di molta cultura moderna; combinazione da cui si origina questa rappresentazione, decisiva per la filosofia politica dei sec. XVII e XVIII, di *soggetti originariamente non in*

relazione che interagiscono tramite l'oggettività di beni.

L'idea dell'originaria conflittualità degli uomini, infatti, fa tutt'uno con la concezione radicalmente individualistica, cioè non relazionale, dei soggetti. Da qui deriva la problematica concezione, già tutta presente in Hobbes, secondo cui la scienza politica consiste nella ricerca di un *artificio* che renda possibile la convivenza (positiva) tra soggetti incapaci di interazione (negativa). La costruzione politica avrà necessariamente il carattere artificiale di un meccanismo che deve garantire la *socievolezza di individui insocievoli*. Diversa è quella concezione, presente nella tradizione classica antica e medievale a partire da Aristotele, per la quale all'origine vi è il rapporto positivo con l'altro uomo e che, dunque, lo concepisce come dotato essenzialmente del bisogno di scambio con il suo simile, secondo una irriducibile correlazione di ricerca di soddisfazione del bisogno materiale e del bisogno di riconoscimento da parte dell'altro come tale: lo scambio di beni è umano, in quanto accompagnato dal riconoscimento dello sguardo, del gesto, della parola; il riconoscimento tra soggetti, a sua volta, ha la sua più comune e indispensabile occasione nello scambio di beni. Vi è, dunque, nell'uomo un *bisogno di comunicazione*, che contraddice il presupposto individualistico e vi è una *bidimensionalità del rapporto di scambio*, per cui il rapporto all'oggetto è sempre mediato dal rapporto all'altro soggetto (essendo vera, in ultima istanza, anche la reciproca, anche se talvolta in modo inapparente: sempre il rapporto tra uomini è mediato, direttamente o indirettamente, dal rapporto a oggetti).

Ma l'amor proprio contiene una istanza positiva: il bisogno dello scambio con l'altro come tale.

Quale spazio teorico per la morale?

Tale bidimensionalità può essere schematizzata dicendo che vi è un *rapporto di soggetto a soggetto*, in funzione dell'oggetto di scambio, e un *rapporto di soggetto a oggetto*, in funzione del soggetto con cui comunicare. Ora, nella concezione pessimistico-oggettivistica del liberalismo tradizionale il primato va al rapporto del soggetto col soggetto in funzione dell'oggetto. Per la scienza econo-

Il rapporto di scambio è bidimensionale: soggetto-soggetto e soggetto-oggetto.

La dimensione morale non è dunque un rimedio estrinseco ai danni del mercato, ma regolazione intrinseca dell'agire economico.

L'essere in comunicazione come *a priori* di ogni scambio.

mica l'unico contenuto rilevante è questo rapporto, che è dunque contenuto cui è attribuita la dignità della dimensione pubblica e universale; rispetto all'altro rapporto, funzionale alla comunicazione tra soggetti, che è ritenuto invece non razionale, privato, particolare.

Questa è probabilmente la radice della difficoltà di trovare uno *spazio teorico per la morale* in rapporto all'economia, dal momento che il comportamento secondo valori non ha titolo di conoscenza scientifica, da una parte, e non ha efficacia operativa come opzione extrarazionale, dall'altra. Se il paradigma liberale classico dell'*homo oeconomicus* viene mantenuto, facilmente il ricorso alla dimensione morale diventa un *rimedio estrinseco* per evitare danni e disagi, ma non una *regolazione intrinseca* del conoscere e dell'operare economico. E un rimedio è sempre avvertito come un impaccio per il corso "naturale" delle cose e risulta normalmente inefficace perché puramente limitativo, come dimostra il fittizio dialogo tra chi sostiene che l'economia deve essere a servizio della persona umana e chi ricorda che però il mercato ha le sue regole, etc.

Lo scambio come rapporto di comunicazione

La prospettiva teorica muta se si considera il rapporto di scambio anzitutto sotto il profilo del *rapporto comunicativo* tra soggetti. Per intendere la portata di questo diverso approccio, ci si può servire di un'analogia di senso comune. Lo scambio ha come suo presupposto il valore dei beni in oggetto: si può scambiare, in quanto c'è una *valutazione* dei beni che li rende commutabili; più precisamente, c'è scambio effettivo, se c'è un accordo sulla valutazione dei beni. Così, il rapporto comunicativo non è solo il fatto empirico dello scambio tra soggetti, ma implica una condizione di possibilità, che pone in relazione i soggetti prima di ogni scambio particolare. Si potrebbe dire che c'è comunicazione se c'è accordo sul *valore* del dire dialogico. In altri termini, l'*essere in comunicazione* è condizione di possibilità del

comunicare questo o quel contenuto. È, grosso modo, ciò che la contemporanea "etica della comunicazione" (Habermas, Apel, Kuhlmann) chiama l'*a priori comunicativo*, costitutivo dell'identità del soggetto.

Più precisamente, i teorici dell'etica comunicativa partono da una complessa considerazione della realtà del linguaggio umano, in cui osservano che l'interazione linguistica è anche sempre "azione" che il soggetto compie: essa non è solo significazione, ma anche sempre comunicazione (essa, cioè, è sempre dotata della dimensione non solo sintattico-semanticica, ma anche di quella pragmatica). Ma l'atto del comunicare ha come sua condizione di possibilità, appunto come suo "*a priori*", l'*universale e necessaria "pretesa di validità di senso"* di ciò che si dice e di "*intesa consensuale*" su ciò che si dice. Comunicare significa così affermare un senso e cercarne il relativo consenso. Allora, è del tutto illusorio presupporre l'esistenza di atomi individuali, secondo la predominante visione "solipsistica" moderna. Ma bisogna riconoscere, insieme alla originaria linguistica dell'uomo, la sua costitutiva comunicatività, come capacità di intesa sul senso che sostiene e guida ogni concreta attività umana.

Si potrebbe notare, in proposito, che non a livello di procedura comunicativa, ma a quello semantico-sintattico dei contenuti linguistici Aristotele, e con lui poi la tradizione scolastica tommasiana, aveva già introdotto l'idea di una fondazione comunicativa della realtà sociale umana. L'uomo è un essere comunicativo, affermava Aristotele nel I libro della *Politica*, e quindi è "naturalmente" sociale, perché il suo discorso è capace dell'universale e dunque l'utile, oggetto del suo bisogno e del suo scambio con l'altro uomo, è da sempre un oggetto condiviso, che esige un criterio di ripartizione. L'uomo, cioè, non è mai in una condizione di pura fruizione individualistica di un bene, come può esserlo l'animale, per il semplice motivo che il suo giudizio di utilità-nocività di un bene già eleva — e non può non elevare — il rapporto all'utile a livello di una considerazione universale, in cui anche gli altri uomini sono implicati. Anche il godimento solitario di un bene non può

non avvenire per il tramite di una valutazione di questo bene, che lo mette in comunicazione potenziale con tutti gli altri soggetti. Anche qui il rapporto all'altro soggetto accompagna *a priori* il rapporto pratico a qualunque oggetto. E, dunque, conclude Aristotele, il rapporto a un bene in quanto utile implica sempre il problema della sua ripartizione secondo giustizia.

Comunicazione, conflitto e morale

L'esistenza dell'*a priori* comunicativo, cioè la strutturale capacità ed esigenza comunicativa dell'uomo, non elimina il *conflitto* degli interessi. Piuttosto, il conflitto — come già si diceva — ha senso, se non è l'originario, perché anzi esso per natura sua è lesione di una relazione precedente; mentre, da parte sua, l'*a priori* comunicativo, come ricerca di senso e di consenso, non ha contenuti suoi e quindi come tale è aperta anche ai contenuti tra loro opposti. Ciò che è decisivo, però, in questa antropologia è che la comunicazione è la dimensione prioritaria, condizione di possibilità d'ogni altra relazione. Per questo il *comportamento strategico*, per quanto prevalente dal punto di vista *fattuale*, è sempre dipendente da quello comunicativo. L'agire per il proprio vantaggio, anche contro la ricerca dell'intesa e del consenso, non può mai essere la relazione primaria, bensì mantiene la sua dipendenza, in forma riduttiva e parassitaria, dall'agire comunicativo. Se così non fosse, l'agire strategico decadrebbe totalmente di senso e finirebbe in una conflittualità senza rimedio e senza pacificazione possibile; non finirebbe neppure nella guerra, ma nella semplice rapina. In altri termini, il puro agire strategico, lasciato a se stesso, cioè privato del suo sfondo comunicativo ultimo e irrinunciabile, è un comportamento autocontraddittorio e quindi autodistruttivo. Con queste premesse appare in nuova luce la *dimensione morale* dell'azione di scambio. Essa, infatti, può essere concepita non più come regolazione esterna dell'agire economico, ma co-

me parte dei suoi criteri interni. E, precisamente, come quel criterio consistente nella *responsabilità* per la pienezza di attuazione della interazione. La coscienza morale nasce così dal riconoscimento del primato costitutivo della relazione comunicativa e si esplica come *farsi carico* del suo rispetto operativo, cioè dell'attuazione di quel bene antropologico che essa è. Così, l'etica non sopravviene allo scambio, ma ne è l'aspetto di *impegno responsabile per la sua attuazione*. Essa si costituisce come istanza di realizzazione dei rapporti di scambio secondo la misura massima possibile (socialmente, culturalmente e tecnicamente parlando) di interazione comunicativa, e quindi di lealtà, veracità, correttezza, intesa e consenso tra i soggetti.

Mercato e bene comune

Anche il mercato, come ogni impresa collettiva, ha il suo *bene comune*. Questa antica idea ritrova nella prospettiva dell'etica comunicativa una nuova attualità. Il bene comune, infatti, non è la somma dei vantaggi delle parti, ma è quel bene che consiste nel mantenimento e nell'incremento del tutto. Con più precisione il bene comune consiste nella conservazione dell'*unità* dell'impresa, nella preservazione e adattamento delle sue *regole* di funzionamento, nell'incremento del *benessere* della sua attività. Ora, letto in chiave comunicativa, il bene comune consiste nella preservazione e crescita dell'impresa di scambio come struttura di comunicazione. E si comprende come tale fine sia insieme eticamente fondato e tecnicamente strumentato.

È in questo contesto che il *problema del profitto* trova la sua opportuna collocazione come elemento costitutivo, ma non assoluto dell'intero organismo dello scambio. Come fattore che non può ridursi ad astratto agire strategico, che non tenga conto del bene complessivo comunicativo della struttura di scambio, pena il mettere in pericolo anche se stesso.

L'*a priori* comunicativo non elimina il conflitto, ma il comportamento strategico è dipendente da quello comunicativo.

La dimensione morale dello scambio è parte dei suoi criteri interni: consiste nella responsabilità per la piena attuazione della interazione.

COSTRUIRE IL MERCATO

di Patrizio Bianchi

L' aspetto rilevante di questa fase storica è indubbiamente dato dall'accettazione generale del mercato come istituzione di riferimento per la crescita sociale. Questo generale consenso tuttavia mette in evidenza quanto poco sul serio sia preso questo riferimento e quanto interessato ed ambiguo sia questo richiamo ad una società in cui solo le "leggi del mercato" e non quelle dello Stato siano norma dell'azione collettiva.

L'esasperato richiamo al *laissez-faire* non appartiene alla tradizione economica e – come scriveva Keynes – solo economisti di second'ordine hanno disseminato una vulgata, che in realtà altro interesse non aveva se non confermare l'ordine esistente e legittimare la presenza prevaricante del più forte¹.

In verità il mercato come elemento allocatore delle risorse è una ben complessa istituzione, il cui funzionamento richiede la definizione di norme comportamentali e l'esplicitazione di regole di convivenza tutt'altro che ovvie.

Non bisogna infatti ridurre una società di mercato al solo processo di scambio ed all'esistenza di contratti commerciali più o meno validi.

I tre principi dello Stato borghese

Fin dall'antichità vi sono state situazioni economiche incentrate sugli scambi, anche su grande distanza ed il grande sviluppo dei commerci tra la fine del XVI e gli inizi del XVII secolo mette in evidenza la stretta connessione tra affermazione del potere economico e potere politico².

I diritti di esclusività dati alle grandi compagnie regie, così come quelli attribuite alle

diverse Compagnie delle Indie, che ogni sovrano poneva a tutela dei propri interessi, creano il prolungamento di una società basata su una rigida organizzazione sociale, basata non sullo scambio economico tra eguali, ma su uno scambio politico tra protezioni e fedeltà tra diseguali.

Il capitalismo di mercato si afferma, perché portatore di nuovi valori, che ritrovano la loro sintesi in quel "Liberté, égalité, fraternité", che drammaticamente spezza la storia del mondo più drasticamente di ogni terremoto. Per la borghesia emergente "liberté" significava principalmente libertà d'iniziativa nei confronti di un'organizzazione sociale incentrata su diritti di sangue ed "égalité" assumeva significati socialmente ed economicamente rilevanti, perché sostituiva a questi diritti di sangue diritti individuali, che in economia si traducevano in una egualianza contrattuale tra gli individui stessi nei loro scambi e nei loro contratti. Ma "liberté" ed "égalité" richiedono necessariamente e contestualmente "fraternité", poiché il passaggio dallo Stato patrimoniale allo Stato di diritto sarebbe incompleto se i diritti formali non diventano diritti effettivi, attraverso lo sviluppo delle capacità individuali all'azione collettiva³.

"Fraternité" definisce uno Stato in cui i singoli cittadini acquisiscono ed esercitano i propri diritti in nome di una collettività, che si legittima in base ad un'unità morale, che va al di là dei possibili conflitti esistenti tra i componenti della collettività stessa.

Lo Stato prerivoluzionario traeva la sua stessa legittimità dal re, che era sovrano in quanto ritenuto potere originario e indipendente da ogni altro potere, procedente secondo la formula di rito, direttamente da Dio. Con la Rivoluzione la podestà politica ha la sua

¹ "Liberté, égalité, fraternité": libertà di iniziativa, egualianza contrattuale fra gli individui; "fraternité" perché i diritti formali diventino effettivi.

fonte e la sua giustificazione nella volontà del popolo, che è esso stesso sovrano, e che si identifica come tale proprio perché unito da quella "fraternité", che fa un agglomerato di individui, ciascuno dei quali portatore di diritti primari, un insieme "originario" ed "indipendente".

Lo Stato cambia così nella sua sostanza di fondo ed il capitalismo emergente richiede ed è motivato dallo sviluppo dello Stato moderno. Lo Stato diviene un corpo di regole, una serie di ruoli, un complesso di risorse, intesi a servire un insieme unitario, specifico, di interessi e di fini⁴.

Certamente, nello svolgersi rapido del tempo questa organizzazione statuale si è talmente affermata da diventare essa stessa il nuovo sovrano, tanto da dover ricercare un nuovo principio di legittimità, da porre al di fuori di ogni azione collettiva, altrettanto esterno quanto era il Dio dell'Ancien Régime.

La progressiva affermazione del concetto di Nazione, come elemento originario, da cui lo Stato trae legittimità per l'esercizio del monopolio della forza, si sviluppa nell'Ottocento come principio di autoidentificazione, di rivendicazione e di separazione tra Paesi, sempre più definiti come Stati nazionali.

Hobsbawm (1991) ha dimostrato efficacemente quanto poco originario fosse questo concetto di Nazione e quanto la ricerca spasmodica condotta nel secolo scorso per rintracciare elementi linguistici, culturali, etnici, tali da giustificare la separazione tra genti fosse del tutto strumentale all'affermazione di una unità politica e di una indipendenza, che passava attraverso la affermazione di un nuovo Stato autonomo⁵.

L'affermazione del nazionalismo ha in qualche modo ossificato le istituzioni riportando l'evoluzione istituzionale entro i ranghi stretti delle amministrazioni degli Stati nazionali, e quindi ha definito sentieri normativi a lungo divergenti, quasi a segnare le diversità tra popoli e quindi tra comportamenti di individui regolati da diversi ambienti istituzionali.

Non di meno deve essere sottolineato come il quadro di principi in cui si concretizza la dichiarazione dei diritti individuali, base del-

la rivoluzione borghese, si completa e si giustifica solo nel momento in cui alla affermazione del principio di libertà nelle scelte individuali e di eguale, e quindi non comparabile, validità di tali scelte individuali, si aggiungeva un elemento in cui tali principi di legittimazione dell'individualità si riunivano in una collettività che fosse di garanzia e di legittimazione all'azione individuale. Era proprio questo principio di "fraternité" che, sostanziando la necessità dell'azione collettiva, dava legittimazione all'azione individuale, perché endogenizzava la sovranità entro lo stesso corpo sociale.

La società di mercato, per contrapporla alla società feudale, è dunque innanzitutto una società in cui l'azione del singolo, la scelta dell'individuo, è motore dell'azione collettiva, ma è lo svolgersi dell'azione collettiva stessa che è garante della libertà dell'azione individuale, che è legata intimamente alla dichiarazione di egualanza tra individui e quindi alla possibilità di una dinamica sociale risultante dall'interazione tra individui, liberi ed uguali.

Il principio di "fraternité", sostanziando la necessità dell'azione collettiva, dava legittimazione all'azione individuale.

Il mercato in Smith e nel pensiero classico inglese

Lo stesso Smith giunge alla medesima considerazione nel momento in cui, dovendo costruire una teoria della meccanica sociale avente eguale forza esplicativa della meccanica celeste newtoniana, ha dovuto studiare sia le forze concorrenti che le forze attrattive componenti la società postfeudale. Il conflitto economico in Smith è "competition", cioè "cum-petere", che implica come la stessa parola italiana concorrenza (concorrere) un prender parte in comune, volontariamente e coscientemente ad una azione collettiva. E Smith giunge a descrivere il funzionamento della macchina della ricchezza delle nazioni solo dopo aver approfondito gli elementi coesivi di un tale aggregato sociale, dagli studi sul linguaggio e le belle lettere fino ovviamente alla Theory of Moral Sentiments, ove il concetto di Sympathy appare altrettanto necessario alla costruzione complessiva di quanto non sia la stessa concorrenza.

Smith: in una società di mercato, il primo bene pubblico è lo Stato stesso, che tutela i diritti di scambio tra individui.

E se è vero che l'intera analisi smithiana si concentra sull'affermazione etica dell'individualismo come elemento originale per motivare la dinamica collettiva, è pur vero che lo stesso Smith definisce in maniera molto ben precisa le istituzioni che debbono essere erette per far funzionare tale società di mercato.

Smith ricorda che ruolo dello Stato è non solo di garantire difesa interna ed esterna ai cittadini, ma anche di provvedere tutti quei beni che garantiscono la crescita dei singoli e del "Commonwealth". E fra questi beni "pubblici" Smith pone tutte quelle attività che qualificano la stessa Comunità come una unità di cittadini, che condividono stessi principi, stesse regole, ma anche stesse organizzazioni per amministrare e garantire tali regole e tali principi. Una società di mercato non solo richiede beni pubblici, ma il primo bene pubblico è lo Stato stesso, che tutela, garantisce e rende esecutivi i diritti di scambio tra individui.

In questa specificazione di funzioni statali e di beni pubblici Smith delinea una agenda che non è dissimile, secondo Lord Robbins, da quella delineata da Keynes ne *The End of Laissez-Faire* (Robbins, 1978), a testimonianza di una comunità del pensiero liberale inglese. Da Smith a Keynes si definisce l'idea di una società di mercato in cui la competizione individuale è possibile solo in ragione della comune condivisione delle regole di base della comune convivenza, in un progetto sociale di carattere evolutivo, in cui l'interazione degli individui, se liberi ed eguali nella determinazione delle loro scelte, definisce un'azione collettiva di carattere progressivo, cioè tale da determinare accumulazione e crescita dell'intero sistema. In altre parole se la società di mercato si caratterizza per l'esistenza di diritti individuali di proprietà di dati beni – che pertanto divengono quindi appropriabili, esclusivi e cedibili (i diritti di sangue non erano cedibili) – tali diritti sono tali solo se riconosciuti dalla comunità, e se la comunità nel suo complesso si impegna a sanzionare negativamente il *free-rider* che non accetta tali principi di proprietà. In questo senso una società di mercato – anche se ridotta a tale solo principio – si potrebbe basare sull'e-

sistenza di beni privati, che però per essere riconosciuti come tali hanno bisogno di un bene pubblico, appunto la condivisione delle regole di accettazione, riconoscimento, validazione dei diritti esistenti e del loro scambio.

Una spiegazione transazionalista spiega egualmente lo Stato in termini di riduzione dei possibili costi di transazione tra individui, che dovendo scambiare singoli beni dovrebbero ogni volta ristabilire tutte le norme e le convenzioni per rendere effettivo lo scambio.

Divisione del lavoro, fiducia, crescita

Non di meno è chiaro che in Smith la ricchezza delle nazioni non è solo il risultato dello scambio di diritti di proprietà, liberi delle costrizioni feudali ed eguali dinanzi alla comunità; questo sarebbe non molto di più di quella società mercantile pure così pazientemente analizzata. La ricchezza delle nazioni si basa sulla capacità di accumulare conoscenze e specializzazioni individuali, che tuttavia si valorizzano solo nell'azione collettiva. La divisione del lavoro non è solo modalità contrattuale per aggregare scambi tra individui, ma è forma organizzativa che permette di rendere tra loro complementari specializzazioni altrimenti non utilizzabili e neppure configurabili nell'isolamento del singolo.

La divisione del lavoro, cioè l'organizzazione della produzione, è altamente sociale, è legata all'estensione del mercato, cioè all'area della possibile concorrenza, ed è delineabile in funzione del rapporto di forza che in tale estensione del mercato si intende sostenere. Tanto più ampia è tale estensione del mercato, cioè dell'insieme delle relazioni di forza in interazione, tanto più la articolazione funzionale tra individui lascia spazio a specializzazioni e quindi all'accumulazione di conoscenze e perciò al sedimentarsi di competenze.

La ricchezza delle nazioni richiede quindi una sostanziale componente di fiducia – *trust* – tra i singoli poiché la stessa origine dell'efficienza sta nello scambio reiterato tra individui che accettano di modificare le pro-

La ricchezza delle nazioni richiede *trust*: l'efficienza deriva dallo scambio reiterato fra individui che accettano di modificare le proprie specializzazioni.

arie specializzazione per renderle tra loro compatibili e complementari.

La stessa origine delle istituzioni, dall'impresa al mercato, dai distretti allo Stato, non può essere ridotta solo all'abbattimento di costi statistici di transazione, ma deve essere giustificata in termini di garanzia nell'azione collettiva che è tanto più solida quanto è alto il costo, certamente *sunk*, di relativa specializzazione che i singoli assumono per poter interagire nel contesto comune.

D'altra parte è evidente che in questa visione dinamica dell'azione collettiva siamo in presenza di un modello di tipo cumulativo, che spiega la crescita stessa dell'economia; infatti l'efficienza dipende dalla specializzazione dei singoli, ma questa è tanto più realizzabile quanto più ampia è la possibilità di interagire da parte dei singoli; in altre parole tanto più il sistema è aperto, tanto più si stabiliscono possibilità virtuali di interazione complementare; d'altra parte la complementarietà implica fiducia reciproca e quindi una interrelazione non casuale, poiché nel meccanismo di interazione i singoli si integrano tra loro, quindi accettano la modifica strutturale delle loro capacità, e questo implica una chiusura, almeno temporanea, attraverso la statuizione di regole reciproche di fiducia tra i singoli contraenti. A nostro parere l'impresa è — anche in una visione istituzionalista — molto più di una semplice economia nei costi di transazione ma è anche una istituzione che rende possibile la dinamica sociale.

Equalmente il mercato è una istituzione che è progressiva, cioè sostiene lo sviluppo collettivo, se rende possibile la dinamica sociale, ammettendo nuovi soggetti, permettendo la compatibilità tra specializzazioni, definendo codici di complementarietà, selezionando e sanzionando coloro che non riescono a definire proprie specializzazioni e si posizionano come *free-rider* nell'azione collettiva. Sia l'impresa che il mercato sono quindi schemi relazionali che risultano progressivi se permettono lo sviluppo delle forze interne, regolandone l'azione collettiva, ed amministrando le entrate e le uscite.

Quando tali istituzioni, sia pur nella stilizzazione qui offerta, si bloccano e definiscono regole interne e norme di ammissione solo

rivolte a garantire gli esistenti, allora assumono una funzione regressiva e difficilmente riescono a garantire la crescita, poiché bloccano i meccanismi di accumulazione delle conoscenze individuali e collettive.

Il monopolio e gli Stati nazionali

A questo proposito Smith risulta allora del tutto non ambiguo. Il monopolio è deprecabile non solo e non tanto perché è nemico della buona gestione dell'economia (Smith, 1976, p. 163), cioè distorce l'allocatione delle risorse e altera la distribuzione dei redditi, ma soprattutto perché reintroduce un meccanismo feudale di limitazione delle libertà di scelta degli individui, sulla base di un principio di diseguaglianza, tra il monopolista ed il consumatore; reintroduce l'idea che taluno possa decidere discriminando tra cittadini, e quindi bloccando la dinamica sociale nel suo complesso.

Così la critica alla Compagnia delle Indie, come l'attacco alle corporazioni di mestiere, che strutturavano il sistema mercantile fondato sui diritti di monopolio sui commerci, sono parte di un atteggiamento che si ritrova nell'intera storia dell'*antitrust*, sia in Inghilterra che soprattutto in America.

Dalle sentenze più antiche di fronte alle corti inglesi, fino alla definizione dello *Sherman Antitrust Act*, è chiarissimo che il monopolio non era perseguito per le inefficienze economiche da esso portate — che pure erano notevoli sia in termini allocativi che distributivi — ma era colpito perché introduceva delle distorsioni nel sistema di definizione del potere legittimo e sovrano, stabilendo un nuovo potere in grado di discriminare tra i cittadini e di opporsi allo stesso sovrano, fosse esso il re o il popolo⁶.

Per questo lo *Sherman Antitrust Act* definisce il tentativo di monopolizzare un *criminal infringement* contro la democrazia americana. Il tentativo di Rockfeller di controllare l'intera rete di raffinazione e distribuzione petrolifera nell'America dell'ultimo scorso del secolo scorso non era ritenuto una semplice infrazione ad un codice di condotta economica, ma veniva percepito co-

Nella tradizione anglosassone il monopolio è combatto in quanto attentato alla democrazia.

Nei l'Europa continentale la concorrenza è fra campioni nazionali, sostenuti dal governo: lo Stato ha garantito la monopolizzazione.

Costruire una società di mercato è ben diverso dall'aprire alla concorrenza internazionale porzioni di economie arretrate o ex socialiste.

me un attacco alla stessa organizzazione sociale della nazione, perché, controllando un settore chiave per le relazioni tra cittadini, di fatto, ristabiliva un principio di comando sull'intera società che rendeva i cittadini meno liberi e meno eguali. Così, rapidamente nel 1890, sia i sostenitori della centralità dello Stato, sia i sostenitori del ruolo cruciale del mercato si unirono per esplicitare una norma che veniva presa a tutela della collettività.

A riprova di questo stretto legame tra formazione di un monopolio e organizzazione sociale si deve riscontrare come nell'Europa continentale proprio l'affermazione degli Stati nazionali si sia accompagnata con la contestuale monopolizzazione dell'economia. Già Marshall (1920) aveva analizzato come la costruzione del Reich in Germania e quella dello Stato autoritario in Giappone si erano compiute con una forte monopolizzazione dell'economia.

Nel momento in cui il confronto tra Paesi diventava un confronto tra Stati e questi si organizzavano per controllare centralmente gli assetti organizzativi del Paese, anche la concorrenza tra imprese diviene concorrenza tra campioni nazionali e si instaura tra l'impresa nazionale ed il suo governo una complicità che porta a favorire la monopolizzazione interna in cambio di una organizzazione economica in grado di difendere interessi nazionali in un contesto di rivalità tra nazioni.

Così nell'Europa delle nazioni non solo non vi è un *antitrust*, ma lo Stato stesso è stato garante della monopolizzazione dell'economia e della società.

In questo senso le politiche dello Stato sono state indirizzate a ridurre il numero degli attori, imponendo soluzioni gerarchiche all'organizzazione della produzione ed internazionalizzando i conflitti conseguenti.

Le istituzioni della società di mercato

La costruzione di una società di mercato è allora cosa diversa del semplice inserimento di un Paese, o di porzioni di esso, in un contesto di mercato mondiale. Si può infatti

supporre che, almeno in via iniziale, un Paese, avente organizzazione sociale e politica di tipo pianificata, come i Paesi ex socialisti, o autoritaria, come la maggior parte dei Paesi in via di sviluppo, possa attuare politiche per permettere ad alcune imprese o settori dell'economia di esporsi al commercio internazionale.

Tuttavia risulta evidente che tale apertura implica comunque l'insorgere di un conflitto all'interno del contesto istituzionale, poiché si genera nel Paese un netto contrasto tra l'area o i settori esposti al commercio internazionale e l'area non esposta. Così la parte esposta al commercio internazionale tende rapidamente ad assumere, come insieme di regole, quello proposto dal mercato esterno, mutuandone forme, modelli espressivi, regole informali, mentre nell'altra parte della società si enfatizzano ancor più i caratteri tradizionali basati sulla contrapposizione con il "moderno" che viene individuato come esterno. Casi di drammatica frattura interna, come in Cina, dimostrano come sia complesso il fenomeno di trasformazione di una società che muta il proprio assetto organizzativo, per integrarsi in un contesto aperto, ma conflittuale.

Una rapida apertura economica, ad esempio, rischia di ingenerare fenomeni straordinari di cambiamento, non solo strutturali, ma – ed in più breve tempo – istituzionali. In condizione di chiusura si erano infatti consolidate posizioni di vantaggio, protette dallo Stato, come ad esempio le grandi imprese nazionali nell'economia sovietica, in cui i dipendenti di grandi *kombinat* erano la parte più garantita e quindi solida della società sovietica. La rapida apertura ha mostrato come tali strutture non potevano competere a livello internazionale e quindi la crisi di tali imprese ha generato un cambiamento nella struttura sociale della nuova Russia dove i vecchi ceti produttivi perdono il potere a favore di nuovi ceti emergenti legati proprio o all'interscambio con l'estero o alla gestione dei commerci interni, non esposti alla concorrenza internazionale. La crisi delle istituzioni precedenti tuttavia non ha portato alla società di mercato, ma ha lasciato un vuoto di regole formali presto colmato da nuove regole informali, impo-

ste nella fase di riassestamento dei rapporti di forza tra gruppi sociali. In questi casi il mutamento strutturale proposto non ha retto al cambiamento istituzionale implicito nella trasformazione, e sempre più spesso ad un effetto di apertura economica si tende a rispondere all'interno con la richiesta di una nuova chiusura per ristabilire l'ordine perduto oppure per instaurare comunque un principio di governo autoritario per gestire il conflitto e il disordine interno.

In questi casi si è spezzata la "fraternité" e quindi, non essendo riusciti a stabilire condizioni di fiducia interna tale da rendere la competizione non distruttiva, si risponde ristabilendo la necessità del Leviatano.

È certamente necessario domandarsi se il mercato, quindi se l'insieme di regole formali ed informali che chiamano "mercato", non sia tutto frutto della cultura occidentale, un fenomeno quindi partorito tra la Rivoluzione francese e le rivoluzioni inglese e americana, e quindi incentrato su un concetto di individuo e comunità che non può essere replicato altrove, né nel mondo della cultura islamica, né nell'ex Unione Sovietica, né in Oriente.

L'esperienza giapponese, ma anche le più recenti esperienze asiatiche dimostrano che certamente l'esperienza dell'economia di mercato penetra in società che non hanno le radici storiche dell'affermazione dell'individualismo borghese, ma non di meno si debbono enfatizzare caratteri di unitarietà interni.

Così il Giappone enfatizza la sua presenza internazionale, rafforzando ancor più il carattere interno di un ordinamento sociale in cui la partecipazione al clan economico risulta fondamentale per mantenere compatto il sistema istituzionale. Ed egualmente negli altri esempi portati dalla Word Bank (1994) risulta evidente che l'enfasi alla partecipazione all'attività della comunità trova ragioni in una cultura locale che viene tuttavia rivisitata e rafforzata come "bene pubblico", in grado di garantire il rispetto delle regole formali ed informali che amministrano la vita collettiva in una fase di grande trasformazione strutturale ed istituzionale.

Siamo di fronte, in questi casi, al bisogno di stimolare modelli di competitività econo-

mica, che però abbisognano anch'essi di elementi di forte coesione istituzionale, per evitare che questo conflitto divenga distruttivo della comunità.

E qui ritroviamo la sostanza ultima del mercato, cioè un meccanismo in cui la dinamica evolutiva risulta dalla interazione dei singoli, ma non dalla loro volontà. Per tornare a Smith, questo implica però che la interazione tra i singoli non sia distruttiva e quindi tanto più i meccanismi sono accentuati, tanto più i caratteri di simpatia tra i singoli devono essere enfatizzati, al fine di stabilire i meccanismi di ammissione al gioco, le regole del gioco, le modalità di uscita dal gioco. Non è necessario che il modo di espressione della simpatia sia la stessa configuratasi nella storia dell'Occidente borghese, non di meno questi elementi di fraternità, o *sympathy*, o *social trust*, o *loyalty* sono componente fondamentale e necessaria di ogni società che definiamo di mercato.

Il mercato oltre gli Stati nazionali

Ovviamente il problema si pone nel momento in cui si suppone che sistemi economici e sociali diversi entrino tra loro in competizione e pertanto sia necessario definire schemi di integrazione diversi. Evidentemente l'integrazione avviene o per allineamento del più debole alle indicazioni del più forte oppure per reciproco aggiustamento funzionale. In ogni caso, la fine del bipolarismo politico e l'enfatizzazione del mercato globale rendono evidente quanto diversi siano i contesti istituzionali, che egualmente dicono di richiamarsi al mercato, cosicché diviene difficile assumere l'esistenza di un archetipo a cui allinearsi. Nella stessa Europa l'emergere di modelli del tutto diversi rispetto alla stilizzazione anglosassone di capitalismo a proprietà intermediata dal mercato dei capitali dimostra la necessità di approfondire i legami tra sviluppo delle istituzioni ed evoluzione dell'economia. In ogni caso si ripropongono alcuni elementi che, seppur storicizzati in condizioni diverse, sembrano esprimere lo stesso bisogno.

Bisogna interrogarsi su cosa sia il "cemento della società", per usare l'espressione di

Il mercato: un meccanismo in cui la dinamica evolutiva risulta dall'interazione dei singoli, ma non dalla loro volontà.

Quale legame fra sviluppo delle istituzioni ed evoluzione dell'economia?

Elster (1989); ancor più cosa determini la possibilità di fissare una condizione di stabilità nelle situazioni di cambiamento, come appunto quelle previste in un contesto competitivo (North, 1990).

In tutti i casi gli elementi cruciali restano nel rapporto tra azione individuale ed azione collettiva, cioè nella possibilità di stimolare l'azione degli individui, mantenendo però forti gli elementi di coesione sociale, cosicché l'intero insieme possa crescere. In tutte le esperienze, anche orientali, il problema della crescita con egualianza diventa cruciale per garantire la stabilità del processo di trasformazione.

Allora per costruire il mercato bisogna, all'interno di ogni specifica realtà, cogliere il nesso storico che lega il passato ed il presente, individuando quali possano essere gli elementi che nello specifico storico possano costruire gli elementi di "fraternité" o più ampiamente cosa possa essere il cemento della società in fase di trasformazione strutturale. Occorre quindi una grande umiltà per non porre stereotipi, che risultano banali e offensivi per le culture locali. Ad esempio, non è detto che la proprietà delle imprese debba passare per la costruzione di un mercato dei capitali a simulazione della borsa americana. Così la privatizzazione dei beni dello Stato non necessariamente deve seguire ovunque gli stessi modelli, per non cadere nella facile trappola di consegnare parti strategiche della struttura sociale a monopolisti privati o a organizzazioni criminali. Non di meno bisogna certamente specificare le condizioni legali per definire le strutture di proprietà, che possono anche non essere necessariamente individuali.

Bisogna comunque rilevare che l'elemento cruciale risulta appunto nella capacità di stimolare nuove entrate nel sistema economico, stimolando una crescita dell'intero sistema sociale. Le diverse politiche nazionali per stimolare nuove imprese o aggregazioni di piccole e medie imprese, che esplicitamente si richiamano all'esperienza italiana e che stanno emergendo in molti contesti, sono significative perché dimostrano l'interesse per un modo di start up diverso da quello stilizzato nel modello americano di grande impresa.

Non di meno, questo modo implica che le esperienze di promozione di piccole imprese abbisognano di una notevole azione di *institutional building* per permettere il consolidamento di iniziative imprenditoriali in un contesto "arretrato".

Bisogna definire appunto i beni pubblici locali, o beni *club*, che permettono di indurre le piccole imprese ad intraprendere un cammino di relativa specializzazione e complementarietà, così da costituire un sistema locale in grado di competere a livello internazionale. Questo implica la definizione a livello nazionale di una norma per promuovere i diritti di proprietà, ma anche i consorzi tra imprese, la specificazione di diritti di proprietà su beni "intangible", come brevetti e diritti d'autore, e poi una azione puntuale sugli standard tecnici per poter spingere verso un rapido inserimento in meccanismi di specializzazione più ampi.

Tutto questo implica l'esistenza di strumenti di tutela e promozione del mercato, che comportano lo sviluppo di meccanismi di trasparenza del sistema economico.

Tutto questo però funziona se a livello sovranazionale vi è una forte convinzione nel rendere operativi meccanismi di mercato, cioè una convenienza collettiva a mantenere aperti i commerci, come stabilito dagli accordi per la costituzione della Organizzazione World Trade, ma anche se vengono attivati i meccanismi di integrazione, che – come dimostrato dall'esperienza europea – richiedono comunque non solo lo stimolo della concorrenza, ma anche condizioni di recupero di aggregazione – di *fraternité* – nella esperienza europea questo bisogno di "efficienza-equità-stabilità", come indicava il documento strategico con cui si dette via alla nuova fase di integrazione (Padoa Schioppa, 1987), ha richiesto un sostanziale mutamento istituzionale, con il rovesciamento del tradizionale meccanismo di *policy-making* comunitario, fino a quel momento tradizionalmente impostato secondo l'approccio francese del *top-down*, ed ora esplicitamente ridefinito in base al modello del *bottom-up* di ispirazione federale di derivazione tedesco-occidentale. Questa reimpostazione istituzionale comunitaria ha però dovuto, nel momento in cui ha accentuato

il carattere di mercato della società europea, introdurre quel principio di sussidiarietà che obbliga gli organismi di governo a tener conto della disparità nelle capacità di interazione al gioco comune, ponendo i più deboli nelle condizioni di poter effettivamente esercitare i diritti formalmente loro attribuiti⁷. Il problema della crescita è dunque sempre più un problema di risorse ma di accesso alle risorse così come il problema delle istituzioni è sempre più non un solo problema di *entitlements*, ma sempre più di *capabilities*. Il mercato quindi richiede la costruzione di istituzioni che permettano ai singoli di assumersi responsabilità per lo sviluppo ed alla amministrazione pubblica di svolgere una funzione catalitica per stimolare ed indirizzare la crescita. In questo diviene sempre più centrale il ruolo delle risorse umane, ma queste per essere valorizzate richiedono comunque la rivisitazione attuale dei diritti di prima generazione. Su questo terreno Rawls (1993) ha delineato chiaramente come in una società sempre più aperta e basata sulla concorrenza tra individui, aventi tra i loro diritti anche il diritto alla diversità culturale, etnica, religiosa, occorra un *overlapping consensus* tra tutti per tenere assieme una comunità di individui che altrimenti avrebbero la tendenza a rinchiudersi in gruppi chiusi, che ritrovano la propria identità solo nella contrapposizione e nel conflitto con altri. In altre parole, tanto più è alta la eterogeneità dei componenti, tanto più deve essere alto il consenso sugli elementi di base che giustificano il gruppo nel suo complesso. Il mercato per funzionare richiede istituzioni e consenso, e questi possono, in taluni casi, risultare dall'evoluzione storica, in altri casi, è necessario costruirli, con azioni che hanno il compito di rispecificare le condizioni di unione che permettono e legittimano il confronto.

NOTE

¹ Si leggano le parole di Keynes riguardanti gli sviluppi della teoria del laissez-faire, dal Marchese d'Argenson all'opera di divulgazione svolta dalla Martineau e dalla Marceau nell'Ottocento, per sot-

tolinare la lontananza tra queste idee e quelle espresse nel filone classico che portò all'emergere delle cosiddette "libertà naturali". Si veda J.M. KEYNES, *The End of Laissez-faire*, Hogarth Press, London, 1926, e la traduzione italiana annessa a *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, a cura di A. CAMPOLONGO, UTET, Torino, p. 87.

² Si ritorni a questo proposito ad esempio alla classica analisi di FERNAND BRAUDEL, 1949 e le numerose relazioni del volume *Mercati e consumi*, 1986.

³ Nella specificazione dei termini qui ovviamente risulta la lezione di DAHRENDORF, 1989, che ha richiamato il ruolo degli *entitlements* di SEN, 1994, il quale ha ricordato come gli *entitlements*, cioè i diritti formali, non siano sufficienti alla partecipazione, ma occorre che questi siano sorretti da *capabilities*, cioè da diritti effettivi, e di OLSON, 1994, che ha introdotto il ruolo dell'azione collettiva e di quali siano i beni pubblici che permettono di tenere assieme i singoli in una collettività.

⁴ Si veda la complessa analisi di POGGI, 1992, p. 33.

⁵ Hobsbawm mette qui in evidenza come il concetto di nazione sia dal punto di vista storico assai recente, essendo stato usato solo dal 1830 in avanti, e come l'equazione nazione, Stato, popolo, unità territoriale, sia stata utilizzata solo nel tardo Ottocento (HOBSBAWM, 1991, p. 23).

⁶ Si veda a proposito il classico ROBINSON, 1941; si permetta anche di rinviare a BIANCHI, 1988.

⁷ Si permetta di rinviare per questa ultima parte, ed in particolare sul concetto di sussidiarietà e sul mutamento del *policy-making* comunitario, a P. BIANCHI, *L'Europa smarrita*, Vallecchi, Firenze, 1995 e *Le politiche industriali dell'Unione Europea*, Il Mulino, 1995.

BIBLIOGRAFIA

- BIANCHI P., *Antitrust e gruppi industriali*, Il Mulino, Bologna, 1988.
 BIANCHI P., *L'Europa smarrita*, Vallecchi, Firenze, 1995.
 BIANCHI P., *Le politiche industriali dell'Unione Europea*, Il Mulino, Bologna, 1995.
 BRAUDEL F., *La Méditerranée et le Monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, Librairie Armand Colin, Paris, 1949 (1982).
 DAHRENDORF R., *The Modern Social Conflict*, Weidenfeld & Nicolson, New York, 1988.
 DORE R., *Taking Japan Seriously*, The Athlone Press, London, 1987; tr. it. Il Mulino, Bologna, 1987.
 ELSTER J., *The Cement of Society. A Study on Social Order*, Cambridge U.P., Cambridge, 1989; tr. it. Il Mulino, Bologna, 1995.
 FAZIOLI R., *Dalla proprietà alle regole. L'evoluzione dell'intervento pubblico nell'era delle privatizzazioni*, Angeli, Milano, 1995.

- HOBBSAWM E.J., *Nations and Nationalism since 1780*, London, 1990; tr. it. *Nazioni e Nazionalismo*, Einaudi, Torino, 1991.
- KEYNES J.M., *The End of Laissez-faire*, Hogarth Press, London, 1926; tr. it. annexa a *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, a cura di A. CAMPOLONGO, UTET, Torino, 1971.
- MARSHALL A., *Industry and Trade*, Macmillan, London, 1920.
- Mercati e consumi. Organizzazione e qualificazione del commercio in Italia dal XII al XX secolo*, I Convegno nazionale di storia del commercio, Analisi, Bologna, 1986.
- OLSON M., *Logica delle istituzioni*, Edizioni di Comunità, Milano, 1994.
- NORTH D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge U.P., Cambridge, 1990; tr. it. Il Mulino, Bologna, 1994.
- PADOA SCHIOPPA T., *Efficiency, Stability and Equity*, Oxford U.P., Oxford, 1987.
- POGGI G., *Lo Stato. Natura, sviluppo, prospettive*, Il Mulino, Bologna, 1992.
- RAWLS J., *Political Liberalism*, Columbia U.P., New York, 1993; tr. it. Edizioni di Comunità, Milano, 1994.
- ROBBINS LORD, *The Theory of Economic Policy in the English Political Economy*, Macmillan, London, 1978.
- ROBINSON E.A.G., *Monopoly*, Cambridge U.P., Cambridge, 1941.
- SEN A., *Resource, Values and Development*, Basil Backwell, Oxford, 1984; tr. it. Bollati Boringhieri, Milano, 1992.
- WORLD BANK, *The Far East Miracle*, Washington D.C., 1994.

MONOPOLI PUBBLICI E CONCORRENZA

di Fabio Gobbo*

La creazione dell'Unione Europea ed il suo sempre più significativo sviluppo hanno modificato i principi economici posti a fondamento della costituzione economica degli Stati europei. Il legislatore comunitario, tanto in sede di predisposizione dei Trattati CECA, Euratom e CE, che del recente Trattato sullo Spazio Unico Europeo, stipulato tra i Paesi dell'Unione Europea e quelli dell'EFTA, ha, infatti, eletto a modello economico di riferimento del mercato unico europeo quello concorrenziale. Questa scelta, spesso in contrasto con gli indirizzi di politica industriale ed economica maturati negli anni '60 e '70 in molti Paesi europei – tra i quali è da ricordare in primo luogo l'Italia – ha imposto l'inserimento negli ordinamenti nazionali di principi economici ispirati alla creazione di un libero mercato, il che implica che il modello concorrenziale divenga la regola rispettando la quale ogni fenomeno economico deve trovare il proprio spazio. In questa chiave, gli studi di Douglass C. North sull'influenza che le istituzioni hanno sui fenomeni economici dimostrano quanto sia rilevante, in termini di condizionamento sui fattori della produzione, il ruolo svolto dalle disposizioni di legge, di regolamento, e così via¹.

Una tendenza di questo genere è certamente in atto nel nostro Paese dove l'affermarsi dei principi del libero mercato, dovuti all'entrata in vigore della legge 10 ottobre 1990, n. 287, recante norme sulla tutela della concorrenza e del mercato, si scontrano con un complesso di regole e disposizioni ispirate da contesti culturali e sociali ormai unanimemente abbandonati.

Ciò, indubbiamente, come sostenuto in alcune riflessioni da Giuliano Amato, implica una lettura diversa delle disposizioni co-

stituzionali riguardanti i rapporti economici e «segna in modo formale un cambio della guardia che investe la stessa interpretazione della Costituzione e che dimostra, peraltro, come questa fosse un contenitore adatto per la stessa cultura del mercato, capace oggi di entrarvi e di dare alle sue norme significati sicuramente diversi da quelli a cui pensarono i suoi autori»².

Gli studiosi di diritto *antitrust* comparato spesso ricordano che mentre negli Stati Uniti l'adozione dello *Sherman Act* (1890), e della successiva normativa a tutela del mercato, fu una risposta alla concentrazione economica determinata dal forte sviluppo economico e dimensionale delle imprese e dall'ampliamento dei mercati reso possibile dalla costruzione della ferrovia, in Europa, le disposizioni a tutela della concorrenza trovano la propria principale origine nella necessità di controllare il potere dei monopoli pubblici³. Questo è tanto più vero laddove si consideri la situazione in cui versano nel nostro Paese i servizi pubblici, ossia quei servizi che soddisfano le esigenze fondamentali della collettività.

In quest'ambito, l'intervento delle autorità comunitarie e nazionali preposte all'applicazione della normativa a tutela della concorrenza è stato – specie negli ultimi anni – teso ad un controllo sulle imprese che in situazione di monopolio esercitano i servizi pubblici, fino a giungere a stimolare in tal modo l'efficienza degli stessi servizi.

Gli Stati membri, in verità, hanno beneficiato per lungo tempo di una grande libertà di agire nei differenti campi dell'azione economica al fine di salvaguardare l'interesse generale. Tale libertà riposa sul disposto dell'art. 222 del Trattato dell'Unione che precisa che gli Stati possono liberamente sce-

La cultura del mercato e l'influenza delle istituzioni sui fenomeni economici.

Tutela della concorrenza e controllo del potere dei monopoli pubblici.

gliere tra il regime della proprietà pubblica e quello della proprietà privata dei beni strumentali all'esercizio dell'iniziativa economica.

Pur in questo quadro di libertà, la generalità delle disposizioni comunitarie, anche quelle non direttamente rivolte alla disciplina della concorrenza, appaiono strumentali alla realizzazione dell'obiettivo ultimo della tutela della concorrenza e delle corrette relazioni di mercato. Basti in proposito pensare alle norme contenute negli artt. 37 e 90 del Trattato di Roma, dirette, rispettivamente, ad affermare il principio di esclusione di qualsiasi discriminazione tra i cittadini degli Stati membri che trovi la propria origine in un monopolio commerciale pubblico e a ribadire che gli Stati non possono emanare né mantenere norme su diritti speciali o esclusivi a favore delle imprese pubbliche in contrasto con la concorrenza.

Anche le imprese incaricate della gestione di servizi di interesse economico generale sono di solito sottoposte alle disposizioni per la tutela della concorrenza.

Il ruolo svolto dalla Comunità

Nella prospettiva delineata le istituzioni comunitarie hanno svolto un ruolo estremamente significativo.

Ciò è stato possibile in concreto attraverso un'interpretazione sempre più estensiva del disposto dell'art. 90 del Trattato di Roma. La disposizione, dopo aver precisato che gli Stati membri non possono emanare né mantenere, nei confronti di imprese pubbliche e di imprese cui sono riconosciuti diritti speciali ed esclusivi, misure contrarie, tra l'altro, al diritto della concorrenza, stabilisce che le imprese incaricate della gestione di servizi di interesse economico generale sono anch'esse sottoposte alle disposizioni per la tutela della concorrenza. Viene, tuttavia, precisato che l'applicazione di tali norme non deve comportare un ostacolo all'adempimento, in linea di fatto o di diritto, alla specifica missione loro affidata. È altresì previsto che la Commissione vigili sull'applicazione delle disposizioni a tutela della concorrenza nei confronti di imprese pubbliche o di imprese incaricate della gestione di diritti speciali o esclusivi adottando direttive e decisioni rivolte agli Stati membri. Al fine di garantire una sempre maggiore af-

fermazione dei principi del libero mercato, la Commissione e la Corte hanno operato limitando tanto il significato di servizio di interesse economico generale che l'ampiezza della deroga all'applicazione della normativa a tutela della concorrenza, giungendo, in tal modo, ad un controllo sull'efficienza dei servizi stessi.

La nozione di interesse economico generale

La nozione di servizio di interesse economico generale è assente nel diritto degli Stati membri e, pertanto, è impossibile definirla *a priori*.

La Commissione ha elaborato una nozione funzionale di servizio pubblico, dando luogo ad una moltiplicazione di concetti (servizio universale, servizio di base, servizio a valore aggiunto), in relazione alle differenti finalità perseguiti⁴. La questione si pone soprattutto per i cosiddetti servizi a rete, relativamente ai quali più volte si è fatto riferimento all'esistenza di un monopolio naturale, esistendo costi fissi particolarmente elevati per la costruzione dell'infrastruttura di base e costi variabili decrescenti.

Il concetto di servizio universale compare nel *Libro verde della Commissione sulle telecomunicazioni* (1987)⁵ ed è ripreso nella *Direttiva relativa alla liberalizzazione dei servizi di telecomunicazione* (90/388)⁶. Tale tipologia di servizio ha la peculiarità di esser fornito in modo indifferenziato a tutti gli utenti e di avere una copertura geografica generale. In proposito, nel *Libro verde sullo sviluppo del mercato unico dei servizi postali* (1992), la Commissione ha precisato che l'erogazione di un servizio universale deve necessariamente prevedere egualianza di accesso, qualità minima del servizio e tariffa unica.

Il servizio universale è poi definito con chiarezza dalla Corte di Giustizia nella sentenza *Corbeau*⁷, resa in materia di compatibilità con le disposizioni comunitarie poste a tutela della concorrenza del servizio postale di corrispondenza per espresso. Nella sentenza si legge che quello postale è un servizio di interesse economico generale consistente nell'assicurare la raccolta, il trasporto e la distribuzione della posta, a vantaggio di tutti

gli utenti, sull'insieme del territorio di uno Stato membro, a tariffe uniformi e a condizioni di qualità simili, senza riguardo alle situazioni particolari e al livello di redditività economica di ciascuna operazione specifica. Da ciò la Corte fa descendere che è oggetto di riserva legittima, ed è quindi sottratto alla normativa a tutela della concorrenza, solo quel servizio essenziale al fine del mantenimento dell'equilibrio economico generale; che i servizi particolari o speciali che si sottraggono a tali condizioni di equilibrio possono essere quindi offerti in concorrenza. Di conseguenza, autorizzare gli imprenditori, che operano su singoli segmenti di mercato, a fare concorrenza ai titolari dei diritti esclusivi permetterà a questi di concentrarsi sulle attività economicamente più redditizie praticando tariffe più vantaggiose di quelle praticate dai titolari dei diritti esclusivi⁸.

Tale affermazione della Corte conduce ad alcune importanti osservazioni in ordine all'assetto da dare all'offerta di servizi pubblici, specie per quanto attiene il rapporto tra servizi remunerativi, che possono essere offerti, quindi, da una pluralità di concorrenti, con le limitazioni messe in evidenza, e servizi non remunerativi. La Corte sembra in sostanza affermare che, se si vuol mantenere quale finalità di pubblico interesse il carattere universale del servizio a prezzi uniformi, non potrà prescindersi, dal punto di vista dell'impresa, dalla distinzione tra i servizi che trovano remunerazione nel mercato, da quelli (le tratte marginali) i cui costi non consentono un ritorno in termini economici.

Se per i primi è il volume di domanda che proviene dall'utenza che giustifica economicamente l'offerta ad un dato prezzo, per i secondi la giustificazione dell'offerta è da trovare esclusivamente nell'onere imposto dal concedente. Il rispetto della logica d'impresa potrebbe allora condurre ad individuare nello Stato il vero cliente di quei servizi non remunerativi ed ad imporre che sia lo Stato stesso a comprare tali servizi per realizzare l'interesse pubblico dell'universalità del servizio, pagando il differenziale tra il prezzo unitario a carico dell'utente ed il costo dell'operazione.

Sembra inutile sottolineare i vantaggi che tale impostazione comporterebbe in termini di trasparenza della dialettica Stato-mercato, garantendo una più corretta imputazione delle distinte responsabilità di ordine politico (valutazione del pubblico interesse e conseguente perseguimento di interventi redistributivi) e di ordine imprenditoriale (risultati di gestione)⁹.

La nozione di servizio universale elaborata dalla Corte sembra pienamente fungibile con quella di servizio di base fatta propria dalla Commissione. Quest'ultima è determinata in base a criteri di ordine tecnico. È, infatti, un servizio di base quello che necessita di una rete di infrastrutture che comporta degli elevati investimenti (costi fissi) a fronte di costi variabili decrescenti. I suddetti investimenti raggiungono un livello tale che non è possibile immaginare la creazione di una rete concorrente, anche se può essere messa in discussione dal processo di innovazione tecnologica.

Non si può, infatti, sottovalutare il rilievo che le nuove tecnologie permettono di dare a comportamenti e pratiche imprenditoriali. Basti in proposito pensare al processo di convergenza in atto tra telecomunicazioni, informatica e mass-media che indubbiamente incide sui risultati che ne deriveranno in termini di struttura dei mercati con riguardo tanto alle caratteristiche dell'offerta delle imprese coinvolte, quanto alle caratteristiche della domanda.

La deroga al monopolio

Il secondo comma dell'art. 90 del Trattato di Roma prescrive che le imprese che svolgono servizi di interesse economico generale e che esercitano dei monopoli fiscali sono sottoposte alle regole di concorrenza, fatto salvo il rispetto della specifica missione loro affidata. Come osservato da Sabino Cassese, la parola missione è di origine francese e in quel Paese qualifica l'attività delle amministrazioni non multifunzionali, ma finalizzate al perseguimento di un precipuo obiettivo o compito¹⁰.

Nell'ordinamento comunitario, l'interpretazione che se ne è data è fortemente restrittiva. La Corte ha, infatti, più volte affermato

E sottratto alla normativa a tutela della concorrenza solo il servizio essenziale al fine dell'equilibrio economico complessivo.

Se è finalità pubblica il carattere universale del servizio a prezzi uniformi, lo Stato diventa il vero cliente dei servizi non remunerativi.

che gli enti incaricati dello svolgimento di un servizio economico generale sono soggetti alle norme sulla concorrenza, finché non sia provato che ciò risulta incompatibile con lo svolgimento dei compiti affidati agli enti stessi. È altresì stato più volte specificato che l'onere di dimostrare l'esistenza di condizioni che giustifichino l'esenzione grava su chi invoca l'esenzione dell'applicabilità delle disposizioni a tutela della concorrenza a giustificazione del proprio comportamento.

L'efficienza del servizio

Le disposizioni a tutela della concorrenza sono state utilizzate da Commissione e Corte di Giustizia anche per censurare l'inefficienza delle imprese incaricate dello svolgimento di servizi di interesse economico generale. È opportuno, in proposito, far riferimento a due importanti sentenze della Corte di Giustizia, nelle quali, attraverso l'applicazione delle disposizioni che vietano l'abuso di posizione dominante, si instaura una valutazione sul grado di efficienza del servizio offerto.

In particolare, nel caso *Hofner*, è stato ritenuto che l'Ufficio pubblico tedesco di collocamento per dirigenti d'azienda sfruttasse abusivamente la propria posizione dominante, derivante dalla riserva in via esclusiva del servizio, in quanto non era in grado di soddisfare la domanda esistente sul mercato. In presenza di tali presupposti, la Corte di Giustizia ha affermato che l'inefficienza dell'impresa a soddisfare adeguatamente la domanda del servizio debba essere imputata alla responsabilità dello Stato che ha costituito il diritto esclusivo a favore dell'ente pubblico. In questo modo, per rimediare all'infrazione commessa, lo Stato è stato chiamato a garantire l'efficienza del monopolista o ad aprire il settore alla concorrenza¹¹. In un'altra sentenza¹², in cui le parti in causa erano entrambe italiane, la Corte ha affermato un principio analogo. In particolare, si trattava della fornitura dei servizi di carico e scarico merci offerti in esclusiva per esplicita previsione di legge dalla Compagnia dei lavoratori portuali all'interno dell'area portuale di Genova. In questo caso, la Corte ha affermato che lo Stato membro concede

un diritto esclusivo in contrasto con il diritto comunitario quando le imprese titolari di questi diritti esercitano la propria attività non servendosi di tecnologie moderne con conseguente aumento dei costi delle operazioni e ritardi nella loro esecuzione.

Si può quindi agevolmente dedurre l'orientamento comunitario secondo il quale l'incapacità di un'impresa operante in regime di riserva a soddisfare in maniera adeguata ed efficiente la domanda deve essere considerata comunque contraria al perseguitamento di quell'interesse pubblico in ragione del quale è attribuita la riserva e che giustifica l'esistenza stessa del monopolio.

La disciplina nazionale

In Italia, la forma di gestione delle *public utilities* è sostanzialmente pubblica; la loro erogazione viene, infatti, assunta dallo Stato per particolari esigenze della collettività, tanto per quanto concerne le tariffe che le modalità di fruizione dei servizi stessi. Il regime più diffuso è quello che, in esecuzione a quanto disposto dall'art. 43 della Costituzione, prevede una riserva originaria della titolarità allo Stato (o ad enti pubblici) delle imprese che si riferiscono a servizi pubblici essenziali o a fonti di energia o a situazioni di monopolio ed abbiano carattere di preminente interesse generale¹³.

A fronte di tale disposizione, la titolarità del servizio, riservata per legge, viene però di solito trasferita dallo Stato o dall'ente pubblico ad una società a prevalente partecipazione pubblica mediante concessione. In altri termini, l'ordinamento, dopo aver escluso dalla titolarità del servizio gli operatori privati attraverso la previsione della riserva, trasferisce il servizio ad operatori pubblici, che, nella quasi generalità dei casi, si servono di strumenti privatistici¹⁴.

Di fronte a questa situazione normativa, il ruolo svolto dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato in materia di controllo sui monopoli pubblici è particolarmente significativo. Essa, infatti, può applicare le disposizioni a tutela della concorrenza anche nei confronti dei soggetti che svolgono attività sottoposta a riserva per

Un'impresa in regime di monopolio pubblico incapace di soddisfare efficientemente la domanda è contraria all'interesse pubblico.

Per la Costituzione italiana, la titolarità delle imprese di pubblico servizio è dello Stato, il quale può trasferirla mediante concessione.

quel che riguarda le attività, non esplicitamente indicate dalla legge, che questi soggetti comunque svolgono¹⁵.

Nella legislazione italiana di tutela della concorrenza, in attuazione del dettato costituzionale (artt. 3 e 41), che stabilisce una sostanziale indifferenza tra iniziativa economica pubblica e privata, l'art. 8, comma 1, della legge 10 ottobre 1990, n. 287, afferma il principio di egualanza nell'applicazione della normativa *antitrust* nei confronti di imprese pubbliche e private. Analogamente a quanto accade nel Trattato di Roma, è prevista anche una deroga al generale principio dell'applicazione delle disposizioni a tutela della concorrenza, a favore di quelle imprese che, per disposizione di legge, esercitano la gestione di servizi di interesse economico generale ovvero operano in regime di monopolio sul mercato, per tutto quanto strettamente connesso all'adempimento degli specifici compiti loro affidati (art. 8, comma 2, legge n. 287/90).

In conseguenza di ciò l'Autorità garante ha più volte affermato che «un'impresa incaricata per legge di un servizio di interesse economico generale è esentata dal rispetto delle norme nazionali a tutela della concorrenza e del mercato, solo qualora il comportamento in corso di valutazione, nella sua specifica manifestazione ed in rapporto alla concreta fattispecie di volta in volta esaminata, risulti l'unico comprovato e possibile mezzo per salvaguardare l'equilibrio economico dell'ente e per consentire allo stesso il perseguitamento delle sue finalità istituzionali»¹⁶.

Il legislatore prima, e l'interprete dopo, hanno, quindi, manifestato una significativa opzione nei confronti dei principi del libero mercato e della concorrenza come strumento ottimale di allocazione della ricchezza. Anche l'attività di impresa che nelle varie tipologie esistenti viene esercitata da soggetti pubblici per finalità di ordine collettivo deve pertanto essere conformata alle regole del mercato, a meno che la legge, e soltanto questa, non abbia dato luogo ad una diversa valutazione dell'utilità sociale che, mediante la previsione della riserva, conduce ad una sottrazione di quel determinato soggetto ai principi generali.

D'altronde, le norme che disciplinano fattispecie di carattere eccezionale devono essere interpretate in modo rigoroso. Qualsiasi deviazione dall'applicazione dei principi di mercato si risolve in una valutazione svolta dal legislatore in virtù della quale viene ritenuto che la sottrazione di una data attività economica ai principi del libero mercato debba soddisfare l'efficienza economica del sistema, intesa come ottimale allocazione delle risorse.

Ne deriva che qualsiasi inefficienza del sistema può essere censurata avendo come riferimento un ipotetico assetto concorrenziale dello stesso. Ogni valutazione dell'operato del monopolista pubblico deve pertanto tenere conto di come la medesima valutazione sarebbe stata operata in un assetto di mercato concorrenziale. È quest'ultimo, infatti, l'assetto ordinario, dovendo essere giustificate tutte le deviazioni dal modello economico di riferimento.

Tale valutazione può essere condotta come si è proceduto in ambito comunitario attraverso il ricorso diretto alle disposizioni per la tutela della concorrenza, ovvero mediante l'individuazione di una normativa di regolazione del settore. Tuttavia, laddove si procedesse esclusivamente con l'applicazione delle disposizioni *antitrust* si attribuirebbe a queste ultime una funzione che non è loro propria. In altri termini, si opererebbe attraverso strumenti che hanno un'altra finalità e che solo in modo indiretto possono esercitare un controllo sull'efficienza del servizio erogato. Questo, infatti, è un ruolo che dovrebbe assolvere il regolatore, in un rapporto di stretta collaborazione con l'Autorità Garante, ma su un piano di completa autonomia.

La sottrazione di una data attività economica alla normativa a tutela della concorrenza deve comunque soddisfare il criterio di efficienza.

L'attività svolta dall'Autorità

L'Autorità più volte si è espressa in relazione a comportamenti anticoncorrenziali posti in essere da imprese che godono dell'esercizio in esclusiva di attività economiche. In questi casi, la questione di maggiore rilievo diviene quella di salvaguardare una concorrenza effettiva e quindi garantire rapporti concorrenziali non alterati sui mercati contigui

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato tende a salvaguardare una concorrenza effettiva.

rispetto a quello nell'ambito del quale l'impresa concessionaria di un diritto esclusivo si trova in posizione dominante¹⁷.

Sempre in materia di delimitazione dell'ambito oggettivo della riserva riconosciuta dalla legge, l'Autorità ha affermato per la prima volta un principio che è destinato a costituire uno stimolo di non poco rilievo per il legislatore ordinario in relazione al recepimento delle disposizioni contenute nelle direttive comunitarie. È stato infatti affermato che in presenza di disposizioni comunitarie direttamente efficaci, che aboliscono il regime di esclusiva in relazione ad un determinato servizio, il disposto dell'art. 8 della legge n. 287/90 non può essere addotto a giustificazione della riserva. «In questo caso, infatti, dal momento in cui l'atto comunitario assume efficacia nell'ordinamento interno, l'attività economica non è più soggetta a riserva e rientra, quindi, nella sfera della libertà di iniziativa economica privata, prevista e garantita dall'art. 41 della Costituzione»¹⁸.

Con questa decisione, resa in materia di telecomunicazioni, è stato stabilito che costituisce abuso di posizione dominante il rifiuto della fornitura di linee in affitto da parte del monopolista legale della gestione della rete pubblica di telecomunicazioni, volto a riservare a sé il mercato di servizi di telefonia per gruppi chiusi di utenti su rete privata virtuale, essendo questo mercato contiguo a quello riservato della telefonia vocale, ma da esso distinto e liberalizzato dall'art. 2, paragrafo 1, della Direttiva n. 90/388, direttamente applicabile nell'ordinamento italiano.

Ma la posizione attribuita all'Autorità volta al controllo di normali condizioni di concorrenza sul mercato non si limita alle ipotesi in cui manchi un'esplicita disposizione legislativa.

Nella stessa legge n. 287/90, il legislatore riconosce, infatti, all'Autorità un potere di intervento, seppur in forma indiretta, anche relativamente alle restrizioni alla concorrenza che originano da atti normativi. È, infatti, previsto agli artt. 21 e 22 della predetta legge che, allo scopo di contribuire ad una più completa tutela della concorrenza e del mercato, l'Autorità individui i casi di particolare rilevanza nei quali norme di legge

o di regolamento o provvedimenti di carattere generale determinino distorsioni della concorrenza o del corretto funzionamento del mercato che non siano giustificate da esigenze di interesse generale. A tal fine essa segnala le situazioni distorsive al Parlamento ed al Governo e, ove ne ravvisi l'opportunità, esprime parere circa le iniziative necessarie da assumere per rimuovere o prevenire le distorsioni. Tale potere di segnalazione è previsto anche in relazione a iniziative legislative o regolamentari che abbiano per effetto di sottomettere l'esercizio di un'attività o l'accesso ad un mercato a restrizioni quantitative; di stabilire diritti esclusivi in certe aree; di imporre pratiche generalizzate in materia di prezzi e di condizioni di vendita. Esercitando i poteri conferiti dagli artt. 21 e 22 della legge n. 287/90 l'Autorità è intervenuta più volte. In particolare, ha espresso i propri poteri di segnalazione in materia di produzione e distribuzione di energia elettrica e di telecomunicazioni, inviando, per quest'ultimo settore, fino al momento in cui si scrive, ben undici segnalazioni¹⁹.

Da tale quadro risulta che anche nell'ipotesi in cui la valutazione di opportunità sulla forma di mercato in cui esercitare una data iniziativa economica venga svolta dal legislatore attraverso atti normativi, l'Autorità ha comunque un potere, seppur propositivo, di evidenziare a Parlamento e Governo le distorsioni alla concorrenza, rappresentando le proprie proposte per il raggiungimento di condizioni di mercato ispirate alla libera concorrenza.

Disciplina della concorrenza e regolazione

La disciplina della concorrenza non può, tuttavia, confondersi con la regolazione dei settori specifici che necessitano di precise regole e discipline. È, pertanto, opportuno demandare ad organismi tecnici ed indipendenti il compito di definire le regole che assicurino l'evoluzione dei mercati. Una specifica regolamentazione per ogni tipo di attività attraverso agenzie specializzate, infatti, consente che venga esercitato il controllo sugli standard qualitativi desiderati e sulle dinamiche dei prezzi del servizio erogato, nel ri-

spetto di un criterio di valutazione che contempla la loro fissazione in funzione sia dell'evoluzione dei costi che dell'andamento della produttività del lavoro e del capitale. In quest'ottica è auspicabile che il disegno di legge in corso di approvazione in Parlamento, relativo alla regolazione dei servizi di pubblica utilità, tenga conto della distinzione di ruoli tra il regolatore ed il soggetto che tutela la concorrenza.

D'altronde, la necessità di istituire organi il cui compito istituzionale è quello di regolare i servizi pubblici è sempre più avvertita, specie laddove si evidenzia l'opportunità che le imprese pubbliche che gestiscono tali servizi siano privatizzate. In mancanza di un quadro di regolazione certo e di soggetti interlocutori non ancora noti, ben difficilmente, infatti, potrà procedersi ad un processo di privatizzazione soddisfacente, che non miri soltanto a "far cassa", ma che tenda a riproporre la scelta dell'economia di mercato anche laddove essa è stata fino ad adesso negletta.

Come è avvertito dai commentatori, e come d'altronde emerge anche dal dibattito politico-istituzionale in atto nel Paese, risulta essenziale che parallelamente alla istituzione dei nuovi organismi indipendenti di regolazione siano previste norme dirette ad evitare che ai nuovi enti da una parte e ai Ministeri e all'Autorità Garante dall'altra siano attribuiti poteri tra loro non interferenti. In particolare, per quanto riguarda quest'ultima, è necessario che le venga attribuito, con sempre maggiore incisività, quel ruolo di organismo preposto all'applicazione delle norme poste a tutela della concorrenza anche nel settore dei pubblici servizi, al fine di scoraggiare possibili fenomeni di cattura del regolatore, più difficili da realizzarsi dove ci sono competenze generali e soprattutto dove non ci sono competenze gestorie.

L'intento di procedere, attraverso l'applicazione delle disposizioni poste a tutela della concorrenza, a un'affermazione dei principi del liberismo economico è contenuto chiaramente nella Relazione dell'Autorità al Presidente del Consiglio dei Ministri per il 1994, nella quale si afferma che «l'efficace perseguimento degli obiettivi di tutela e di pro-

mozione della concorrenza nella fornitura dei servizi di pubblica utilità risulta ancora più importante in un quadro di progressiva liberalizzazione dei mercati. La semplice rimozione dei diritti speciali ed esclusivi esistenti potrebbe, infatti, risultare del tutto insufficiente a garantire un'effettiva disciplina in mercati nei quali la permanenza di imprese in posizione fortemente dominante potrebbe, in realtà, seriamente pregiudicare le possibilità di accesso di nuovi operatori e lo sviluppo di condizioni efficaci e non distorte di concorrenza».

«L'Autorità ritiene fondamentale l'esigenza di definire un quadro istituzionale atto a promuovere un migliore funzionamento del mercato, individuando le forme e i metodi di regolamentazione più appropriati e più idonei a soddisfare i bisogni e le necessità degli utenti. In particolare è indispensabile che le modalità tecniche e qualitative di prestazione dei servizi di pubblica utilità siano stabilite in modo da ridurre l'eccessiva discrezionalità attualmente goduta dalle imprese concessionarie. Inoltre, per quanto riguarda gli aspetti più strettamente economici, è opportuno che tra gli obiettivi perseguiti, oltre naturalmente quello di intervenire sul processo di fissazione delle tariffe all'utenza, venga considerato prioritario quello della promozione della concorrenza».

Le modalità tecniche e qualitative di prestazione di servizi devono essere stabilite in modo da contenere discrezionalità e inefficienze.

NOTE

* Le opinioni dell'Autore non rispecchiano necessariamente le posizioni dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato. Si ringrazia Luciano Di Via per la collaborazione prestata.

¹ D.C. NORTH, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge U.P., Cambridge, 1990.

² G. AMATO, *Il mercato nella costituzione*, in «Quaderni Costituzionali», vol. 17, n. 1, 1992.

³ Per un'indagine comparata si veda V. DONATIVI, *Introduzione alla disciplina antitrust nel sistema legislativo italiano. Le premesse*, Milano, 1990, pp. 279 e ss.

⁴ Tale posizione appare, peraltro, perfettamente coerente coll'impostazione generale del diritto comunitario che risulta teso esclusivamente al perseguimento di alcuni e prefissati obiettivi.

⁵ Si tratta del *Libro verde sullo sviluppo di un mercato comune dei servizi ed apparati di telecomunicazione* del 18 novembre 1987 COM (87) 290 del.

⁶ *Direttiva della Commissione del 16 maggio 1988 relativa alla concorrenza sui mercati dei terminali di telecomunicazione*, 88/301/CEE, in «G.U.C.E.», n. L131/73 (c.d. Direttiva terminali).

⁷ CORTE DI GIUSTIZIA DELLE COMUNITÀ EUROPEE, 19 maggio 1993, in «Il Foro Italiano», IV, p. 333.

⁸ Sui principali effetti della sentenza un significativo contributo è quello di A. WACHSMANN, F. BERROD, *Les critères de justification des monopoles: un premier bilan après l'affaire Corbeau*, in «Revue trimestrielle de droit européen», 1994, pp. 39 e ss.

⁹ Considerazioni analoghe sono state svolte in F. GOBBO, T. SALONICO, *L'azienda postale: crisi di un modello o del monopolio?*, in «Rivista di Politica Economica», fasc. 5, 1993, pp. 69 e ss.

¹⁰ S. CASSESE, *La nuova costituzione economica*, Roma - Bari, 1995, p. 77.

¹¹ CORTE DI GIUSTIZIA DELLE COMUNITÀ EUROPEE, 23 aprile 1991 (*Klaus Hofner e Fritz Elser c. Macrotron GmbH*), in «Rivista Italiana di Diritto Pubblico Comunitario», n. 1322, 1993, con nota di TASSONE.

¹² CORTE DI GIUSTIZIA DELLE COMUNITÀ EUROPEE, 10 dicembre 1991 (*Merci convenzionali/Porto di Genova*), in «Il Foro Italiano», IV, 1992, p. 225, con note di BRUSCO e MACARIO.

¹³ S. CASSESE, *Legge di riserva e articolo 43 della Costituzione*, in «Giurisprudenza Costituzionale», n. 1344, 1960, afferma che «le quattro espressioni adoperate dall'art. 43 non hanno un significato preciso dal punto di vista giuridico. Ciò non significa tuttavia che per ognuna di esse non si possa indicare un contenuto preciso non certo con l'ausilio dei mezzi approntati dalla scienza giuridica, bensì con riferimento a nozioni della scienza storica, economica e sociale».

¹⁴ Basti pensare alla disciplina introdotta dal decreto legge 11 luglio 1992, n. 333, *Misure urgenti per il risanamento della finanza pubblica*, convertito con legge 8 agosto 1992, n. 359.

¹⁵ Si tratta in pratica di ipotesi nelle quali l'attività delle imprese non è perfettamente riconducibile alla riserva stabilità per legge, ma eccede rispetto ad essa.

¹⁶ Da ultimo si veda ASSOUTENTI/ALITALIA, provvedimento 25 luglio 1994, in «Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato», n. 30-31, 1994.

¹⁷ SIP/3C COMMUNICATIONS, provvedimento 4 marzo 1992, in «Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato», n. 5, 1992; GRUPPO SICUREZZA/AEROPORTI DI ROMA, provvedimento 17 novembre 1993, in «Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato», n. 35, 1993; DE MONTIS CATERING ROMA/AEROPORTI DI ROMA, provvedimento 2 marzo 1995, in «Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato», n. 9, 1995; SOCIETÀ PER AZIONI ESERCIZI AEROPORTUALI, provvedimento 16 marzo 1994, in «Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato», n. 11, 1994.

¹⁸ TELSYSTEM/SIP, provvedimento 10 gennaio 1995, in «Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato», n. 1-2, 1995.

¹⁹ Per quanto riguarda il servizio di energia elettrica si tratta di segnalazioni riguardanti la Convenzione e la privatizzazione dell'ENEL, nonché la bozza di decreto legislativo relativo all'Autorità per i servizi energetici. Per quanto riguarda le telecomunicazioni, l'Autorità ha inviato segnalazioni relativamente alla riforma del settore delle telecomunicazioni, al servizio di radiotelefonìa mobile cellulare, al recepimento della direttiva n. 90/388, al servizio GSM, al servizio radiomobile di dispaccio in tecnica multiaccesso, al gestore unico della telefonia, ancora in relazione alla direttiva n. 90/388, al servizio radiomobile analogico (TACS), al servizio radiomobile marittimo e infine alle condizioni concorrenziali nel servizio di telefonia cellulare GSM.

UN MERCATO PER TUTTO?

di Vito Moramarco

Il panorama economico, politico e sociale degli ultimi anni è stato oggetto di cambiamenti, talvolta radicali. Il filo conduttore di tale rinnovamento può essere identificato nella progressiva affermazione dei valori del liberismo economico come meccanismo guida per l'allocazione delle risorse e per la distribuzione del reddito prodotto. Gli esempi, più o meno macroscopici, in questo senso sono ben noti e sotto gli occhi di tutti: in ordine cronologico le privatizzazioni del Governo Thatcher, la *supply side economics* dell'Amministrazione Reagan, la caduta del muro di Berlino e lo sfaldamento dei regimi comunisti dell'Est europeo, per finire con la ventata neoliberista che costituisce il fulcro dell'attuale dibattito politico nel nostro Paese.

Per restare nel caso italiano, è convinzione di molti che non solo il dissesto della finanza pubblica, ma anche gli alti tassi di disoccupazione, l'inflazione strisciante e sempre in agguato, la malasanità, per finire con il mancato sviluppo del Mezzogiorno, siano l'esito dell'ingerenza dello Stato nel mondo economico. Tale convinzione è basata sull'idea che un settore pubblico di dimensioni troppo vaste sia necessariamente mal gestito ed implichi una pressione fiscale eccessiva che deprime i redditi netti, ostacola la competitività delle nostre imprese nel contesto di mercati sempre più aperti al commercio internazionale e deprime gli investimenti produttivi. In tale contesto il debito pubblico costituisce un elemento di disturbo non irrilevante: gli accordi di Maastricht prevedono che il suo rapporto rispetto al prodotto interno lordo debba essere significativamente ridotto nell'arco di alcuni anni. Ciò vuol dire che a parità di spesa pubblica (al netto del pagamento degli interessi

sui titoli di Stato), la pressione fiscale è destinata ad aumentare. Prescindendo dall'idea, peraltro propria della *supply side economics*, che una riduzione delle aliquote di imposta potrebbe far crescere il reddito in misura proporzionalmente superiore alla riduzione delle aliquote (dunque far aumentare e non ridurre il gettito), la contrazione del debito pubblico può essere ottenuta agendo dal lato della spesa praticando gli ideali del liberismo economico, ovvero privatizzando e comprimendo gli spazi di ingerenza dello Stato nel mercato.

Ogni economista sa bene che molto spesso il mercato costituisce il meccanismo allocativo più efficiente e che, in tal caso, l'intervento pubblico provoca inevitabili effetti distorsivi. Esistono però varie situazioni in cui il mercato non è in grado di indurre esiti socialmente desiderabili; in questi casi è necessario chiedersi se, e sotto quali forme, l'intervento di un'autorità superiore è in grado di indurre un miglior uso delle risorse disponibili.

Le ragioni del liberismo

Prima di entrare nel merito della questione liberismo vs. intervento pubblico, così come oggi si pone, non è inutile tornare brevemente alle radici del pensiero economico. L'origine delle convinzioni liberiste può essere fatta coincidere con la metafora della "mano invisibile" di A. Smith. Le scelte individuali, non coordinate ed esclusivamente guidate dall'interesse privato conducono all'ottimalità nell'uso delle risorse: grazie all'operare della "mano invisibile", ovvero il mercato, i vizi privati vengono trasformati in virtù collettiva. Sotto tutti gli aspetti la

La ventata neoliberista nel nostro Paese.

Il modello walrasiano-parettiano.

“mano invisibile” costituisce la giustificazione sociale dell’individualismo; seguendo Smith, non è a causa della benevolenza del fornaio che otteniamo il pane, bensì grazie al suo interesse egoistico. L’intuizione originaria di Smith trova la sua formalizzazione definitiva nelle opere di L. Walras (1874), F. Edgeworth (1881) e V. Pareto (1896). Walras evidenzia come, nel contesto concorrenziale, le contrattazioni conducono ad un equilibrio simultaneo in tutti i mercati; inoltre, poiché in equilibrio ciascun operatore effettua scelte soggettivamente ottimali, tale situazione coincide con l’ottimo collettivo. All’opera di Edgeworth può essere attribuita l’identificazione di una seconda importante proprietà del mercato concorrenziale: nel momento in cui l’economia si colloca in una situazione di equilibrio concorrenziale, non vi sono incentivi perché un qualunque sottosinsieme di operatori cooperi, ovvero effettui transazioni in base a regole diverse rispetto a quelle del mercato. Questo corollario, straordinariamente importante, ma spesso trascurato, ci risulterà utile in seguito. Se a Walras si deve la complessa impalcatura di analisi del funzionamento simultaneo dei mercati e dell’equilibrio, la verifica teorica della metafora della “mano invisibile” fu completata da Vilfredo Pareto. A Pareto si deve la definizione di efficienza allocativa ancor oggi utilizzata: fattori produttivi e prodotti sono allocati in modo efficiente qualora risulti impossibile incrementare il benessere di un soggetto economico senza parallelamente ridurre la soddisfazione di altri. L’equilibrio concorrenziale ha l’invidiabile proprietà di indurre un’allocazione efficiente nel senso di Pareto, senza bisogno di alcun intervento regolatore da parte di una qualche autorità economica superiore. Il meccanismo dei prezzi costituisce la mano invisibile che coordina in modo ottimale le scelte decentrate degli operatori. La coincidenza fra equilibrio ed efficienza costituisce il caposaldo su cui, ancor oggi, è fondato il credo liberista, come risulta dal pensiero di J. von Hayek, M. Friedman, R. Coase e la scuola di Chicago, per finire con R. Nozick.

In linea di principio, anche un meccanismo di programmazione centralizzata (il socia-

lismo reale) dovrebbe essere in grado di poter perseguire l’efficienza allocativa. Nel 1936 O. Lange evidenziò come il *tâtonnement walrasiano*, ovvero il progressivo aggiustamento all’equilibrio, può teoricamente essere simulato anche nel contesto delle economie pianificate. In questa direzione vanno anche contributi successivi (per esempio di E. Malinvaud) o persino antecedenti, come *Il ministro della produzione nello Stato collettivista* pubblicato da E. Barone nel 1908. Il problema del raggiungimento dell’efficienza allocativa nelle economie pianificate sta, da un lato, nella difficoltà di gestire in modo ottimale un’enorme massa di dati relativi alle risorse disponibili ed alla struttura produttiva e, dall’altro, nella raccolta dei dati e delle informazioni. Mentre il primo problema è solo tecnico e risolvibile grazie a supporti informatici, il secondo ha a che fare con l’asimmetria di informazione che necessariamente si instaura fra autorità superiore e operatori. Ogni volta in cui gli operatori possono trarre un vantaggio personale dal non diffondere in modo corretto le informazioni loro disponibili, l’efficienza non può essere raggiunta. Il vero vantaggio del mercato, come meccanismo allocativo, rispetto alla pianificazione centralizzata, sta nel fatto che le informazioni sulla scarsità delle risorse, sui costi di produzione e sull’intensità della domanda di fattori produttivi e prodotti, sono diffuse ed elaborate in modo ottimale grazie a progressivi ed automatici aggiustamenti dei prezzi. Il modello walrasiano-parettiano incorpora un ulteriore risultato di grande rilievo per gli scopi di questa discussione, noto come secondo teorema dell’economia del benessere (il primo teorema è costituito dalla verifica della “mano invisibile”): qualunque allocazione efficiente può essere raggiunta come situazione di equilibrio del mercato, a patto che venga effettuata un’appropriata redistribuzione iniziale delle risorse e dei diritti di proprietà. L’affermazione, che può apparire criptica per i non addetti ai lavori, ha un contenuto semplice e per alcuni aspetti sorprendente: tramite il mercato è possibile perseguire simultaneamente l’efficienza economica e l’equità distributiva. Il mercato è un meccanismo *neutro*: l’equilibrio finale

delle contrattazioni dipende dalla distribuzione iniziale delle risorse; modificando i blocchi di partenza si può modificare a piacere l'esito della corsa, ovvero la distribuzione finale del benessere. Se il primo teorema costituisce la prova della "mano invisibile" e formalizza il contenuto del liberismo, il secondo sancisce, almeno apparentemente, gli ideali del socialismo utopistico: lo Stato, tramite la tassazione, può forzare l'equilibrio verso la direzione desiderata, senza perdite di efficienza.

Ingerenza pubblica o "Stato guardiano"?

La complessa impalcatura walrasiana ed i risultati di Pareto costituiscono insieme l'osatura e l'orizzonte del liberismo. Eventuali malfunzionamenti del sistema economico possono essere spiegati, seguendo ad esempio R. Coase, solo ricorrendo all'ipotesi che, a causa di fattori esterni ad essi, i mercati non siano in grado di poter funzionare al meglio. In una prospettiva sempre strettamente liberista, ciò può avvenire per un'insufficiente definizione dei diritti di proprietà a causa di carenze insite nel sistema delle leggi, oppure in seguito ad indebite ingerenze dello Stato nel privato. Poiché per definizione il mercato è l'istituzione in cui gli operatori acquistano e vendono diritti di proprietà, una mancata o insufficiente definizione di tali diritti ne mina alla radice il buon funzionamento, o lo impedisce del tutto. D'altra parte, nel momento in cui i diritti di proprietà sono definiti con precisione ed il mercato è in grado di ben funzionare, ogni intervento pubblico nel senso di produzione diretta o eccessiva regolamentazione dei mercati, può solo indurre indesiderabili effetti distorsivi. In quest'ottica anche il ricorso alla tassazione a fini redistributivi può non dare i risultati previsti dal secondo teorema dell'economia del benessere. Già E. Barone sottolineava come le imposte generano un "eccesso di pressione", ossia modificano gli incentivi degli operatori e la partecipazione al mercato del lavoro. A ciò debbono essere inoltre aggiunte le inefficienze congenite alla burocrazia necessaria per operare la redistribuzione; inefficienze ricon-

ducibili all'asimmetria di informazione che inevitabilmente si instaura fra burocrati da una parte, Stato e cittadini dall'altra, a tutto svantaggio degli ultimi e dell'efficienza complessiva del sistema economico.

La teoria walrasiana ed i suoi sviluppi sembrano rendere inconfondibile il principio del *laissez-faire*; appare comunque scontato che qualunque intervento di un'autorità superiore è destinato a provocare qualche guasto: equità distributiva ed efficienza economica non possono cavalcare insieme.

La prima autorevole voce fuori dal coro del *mainstream* walrasiano fu Alfred Marshall. L'approccio marshalliano degli equilibri parziali allo studio dei mercati appare un passo indietro rispetto alla costruzione della scuola di Losanna, in grado di trattare in modo simultaneo le scelte che famiglie e imprese effettuano nei diversi mercati. L'analisi degli equilibri parziali studia infatti ciascun mercato come se fosse del tutto indipendente dai prezzi e dalle quantità scambiate relativamente ad altre merci. La ragione di questa scelta è da ricercarsi nella constatazione che il mondo economico reale è spesso soggetto a problemi, problemi che sono difficilmente trattabili utilizzando il complesso apparato teorico dell'equilibrio economico generale e che possono invece essere compresi, almeno nei loro aspetti essenziali, utilizzando modelli più semplici. In Marshall prevale il pragmatismo di chi è più interessato a risolvere problemi piuttosto che ad elaborare modelli teorici. Per gli scopi di questo contributo è interessante notare che, se nella realtà esistono problemi da risolvere, il liberismo rischia di diventare una parola vuota, mentre è giustificabile l'intervento pubblico, la politica economica. Il dubbio instillato da Marshall costituì l'orizzonte del lavoro di due altri grandi economisti di Cambridge: A.C. Pigou e J.M. Keynes. A Pigou si devono i primi studi microeconomici sulle cause di malfunzionamento dei mercati e la ricerca degli strumenti di correzione delle inefficienze; con Keynes nasce la macroeconomia. Prima di discutere con maggior dettaglio le ragioni ed i limiti dell'intervento pubblico occorre far chiarezza sulla posizione culturale di Pigou, ma soprattutto di Keynes. Il credo liberista,

La "mano invisibile" e gli ideali della redistribuzione nel liberismo classico.

L'idea di Stato come guardiano del mercato.

da Von Hayek a Friedman, alla nuova macroeconomia classica, imputa alla gestione "keynesiana" dell'economia ed all'affermazione del "welfare state" i guasti dei moderni sistemi economici: disoccupazione, debito pubblico, insufficiente formazione del capitale e così via. Pigou, per parte sua, considerava l'intervento pubblico come funzionale al mercato, per nulla alternativo ad esso. In ultima analisi, la posizione di Pigou può essere considerata come un'estensione, dettata dalla storia, dell'idea di Stato guardiano del mercato propria di A. Smith. Rispetto agli anni della rivoluzione industriale in cui lo Stato, seguendo Smith, doveva semplicemente garantire la difesa nazionale (tramite l'esercito) ed il buon svolgimento delle contrattazioni (tramite il sistema della giustizia), lo sviluppo economico ha generato nuovi bisogni collettivi ed interrelazioni fra individui ed imprese talvolta difficilmente mediabili tramite il meccanismo dei prezzi. Per Pigou il problema è quello di disegnare strumenti correttivi in grado di permettere al mercato di funzionare al meglio; lo Stato è comunque sussidiario.

Per ciò che riguarda Keynes, la sua politica economica è talvolta e a torto identificata con l'idea di uno Stato onnipotente, fortemente interventista. In effetti i contributi di alcuni "eredi" più o meno legittimi di Keynes (genericamente classificabili sotto l'etichetta di "Teoria della politica economica") sono andati esattamente in questa direzione. In realtà Keynes era un *liberal*, preoccupato di minimizzare le dimensioni dell'intervento pubblico, ma ben consci che senza tale intervento l'economia avrebbe potuto essere sottoposta ad un forte ed indesiderabile grado di instabilità, come testimoniato dalla grande depressione degli anni '30. Non v'è dubbio che molte delle critiche portate alla gestione keynesiana della domanda aggregata, così come storicamente si è manifestata anche nel nostro Paese, siano condivisibili.

È meno certo, d'altra parte, che tale gestione della politica economica sia riconducibile al pensiero di Keynes; invero, gli insegnamenti keynesiani sono stati spesso disattesi o fuorviati. Nel mondo descritto nella teoria generale i prezzi e salari tendono ad essere rigidi ed esiste capacità produttiva inu-

tilizzata; in tale contesto la disoccupazione è involontaria e di tipo congiunturale. Dal lato delle politiche, la disoccupazione deve essere combattuta innanzitutto tramite la politica monetaria, che ha priorità sulla politica fiscale in quanto non provoca spiazzamento degli investimenti privati. Nel caso in cui la politica monetaria non sia in grado di spingere l'economia verso il pieno impiego si rende necessaria la manovra espansiva di bilancio. Nella mente di Keynes ciò non significa necessariamente *deficit spending*; se l'equilibrio può essere raggiunto con bilancio in pareggio tanto meglio. Il ricorso al deficit spending è giustificabile in due casi:

- a) a fronte del finanziamento di investimenti produttivi (come in qualunque azienda privata) i cui ritorni futuri saranno in grado di rimborsare il capitale preso a prestito e gli interessi;
- b) in fasi fortemente negative del ciclo economico. Nel secondo caso il debito acceso deve essere ripianato tramite corrispondenti manovre di avанzo nel bilancio nella successiva fase positiva del ciclo economico.

La storia della politica economica mostra che gli insegnamenti di Keynes sono stati spesso disattesi in almeno due direzioni a loro volta ramificate:

- a) sono state messe in atto manovre "keynesiane" in contesti non "keynesiani";
- b) sono state messe in atto manovre "keynesiane" zoppe.

Il caso emblematico del primo "abuso" è quello in cui vengono poste in atto manovre di espansione della domanda in un contesto in cui i prezzi e i salari non sono rigidi; l'esempio tipico è quello dell'Italia negli anni successivi agli shock petroliferi. Nella stessa direzione può essere collocata l'espansione della spesa pubblica nelle fasi positive del ciclo, periodi in cui la capacità produttiva era utilizzata appieno.

Il caso della manovra zoppa è sotto i nostri occhi e sta nel fatto che il debito pubblico, rapportato al PIL, è cresciuto sia nei momenti di crisi che nelle fasi positive del ciclo; un debito pubblico stabilmente crescente non ha proprio nulla a che fare con Keynes. Un ultimo punto da menzionare, parlando

della *Teoria generale*, sta nel fatto che le ricette keynesiane sono applicabili alla disoccupazione congiunturale, non a quella strutturale. La *Teoria generale* è un libro esplicitamente dedicato ad una situazione di eccesso generalizzato di offerta sul mercato dei beni e del lavoro; situazione che ben dipingeva gli anni in cui il libro stesso è stato scritto. Quando il peso della disoccupazione strutturale è progressivamente crescente, come oggi, occorrono strumenti diversi rispetto alla pura gestione della domanda; di ciò era perfettamente consci lo stesso Keynes.

Le ragioni microeconomiche dell'intervento pubblico

Prendendo le mosse dai contributi di Pigou, l'analisi microeconomica ha progressivamente evidenziato numerosi contesti in cui la mano invisibile non riesce a svolgere in modo ottimale il suo ruolo di meccanismo allocativo. Ciò si verifica precipuamente in presenza di mercati imperfetti, beni di natura collettiva, effetti esterni e situazioni di asimmetria informativa.

I beni di natura collettiva (più semplicemente beni pubblici) costituiscono il primo esempio di malfunzionamento del mercato: le scelte decentrate portano ad un livello di produzione inferiore all'ottimo. Un bene è pubblico quando il suo consumo da parte di un qualunque soggetto economico non riduce la possibilità che altri possano consumare simultaneamente lo stesso bene (non rivalità) e qualora sia tecnicamente impossibile escludere qualcuno dal consumo del bene in questione (non escludibilità). Come conseguenza, un bene pubblico può essere oggetto di consumo simultaneo da parte di più agenti economici. Sono esempi di beni pubblici "puri" la difesa nazionale, il sistema della giustizia, l'illuminazione stradale e le trasmissioni televisive via etere non criptate. Accanto ai beni pubblici puri, per i quali valgono simultaneamente i due principi di non esclusione e non rivalità, è possibile identificare una vasta gamma di servizi con natura in parte pubblica ed in parte privata. Un'ora di lezione è un bene pubblico per tutti gli studenti che la ascoltano in quanto

non c'è rivalità nel consumo; d'altra parte è possibile escludere dal consumo del servizio in questione tutti coloro che non sono in regola con le tasse di iscrizione. Il caso opposto è costituito ad esempio dalle strade: non è possibile escludere nessuno dal loro utilizzo ma, in caso di traffico eccessivo, c'è rivalità nel consumo. La produzione ed il finanziamento dei costi relativi ai beni pubblici può essere affidata al mercato, ovvero alle scelte non coordinate degli agenti economici, solo nel caso in cui risulti tecnicamente possibile l'esclusione dal consumo (ovvero qualora sia possibile contrattare il diritto al consumo); in caso contrario occorre una decisione cooperativa che può alternativamente coinvolgere l'intera nazione, i livelli intermedi di governo, o al limite un gruppo limitato di individui.

Il secondo esempio di malfunzionamento del mercato è costituito dagli effetti esterni, ovvero quelle situazioni in cui l'attività di un soggetto economico influenza il benessere o la capacità produttiva di altri soggetti senza mediazioni da parte del meccanismo dei prezzi. L'esempio tipico in questo senso è l'inquinamento. Sebbene tutti abbiamo diritto, in linea di principio, all'aria pulita, non siamo in grado di esercitare tale diritto. L'inquinamento può essere ridotto solo in seguito all'introduzione di norme e regolamenti sulle emissioni inquinanti, oppure applicando disincentivi fiscali sulla base del principio (dovuto a Pigou) che "chi rompe paga". Il mercato è in grado di correggere le inefficienze connesse agli effetti esterni solo nel caso in cui sia possibile stabilire con precisione diritti di proprietà negoziabili; ciò può avvenire solo nel caso in cui l'effetto esterno venga subito da un solo soggetto (o, al più, da un numero molto limitato).

Recentemente è stato evidenziato come un'importante causa di scollamento fra equilibrio del mercato ed efficienza economica sia costituita dall'asimmetria di informazione. Nel caso in cui uno dei due lati del mercato abbia un privilegio di tipo informativo, può sfruttare a proprio vantaggio la carenza di informazione della controparte. Senza entrare nel dettaglio, ciò può provocare l'inefficienza dell'equilibrio o la sua stessa impossibilità. L'asimmetria di informazio-

La politica economica keynesiana: i suoi presupposti e i suoi veri contenuti.

Le cause del malfunzionamento dei mercati: beni pubblici, esternalità, asimmetrie informative, concorrenza imperfetta.

Le cause del malfunzionamento dello Stato: non ottimalità delle decisioni collettive...

ne è particolarmente importante nei mercati assicurativi (l'assicurato conosce il rischio cui effettivamente è soggetto meglio dell'assicuratore), nel mercato del lavoro (il potenziale lavoratore conosce le proprie abilità meglio del potenziale datore di lavoro), nei mercati finanziari (si pensi ai casi di *insider trading*) e, più in generale, ogni volta in cui la qualità dei prodotti scambiati non è omogenea. Fra le varie cause di malfunzionamento del mercato quella più nota è costituita dalle forme di mercato imperfette: la mano invisibile funziona solo se i mercati sono concorrenziali o contendibili, ovvero se non vi sono barriere all'entrata. In caso di monopolio (sia dell'offerta che della domanda) o di oligopolio l'equilibrio non è efficiente: i prezzi sono maggiori e le quantità scambiate inferiori rispetto al caso della concorrenza. In questi casi l'intervento correttivo da parte dell'autorità pubblica può manifestarsi sotto forma di produzione diretta o tramite norme a tutela della concorrenza (leggi *antitrust*). Nelle economie moderne, fortemente internazionalizzate, l'identificazione delle forme di mercato imperfette è complicata dal fatto che spesso risulta difficile identificare ciò che effettivamente è il mercato "rilevante" per le imprese: paradossalmente un piccolo commerciante può essere in regime di monopolio in un piccolo paese sperduto fra le montagne, mentre la grande impresa, unico produttore di una determinata merce a livello nazionale, può genuinamente essere in regime concorrenziale se l'orizzonte è mondiale e non vi sono barriere alle importazioni.

I "fallimenti" dello Stato

Quando il mercato non è in condizione di funzionare al meglio, dunque non conduce ad un uso efficiente delle risorse, non è detto che l'intervento pubblico sia in grado di indurre esiti migliori. Questa affermazione, prescindendo da comportamenti illeciti in termini di uso privato della cosa pubblica e corruzione, ha fondamenti economici facilmente tratteggiabili.

a. Il funzionamento dello Stato richiede

decisioni collettive non mediate dal meccanismo dei prezzi; le decisioni collettive, contrariamente a quelle individuali, non sono sempre e necessariamente ottimali.

b. Nel contesto delle burocrazie si verificano forti asimmetrie di informazione fra l'autorità superiore ed i manager delle agenzie pubbliche: manager e autorità possono avere obiettivi diversi e conflittuali.

c. Al crescere delle dimensioni del settore pubblico cresce necessariamente, prima o poi, la pressione fiscale, con inevitabili effetti distorsivi sui prezzi, dunque sull'allocatione delle risorse.

Senza entrare nel dettaglio, è opportuno dedicare un minimo di commento alle tre cause di malfunzionamento dello Stato. Le inefficienze connesse alle scelte collettive sono state oggetto di analisi fin dagli anni della Rivoluzione francese, quando il marchese di Condorcet presentò quello che oggi è noto come "paradosso della maggioranza". Si considerino tre individui di fronte a tre alternative (X, Y e Z) e si supponga che il primo preferisca X ad Y ed Y a Z; si immagini altresì che il secondo preferisca Z ad X ed X ad Y, mentre il terzo classifica le tre alternative nell'ordine Y, Z, X. Dovendo scegliere fra X ed Y due soggetti su tre preferiscono la prima alternativa; d'altra parte, confrontando Y e Z, si osserva che Y è preferito a Z da due individui su tre. Razionalità vuole che se la maggioranza preferisce X ad Y ed Y a Z, la scelta finale dovrà cadere sull'alternativa X. Il paradosso della maggioranza sta nel fatto che, a ben guardare, Z è preferito ad X da due individui su tre. Il risultato di Condorcet è stato generalizzato, in tempi più recenti, da K. Arrow: in assenza di restrizioni sulle preferenze degli individui è impossibile identificare una regola di scelta collettiva democratica che rispetti alcuni requisiti minimi in termini di razionalità collettiva. Senza portare ad estremi catastrofici il "paradosso della maggioranza" ed il "teorema di Arrow", è comunque piuttosto evidente come l'impasse appena descritto possa essere applicato a numerosi casi concreti.

La seconda ragione del malfunzionamento della burocrazia è riconducibile agli incen-

tivi che determinano il comportamento dei manager pubblici. Nelle imprese private l'ottimizzazione dei fattori produttivi è assicurata dall'obiettivo del massimo profitto; nel pubblico tale obiettivo non sussiste (ogni volta in cui si tratta della produzione di servizi non vendibili) o non può essere stabilito come fine ultimo. In assenza di tale riscontro, la minimizzazione dei costi (comunque desiderabile al fine del buon uso delle risorse) diventa un vincolo poco stringente e difficilmente controllabile da parte dell'autorità superiore. Il manager pubblico ha ad esempio l'incentivo a dilatare le dimensioni dell'ente alla cui gestione è preposto, al fine di incrementare il proprio prestigio: il potere si sostituisce come obiettivo al profitto, e non ha certo la virtù della parsimonia. Se le forme di mercato imperfette hanno il difetto di indurre livelli di produzione inferiori all'ottimo, il settore pubblico ha congenito il vizio del gigantismo, altrettanto inefficiente. Le distorsioni possono essere ridotte incrementando le informazioni disponibili all'autorità riguardo all'operato dei burocrati; ciò però richiede controlli, che non possono avvenire a costo zero, e pone il problema dell'eventuale corruttibilità dei controllori. È curioso notare come la letteratura economica abbia identificato le radici del malfunzionamento delle agenzie pubbliche solo negli anni '70, in seguito ai contributi di Niskanen e Williamson (*i fallimenti del mercato*, per contro, sono noti fin dai tempi di Pigou).

L'ultima controindicazione all'allargamento delle dimensioni del settore pubblico è relativa alle distorsioni causate dall'incremento della pressione tributaria. Sebbene la letteratura in materia di finanza pubblica abbia identificato con precisione le regole per la definizione di un sistema tributario ottimale, tali regole sono difficilmente applicabili in pratica, e comunque non in grado di azzerare le distorsioni (ciò che in precedenza abbiamo chiamato *eccesso di pressione*). Non è inutile ricordare che le distorsioni (in termini di partecipazione al mercato del lavoro, struttura dei consumi ed utilizzo dei fattori produttivi) crescono in modo progressivamente più che proporzionale rispetto alla pressione fiscale.

Mercati, incentivi e istituzioni

Dal secondo dopoguerra in poi l'intervento pubblico si è dilatato in molti comparti del mondo economico, specie in Europa ove il rapporto fra spesa pubblica e reddito nazionale si attesta su valori superiori al 50%. Le origini di questa dinamica, più ed oltre che alle teorie keynesiane (fra gli anni '40 e '70), sono riconducibili all'applicazione dei principi del *welfare state*, promossi da W. Beveridge a cavallo della guerra e fatti propri, pur dopo notevoli resistenze, fin dall'Amministrazione Churchill. Pensioni, tutela del salario, sanità ed istruzione diventano progressivamente diritti garantiti dallo Stato. Nel caso di istruzione e sanità, la ragione dell'intervento pubblico è in parte riconducibile alla natura di beni pubblici ed agli evidenti effetti esterni positivi associati ad incrementi nella qualità e nella quantità di capitale umano. Accanto a ciò è comunque evidente l'intento perequativo, ossia il tentativo di modificare in senso maggiormente egualitario la distribuzione del benessere. Il fatto che il sistema di sicurezza sociale iniziò il suo decollo sotto l'Amministrazione del Partito Conservatore può stupire; in realtà le scelte politiche sono sempre indirizzate dall'ambiente e dalla storia. L'Inghilterra era ancora in pieno conflitto, reduce da anni di stato di assedio: in una tale condizione lo Stato è visto come fonte di sicurezza, non come ostacolo, ed i cittadini sono naturalmente più inclini alla cooperazione ed alla solidarietà.

È utile ricordare che Beveridge non amava affatto associare le sue idee al termine *welfare state* in quanto sinonimo di assistenzialismo. Sia nei lavori di Keynes che nelle opere di Beveridge, è chiaro il tentativo di identificare quegli interventi pubblici minimi necessari al buon funzionamento del mercato. Non v'è dubbio che Beveridge avesse meno fiducia nel mercato rispetto a quanto ne avesse Keynes, semplicemente perché la stabilizzazione della domanda aggregata era per Beveridge solo uno fra i compiti dello Stato; il punto comune è comunque la minimizzazione dell'intervento pubblico. Si tratta di identificare le caratteristiche ottimali di un recipiente dedicato ad un liqui-

Incentivi della burocrazia, effetti distorsivi della tassazione.

Come Keynes, neanche Beveridge sostiene uno Stato pervasivo e assistenzialista.

do in continuo movimento. Il liquido è il mercato, instabile ed in continua evoluzione; il recipiente è l'insieme delle istituzioni in cui il mercato opera, costituite o quanto meno regolamentate dall'intervento pubblico: senza il recipiente l'acqua si disperde. Beveridge non aveva in mente un recipiente troppo ampio, Keynes uno addirittura più piccolo. Se oggi dobbiamo ripensare al ruolo dell'intervento pubblico nell'economia è utile rileggere con attenzione Beveridge. Un punto centrale nel suo pensiero è contenuto in *Voluntary action* del 1948, ove l'autore sottolinea che se il sistema di assicurazione sociale deve garantire il minimo di sussistenza, un ulteriore supporto al tenore di vita da parte degli individui bisognosi può venire dal volontariato e, più in generale, dalle organizzazioni *non profit*; il problema è identificare gli incentivi per la costituzione, il buon funzionamento e lo sviluppo di tali istituzioni.

Nel tempo i processi produttivi, i prodotti ed i bisogni degli individui sono cambiati profondamente. Le regole del *laissez-faire* continuano a funzionare perfettamente (anzi sono le migliori possibili dal lato dell'efficienza economica) in molti casi, ma non certo in tutti. A fronte di ciò sappiamo bene che spesso le logiche di funzionamento del "non mercato", inteso come burocrazia pubblica, sono spesso latrici di sventure. In un tale contesto, gli spazi perché le istituzioni *non profit* possano svolgere un ruolo socialmente utile, se non insostituibile, si dilatano. Tali spazi coincidono con la produzione di servizi pubblici o beni misti (per i quali valgono solo in parte i principi di non esclusione e non rivalità) che coinvolgono l'interesse di gruppi limitati di individui, o comunque non riconducibili ad una data giurisdizione territoriale; in tal caso, né il mercato né lo Stato, inteso nei suoi diversi livelli di governo, sono in grado di poter operare al meglio.

Nel contesto delle società postindustriali, inoltre, cresce l'importanza della qualità delle relazioni interpersonali connesse alla fornitura di alcuni servizi. Mentre in passato la struttura di famiglia estesa, o la stessa comunità locale, potevano, ad esempio, fornire un contributo non irrilevante per l'as-

sistenza degli anziani, per l'educazione dei giovani, per la gestione del loro tempo libero e più in generale per tutti i servizi alle persone, oggi tali compiti sono necessariamente demandati ad istituzioni, sia private che pubbliche. La difficoltà nell'identificare un equilibrio efficiente in questi ambiti sta nel fatto che domanda ed offerta risultano spesso disomogenee: accanto alla domanda di cultura, salute e assistenza, gli individui chiedono qualità nei rapporti e nell'ambiente in cui i servizi vengono forniti. Il meccanismo di mercato è in grado di evadere la richiesta di qualità nei servizi e nei rapporti ogni volta in cui il fruttore del servizio è anche diretto pagatore del costo pieno (ciò si verifica sempre nel caso dei beni privati puri). Questo non avviene qualora si interponga un "terzo pagante": in tal caso si innescano incentivi ed asimmetrie informative che conducono a sentieri subottimali. Pensando al caso della sanità è evidente come né il privato puro né il pubblico puro siano in grado da soli di condurre all'efficienza: il pubblico per la scarsità di incentivi al controllo dei costi e per la conseguente tendenza al gigantismo, il privato a causa dell'obiettivo stesso del profitto che suggerisce di concentrare l'attività solo nei reparti a basso costo (abbondano le cliniche ostetriche, ma la gamma di altri reparti attivati è tutto meno che vasta).

Il terzo settore, o settore *non profit*, collocandosi a metà fra Stato e mercato è in grado, come dimostra l'esperienza di molti Paesi industrializzati, di rispondere in modo più adeguato ai crescenti bisogni di servizi alle persone. Negli Stati Uniti gli ospedali *non profit* forniscono l'intera gamma di servizi sanitari (gli utili debbono essere tutti reinvestiti per lo scopo sociale) e lo fanno a costi inferiori rispetto alle istituzioni pubbliche. La stessa realtà del nostro Paese mostra come il volontariato supplisca alle carenze dello Stato e del mercato in tutta la gamma di servizi di assistenza ad anziani, portatori di handicap, tossicomani etc. Tutti questi servizi hanno un valore economico non irrilevante, anzi crescente. Nel caso dei servizi alle persone, le inefficienze dello Stato e del mercato sono difficilmente eliminabili ed è sicuramente conveniente incen-

Benessere collettivo e azione delle iniziative *non profit*: le opportunità si moltiplicano.

tivare la nascita spontanea di istituzioni il cui operare sia orientato dal vincolo di non distribuzione degli utili. Rispetto ad altre realtà, l'Italia è chiaramente in ritardo nel disegno e nella regolamentazione delle isti-

tuzioni sopra citate. Occorre colmare il gap in modo da garantire l'esistenza di un mercato per tutto, un mercato la cui forma sia però consona e non di ostacolo all'oggetto del bisogno.

SISTEMI ECONOMICI A CONFRONTO: NOTE METODOLOGICHE E SUGGERIMENTI PER LA REALTÀ ITALIANA

di Alberto Brugnoli*

Due modelli di capitalismo a confronto: il modello neo-americano e il modello renano-nipponico.

I molti livelli di dualismo nel sistema americano.

Diversi contributi¹ hanno recentemente provato a confrontare i due modelli di capitalismo che sembrano emergere più chiaramente nelle società industrializzate: quello *neoamericano*, basato sulla riuscita individuale, lo sviluppo dei mercati finanziari e il perseguitamento del profitto a breve periodo, e quello *renano-nipponico*², fondato sull'economia sociale di mercato (*Sozialmarktwirtschaft*), che tende a valorizzare lo sforzo collettivo, la collaborazione, il consenso, l'impegno costante per pervenire a un risultato di lungo periodo.

Le nazioni europee (con l'eccezione, forse, della sola Gran Bretagna) tendono a guardare con crescente interesse al modello renano sia per una maggiore vicinanza culturale e geografica sia per favorire il processo di integrazione economico e monetario che, pur incontrando numerosi ostacoli e difficoltà, lentamente progredisce trainato passo dopo passo dalla leadership economico-industriale della Germania riunificata. D'altro canto, il modello neoamericano, spesso accusato di inefficienze ed iniquità, è stato relegato in secondo piano e sembra non poter costituire un esempio positivo in nessuno dei suoi aspetti economici.

Lo scopo di questo contributo è duplice: in primo luogo, vengono suggeriti alcuni spunti per una rilettura dei due modelli, fondata non su criteri di *efficienza ed equità*, come è stato da più parti proposto, ma su criteri di *giustizia e libertà* che, pur ricoprendo quelli di efficienza ed equità, a questi ultimi non sono riducibili, ne consentono un inquadramento in un alveo più adeguato; in secondo luogo, vengono evidenziate alcune caratteristiche dei due modelli che sembrano poter essere utilmente trasferite – opportunamente contestualizzate – nella realtà italiana.

Sistema neoamericano e sistema renano

Senza pretendere ovviamente di sintetizzare in poche righe la complessità del dibattito in corso, il presente paragrafo è dedicato a individuare gli elementi che generalmente in esso emergono.

Per quanto riguarda gli Stati Uniti, in primo luogo, la realtà odierna sembra essere caratterizzata da una situazione di *dualismo generalizzato*, dualismo che si manifesta a diversi livelli e sembra coinvolgere tutti gli elementi più rilevanti del sistema economico e sociale. Sinteticamente:

- a)* dualismo tra ricchi e poveri, con un crescente fenomeno di concentrazione reddituale;
- b)* dualismo tra Università d'élite e il resto del sistema scolastico, con la coesistenza di un sistema educativo universitario e soprattutto postuniversitario – riservato a una piccola minoranza privilegiata – di livello eccellente e di un sistema scolastico primario e secondario di bassa qualità;
- c)* dualismo all'interno del sistema sanitario, ove cliniche ed ospedali ultramoderni convivono con infrastrutture insufficienti nonché obsolete;
- d)* dualismo a livello industriale, dove spiccano alcuni settori di punta, spesso legati strettamente a quello della difesa, mentre la maggior parte degli altri registra ritardi crescenti.

In secondo luogo, il prevalere della logica “finanziaria” su quella “produttiva” ha portato le imprese a concentrarsi eccessivamente sui risultati di breve periodo al fine di potersi presentare a *Wall Street* ogni trimestre con risultati sufficienti ad evitare ogni minaccia di scalata. In questo contesto l'im-

presa altro non è che il proprio *cash flow* ed è continuamente minacciata dalle imprevedibili tempeste della speculazione borsistica, sottoposta agli assalti del mercato e costretta a seguire strategie che ne condizionano le possibilità di sviluppo di lungo periodo. Ciò è ulteriormente aggravato dagli investitori istituzionali, i quali – muendosi in un'ottica speculativa – contribuiscono ad appesantire la situazione cercando innanzitutto di massimizzare il rendimento a breve del loro portafoglio titoli.

Infine, la drastica riduzione del volume di attività, conseguente al crollo di *Wall Street* del 19 ottobre 1987, ha spinto le banche statunitensi ad adeguarsi alle esigenze del sistema capitalistico americano, costringendole alla rincorsa del profitto immediato e all'impegno nelle attività più rischiose.

Per quanto riguarda la Germania, invece, l'attenzione è normalmente posta sulle caratteristiche essenziali dell'*economia sociale di mercato*, la specifica versione di economia liberale capitalistica che, a partire dalla riforma monetaria di L. Erhard³ del 1948, la Repubblica Federale Tedesca ha espresamente adottato⁴.

L'economia sociale di mercato si caratterizza per due aspetti fondamentali⁵:

- a) da un lato, il dinamismo economico deve derivare dal mercato, al quale deve essere garantita la più ampia libertà di funzionamento;
- b) dall'altro, il mercato non può pretendere di organizzare in modo autonomo e sovrano la vita sociale dei cittadini; il mercato stesso deve in un certo senso essere subordinato alle esigenze sociali fondamentali e del cui rispetto deve farsi garante lo Stato.

In sintesi, l'intervento dello Stato nell'economia è condannato nella misura in cui esso altera il meccanismo concorrenziale di mercato; è invece doveroso:

- a) nei casi in cui è necessario a mantenere inalterate le condizioni concorrenziali del mercato evitando pratiche collusive e abusi di posizioni dominanti (tale compito è oggi svolto dal *Bundeskartellamt*);
- b) nei casi in cui l'individuo si trovi impossibilitato a provvedere al proprio adeguato

sostentamento (malattia, invalidità, vecchiaia, disoccupazione, disabilità, ecc.). In questi casi lo Stato è chiamato a predisporre un sistema di ammortizzatori sociali, incentivando comunque l'individuo ad organizzare le proprie entrate in modo da poter autonomamente affrontare gli intervalli temporali durante i quali egli non percepisce alcun reddito;

c) nei casi in cui è opportuno per stabilizzare il processo di crescita economica, per correggere squilibri settoriali e territoriali e soprattutto per creare le precondizioni a uno sviluppo di lungo periodo attraverso una continua qualifica della forza-lavoro e attraverso politiche di investimento atte a stimolare l'innovazione e lo sviluppo tecnologico⁶.

L'economia sociale di mercato riassume al suo interno diversi elementi, in parte tratti da una concezione *welfarista* dello Stato, in parte ereditati dall'approccio socialdemocratico. Specificamente, la corrente *welfarista* fa sì che il *Sozial-Staat* sia il garante della protezione sociale e della libera negoziazione tra le parti, mentre la corrente socialdemocratica ispira le idee relative alla partecipazione dei salariati alla vita dell'azienda principalmente attraverso l'adozione di una legge del 1976 che impone a tutte le società che superano i 2000 dipendenti un sistema di corresponsabilità e cogestione (*Mitbestimmung*) che opera a tutti i livelli dell'impresa. Risulta immediatamente evidente che, in tali condizioni, il dialogo sociale diviene un imperativo per l'efficiente funzionamento delle imprese tedesche.

Infine, occorre evidenziare come la struttura del sistema bancario tedesco giochi un ruolo non marginale nello sviluppo dell'economia sociale di mercato. Da un lato, le singole banche svolgono un ruolo di rilievo nel finanziamento delle imprese, dall'altro, la tanto proclamata e difesa autonomia della *Bundesbank* si colloca propriamente nell'architettura di tale apparato. Senza voler giustificare dettagliatamente questa affermazione, basti qui rilevare che tutto il sistema capitalistico renano è controllato essenzialmente dalle banche, le quali svolgono praticamente il medesimo ruolo occupato dai mer-

I principi della economia sociale di mercato, tra welfarismo e socialdemocrazia.

cati finanziari e dalla borsa nel modello neoamericano. Le banche tedesche hanno la vocazione ad essere banche universali, ovvero a svolgere sia la funzione propria degli enti creditizi a breve e medio termine che le operazioni effettuate dalle banche d'affari. Inoltre, spesso le banche costituiscono gli azionisti di riferimento per le imprese stesse sia tramite la proprietà di una quota del capitale sia tramite l'esercizio del diritto di voto spettante agli azionisti che hanno conti aperti presso di esse. In questo modo, attraverso tale sistema di voti cumulati, le banche esercitano un'influenza spesso determinante all'interno dei consigli di amministrazione. Dal canto loro, i grandi gruppi industriali sono rappresentati all'interno della commissione di vigilanza delle grosse banche, di cui sono spesso i principali azionisti, anche se raramente le loro partecipazioni unitarie superano il 5% del capitale azionario. Tre sono le conseguenze sul piano economico di tale sistema di partecipazioni incrociate tra banca e industria:

- a) i banchieri sono interessati allo sviluppo di lungo periodo delle imprese alle quali si trovano legati;
- b) la stabilità dei principali azionisti costituisce un fattore di sicurezza e appagamento per i dirigenti, i quali possono dedicarsi pienamente alla gestione della loro impresa e non sono costretti ad investire risorse per cautelarsi contro eventuali scalate come avviene negli Stati Uniti;
- c) è molto difficile penetrare dall'esterno il sistema stesso e di conseguenza l'economia è animata da poche persone che si conoscono tra loro e che si frequentano regolarmente.

Un possibile equivoco: "efficienza ed equità" o "libertà e giustizia"

Il giudizio che normalmente viene formulato sulla validità e opportunità dei due sistemi capitalistici si fonda su considerazioni di *efficienza* e di *equità*.

Albert (1991), per esempio, afferma che la superiorità economica del modello renano deriva sostanzialmente, da un lato, dalla te-

nacia con la quale la Banca centrale persegue l'adozione di una valuta forte, stimolo all'efficienza per le industrie nazionali e nel lungo periodo garanzia della loro competitività e duratura penetrazione nei mercati esteri, dall'altro, dalla dedizione prestata da tutti gli attori del processo produttivo al continuo miglioramento della qualità del prodotto. Complementari a questi aspetti sono sia la tensione all'accurata formazione del personale sia l'indiscutibile importanza riconosciuta alle spese in ricerca e sviluppo. La superiorità sociale di tale modello è invece individuata nel maggior grado di sicurezza sociale che sembra essere fornito ai cittadini e nelle condizioni più egualitarie di tale società, ove la scala dei redditi e il ventaglio salariale sono più ampi.

Tali criteri rischiano di essere parziali se non vengono collocati in un alveo più ampio che li chiarifichi, evitandone possibili distorsioni e li convogli al criterio che da tempo la dottrina sociale della Chiesa ha indicato come unico adeguato termine di riferimento: *il bene della persona e del consenso sociale, ovvero di tutte le persone*. Rispetto a questo, finalità di *libertà e giustizia* sembrano meglio assicurare di quanto non facciano efficienza ed equità ciò che si è indicato come "bene della persona".

La libertà è innanzitutto libertà di espressione dell'individuo, delle famiglie, delle comunità intermedie, di una pluralità di istituzioni tese a perseguire le proprie finalità educative, economiche ed assistenziali. Tale libertà va garantita e promossa dalle istituzioni governative, nel rispetto di quel primato, della società sullo Stato, entro il quale viene adeguata ogni possibile considerazione relativa all'efficienza di un sistema.

Il criterio di giustizia, d'altro canto, ricomprende e consente di ridefinire il concetto di equità, contribuendo a precisarne i connotati e riducendo i possibili margini di equivocità.

Peraltro, le stesse figure che sono all'origine del concetto di "economia sociale di mercato" (Walter Eucken, Franz Böhm e Hans Großmann-Dörth della "Scuola di Friburgo") apprezzavano il mercato più come espressione della libertà individuale che come sistema efficiente⁷. Non solo, ma an-

Libertà e "giustizia" esprimono meglio di "efficienza" ed "equità" il riferimento alla persona e al consenso sociale.

ra recentemente H. Lampert (1990) e G. Gutmann (1989), affermano che il concetto di "economia sociale di mercato" è correttamente interpretabile accostando il perseguitamento di due fini: la *libertà* e la *giustizia*.

Libertà e giustizia: quali principi?

Le finalità di libertà e giustizia possono essere più realisticamente perseguitabili se i seguenti principi vengono assunti alla base dell'agire economico e sociale:

- a) *il principio di sussidiarietà*, intesa come modalità organizzativa della struttura istituzionale e dell'assetto della società;
- b) *il principio di solidarietà*, intesa come riconoscimento di un legame tra le persone, e tra le aggregazioni sociali e le realtà istituzionali;
- c) *il principio di imprenditorialità*, vista come possibilità di creatività, capacità positiva di assumersi rischi;
- d) *il principio di responsabilità e partecipazione*, che definisce un coinvolgimento attivo a tutti i livelli, sia nella vita dell'impresa che nella realtà sociale e politica.

Il maggiore o minore riferimento a questi principi può essere utilizzato come termine di paragone nell'analisi dei due sistemi capitalistici. In particolare, in questa sede, si sono voluti ricordare gli elementi essenziali di tali sistemi economici in tre differenti tipologie.

La prima è relativa al sistema *macroistituzionale* e comprende l'organizzazione dello Stato e la conseguente struttura fiscale, il ruolo riconosciuto alle iniziative *non profit*, la regolamentazione dei mercati e della concorrenza (*antitrust* e *deregulation*), l'autonomia riconosciuta alla Banca centrale e la sovranità della moneta.

La seconda, relativa al *welfare state*, comprende le variabili di carattere "sociale" relative al benessere delle persone e della società nel suo complesso, che si estende dai meccanismi di riallocazione della ricchezza (sicurezza sociale e spese sociali) alla tutela della salute e dell'educazione dei cittadini, al sistema assicurativo visto da una prospettiva non individuale ma collettiva.

Infine, la terza tipologia si riferisce alle *imprese* e al *lavoro*: rientrano in tale gruppo tutte le variabili che sono attinenti alla realtà delle imprese (imprese e imprenditorialità, formazione, innovazione, relazione banca-industria), al lavoro della persona (mobilità sociale, corresponsabilità e cogestione) e al sistema finanziario (risparmio, sistema bancario, sistema extrabancario).

Libertà e giustizia: quale modello?

La considerazione dei quattro principi sopra enunciati, in relazione agli aspetti essenziali delle tre tipologie evidenziate, permette di individuare le relazioni più significative. Nella tab. 1 viene riportata la significatività dei singoli principi rispetto ad ogni elemento delle tre tipologie per entrambi i sistemi economici. Tale analisi consente di discriminare meglio i fattori inerenti ai due modelli e quindi di coglierne più adeguatamente le potenzialità positive. Schematicamente:

- a. il modello neoamericano si caratterizza per un elevato livello di *sussidiarietà* che si concretizza nella specificazione dello Stato Federale, nella valorizzazione delle iniziative *non profit* e nella struttura del sistema sanitario e scolastico (statale, privati e *non profit*). Anche il modello renano, d'altro canto, presenta un elevato grado di *sussidiarietà* per quanto riguarda la struttura statale ma sembra riconoscere meno tale principio nei settori dell'istruzione e della sanità.
- b. Negli Stati Uniti gli strumenti di *solidarietà* maggiori sono il sistema *non profit* e le spese sociali e, per la componente *non profit*, il sistema sanitario e scolastico. L'estrema flessibilità del mercato del lavoro (lavoro interinale, lavoro a tempo determinato e a tempo parziale, ecc.) ha senz'altro favorito il contenimento del tasso di disoccupazione anche se è in aumento il numero degli occupati a basso reddito e con scarsa protezione sociale. L'occupazione è sensibilmente aumentata soprattutto nel settore *non profit* dove le imprese – esempi delle quali cominciano a diffondersi anche in Italia – pur proponendosi una gestione eco-

Quattro principi per perseguire libertà e giustizia: sussidiarietà, solidarietà, imprenditorialità, responsabilità.

Quanto sono significativi i quattro principi per la libertà e la giustizia nei due modelli di capitalismo?

Il modello neoamericano valorizza l'imprenditorialità in tutte le variabili correlate.

nomica efficiente, non sono finalizzate al raggiungimento di obiettivi di profitto bensì di solidarietà. Questo settore presenta il duplice vantaggio di rispondere ad esigenze sociali ed ambientali urgenti delle società industrializzate (per esempio, il bisogno di servizi sempre più differenziati del crescente numero di anziani, la tutela del territorio, la valorizzazione del patrimonio artistico, etc.) e di permettere l'inserimento delle fasce più deboli nel mondo del lavoro. Dal momento, però, che 55 milioni di americani non sono coperti dal sistema sanitario, il settore *non profit* non ha risorse sufficienti per colmare tale gap. D'altro canto, tutto il sistema renano è improntato a un criterio di solidarietà (si veda il caso della riunificazione delle due Germanie, dove particolarmente importanti sono state le istituzioni statali, la sicurezza sociale, la sanità e il legame banca-industria), ma il mercato del lavoro

non è certo caratterizzato dalla flessibilità presente in quello americano. Il sistema scolastico è particolarmente solidale poiché garantisce pari opportunità a tutti i potenziali studenti, essendo anche l'accesso alle università sostanzialmente gratuito (Bundesministerium fur Wirtschaft, 1989). Non solo, ma la Germania è senz'altro il Paese nel quale è meno traumatico e più facile l'inserimento nel mondo del lavoro, grazie al suo sistema di formazione professionale, da più parti considerato il migliore del mondo. È il caso, infine, di sottolineare il carattere redistributivo del sistema assicurativo tedesco⁸ e l'elevata propensione al risparmio, se confrontata ai livelli statunitensi, che rivela una diffusa solidarietà intergenerazionale.

c. Il modello neoamericano valorizza l'imprenditorialità in tutte le variabili correlate (tranne per quanto riguarda il rapporto banca-industria, reso più labile dal diffuso ri-

Tab. 1 *Sistemi economici a confronto*

	Sussidiarietà		Solidarietà		Imprenditorialità		Responsabilità e partecipazione	
	USA	G	USA	G	USA	G	USA	G
<i>Macro-istituzionale</i>								
• Istituzioni statali e sistema fiscale	xxx	xxx	x	xxx	xxx	xx	x	xxx
• Banca centrale e sovranità della moneta					xxx	xxx		
• Antitrust e deregulation	xxx	xx	xxx	xx	xxx	xx		
• Non profit								
<i>Welfare</i>								
• Sicurezza sociale e spese sociali	xx	xx	xx	xxx				
• Sistema sanitario	xxx	xx	xx	xxx				
• Sistema scolastico	xxx	xx	xx	xx				
• Sistema assicurativo			x	xxx				
<i>Imprese e lavoro</i>								
• Imprese e imprenditorialità					xxx	xxx		
• Mobilità sociale					xxx	xx	x	xxx
• Corresponsabilità e cogestione								
• Formazione							x	xxx
• Innovazione								
• Risparmio			x	xxx	x	xx		
• Banca-industria e sistema bancario			x	xxx	x	xxx		
• Sistema finanziario extrabancario					xxx	x		

Legenda

- : variabili non correlate
- × : irrilevante/poco rilevante
- xx : rilevante
- xxx : molto rilevante

corso allo *stock exchange* e al *venture capital*), soprattutto attraverso le imprese ad alto tasso di crescita a breve termine. D'altro canto, il modello renano valorizza l'impresa nel suo rapporto con il sistema bancario e quindi in un'ottica di investimento a medio-lungo termine. In particolar modo, inoltre, la legge del 1949 fa sì che la *politica monetaria* costituisca il pilastro cruciale di stabilità del Paese così che, come già notato sopra, la presenza di una valuta forte rappresenta una sorta di garanzia per le industrie nazionali perché se, da un lato, non favorisce una rapida penetrazione dei mercati stranieri, dall'altro, facilita gli investimenti diretti esteri, consentendo nel tempo posizioni più solide su tali mercati.

d. Infine, soprattutto nel campo dell'impresa e del lavoro il sistema renano valorizza la *responsabilità* e la *partecipazione*. In particolare, l'attenzione alla formazione legata a un rapporto persona-impresa di lungo periodo presuppone il considerare la risorsa umana come fattore di importanza primaria.

Alcuni suggerimenti per la realtà italiana

Dall'analisi precedente sembrano emergere alcune considerazioni utili in relazione al caso italiano.

Innanzitutto, il sistema renano sembra incorporare il principio di *solidarietà* in maniera sistematica e non distorsiva e può quindi essere a tale proposito oggetto di attenzione per un'eventuale adozione. Questo permetterebbe di riposizionare la struttura assistenzialistica italiana in chiave solidaristica, con particolare riferimento alle problematiche connesse al Mezzogiorno.

In secondo luogo, una valorizzazione delle iniziative *non profit*, come nel sistema neoamericano, inserirebbe nella realtà italiana un fattore strutturale di *sussidiarietà* e permetterebbe di sviluppare nuove forme di servizi (ambiente, educazione e assistenza sanitaria, etc.) per rispondere a segmenti di domanda oggi non interamente e/o efficientemente soddisfatti.

In terzo luogo, occorre conciliare l'apertura del sistema neoamericano all'*intrapresa*

di nuove iniziative sia con i legami banca-industria sia con le forme di supporto agli investimenti a medio-lungo termine tipici del sistema renano.

Infine, elementi di *responsabilità* e *partecipazione* possono essere presi ad esempio dal sistema tedesco: in particolare la valorizzazione delle risorse umane (formazione e cogestione). Nelle società renano-nipponiche, l'interesse collettivo prevale sugli interessi individuali, il che significa che la comunità all'interno della quale si inserisce l'individuo riveste un'importanza del tutto particolare: l'impresa, la città, l'associazione, il sindacato sono strutture volte a tutelare l'interesse generale e a svolgere un ruolo stabilizzatore. Inoltre, l'adozione di un sistema di corresponsabilità e cogestione come quello tedesco mira essenzialmente a rafforzare lo spirito di appartenenza ad una determinata impresa e questo, in momenti di particolare instabilità esterna, può a volte favorire una maggiore stabilità interna che, lungi dall'essere ostacolo all'adattabilità e al mutamento, può divenire un fattore critico di competitività.

Un'osservazione a parte merita il sistema di *formazione* renano che si basa su una stretta cooperazione tra le imprese e i dipendenti. I suoi principi fondamentali sono:

- a) la formazione deve essere dispensata al maggior numero possibile di soggetti;
- b) la preparazione dei livelli intermedi è fondamentale al dinamismo industriale;
- c) la formazione professionale deve essere finanziata dalle imprese stesse e dalle sovvenzioni federali.

Un'applicazione al sistema italiano potrebbe prevedere — in ossequio al principio di sussidiarietà — un più deciso coinvolgimento dei destinatari della formazione nel processo decisionale e gestionale delle iniziative e dei percorsi della medesima.

Infine, per arginare le pressioni dei gruppi di interesse sembra efficace la soluzione che propone di decentralizzare il più possibile l'amministrazione statale e la struttura delle relazioni industriali e di conferire ad entrambe un sufficiente grado di autonomia in relazione ai compiti che esse devono svolgere.

Solidarietà non assistenzialistica del modello renano, sussidiarietà come valorizzazione delle *non profit* del modello americano.

Apertura all'*intrapresa* del modello americano e responsabilità e partecipazione del modello renano.

NOTE

* Desidero ringraziare la dott.ssa Barbara Binda per gli utili suggerimenti.

¹ Per una vasta panoramica dei due modelli si veda M. ALBERT, 1991.

² Il modello renano e quello nipponico, pur presentando differenze non trascurabili, sono caratterizzati da significativi elementi comuni che hanno portato spesso la letteratura ad accomunarli in un unico paradigma teorico. In questa sede, ci si riferirà specificamente al modello renano, consapevoli che la maggior parte degli aspetti evidenziati potrebbero essere ragionevolmente estesi anche al modello nipponico.

³ L. Erhard fu dal 1948 Direttore dell'Amministrazione Economica delle Zone Occupate e, in seguito, Ministro per l'Economia. Nella sua concezione, precondizione cruciale alla realizzazione di una economia di mercato era una riforma valutaria volta a riportare stabilità in ambito monetario.

⁴ Per un'introduzione al concetto di economia sociale di mercato e al modello renano si veda C. SECCHI, 1993.

⁵ Fu Alfred Müller-Armack, dai più riconosciuto come uno dei padri dell'economia sociale di mercato, a definire in modo preciso il concetto e a chiarire il ruolo dello Stato in tale sistema. Si veda A. MÜLLER-ARMACK, 1956.

⁶ Per un'analisi più approfondita dei casi in cui è opportuno l'intervento dello Stato, si veda A. BORRMANN *et al.*, 1990.

⁷ Si veda, per esempio, H. LAMPERT, 1990.

⁸ Il sistema assicurativo è esemplificativo degli elementi chiave che caratterizzano i due modelli di capitalismo: predominio dell'azionariato, profitto finanziario a breve e riuscita finanziaria individuale caratterizzano quello neoamericano, lungo termine e concezione di una impresa al pari di una comunità che associa il capitale al lavoro quello renano. Quest'ultimo si inscrive in un contesto in cui prevalgono valori sociali quali la fiducia reciproca,

ca, la stabilità delle relazioni di natura contrattuale, valori che determinano chiaramente la stabilità della clientela degli istituti assicurativi. Inoltre, in tale modello l'assicurazione è innanzitutto un'istituzione il cui buon funzionamento può essere garantito unicamente da un mercato fortemente regolamentato, il quale impone ad esempio a tutte le compagnie assicurative un'unica tariffa obbligatoria in materia di assicurazione per responsabilità civile. Infine, solo in questo modello le compagnie assicurative, grazie alla loro solidità finanziaria, sono in grado di intraprendere delle ambiziose politiche di crescita esterna facendo affidamento unicamente sui propri fondi. Al contrario, nel modello neoclassico non si ha alcuna mutualizzazione dei rischi a causa della marcata segmentazione dei mercati; l'assicurazione è in primo luogo un mercato, sottoposto alle generiche leggi della concorrenza e il ruolo specifico delle compagnie di assicurazione si limita all'applicazione di regole di natura prudenziale.

BIBLIOGRAFIA

ALBERT M., *Capitalisme contre capitalisme*, Éditions du Seuil, Paris, 1991.

BORRMANN A. *et al.*, *Social Market Economy*, 1990.

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, *40 Jahre Soziale Marktwirtschaft*, 1989.

GUTMANN G., *Ethische Grundlagen und Implikationen der ordnungspolitischen Konzeption "Soziale Marktwirtschaft"*, 1989.

LAMPERT H., *Die Wirtschafts- und Sozialordnung der Bundesrepublik Deutschland*, 1990.

MÜLLER ARMACK A., *Soziale Marktwirtschaft*, 1956.

SECCHI C., *Il modello tedesco*, in «Relazioni Internazionali», marzo 1993.

BIBLIOGRAFIA AL TEMA MONOGRAFICO

a cura di Amalia De Luigi

In questo primo numero dedicato alla reale natura del mercato, oltre alle valutazioni economiche, gli autori hanno espresso numerosi aspetti interpretativi: da quello istituzionale a quello politico, da quello sociale a quello antropologico, da quello economico a quello giuridico. Risulta difficile, di conseguenza, offrire in poche pagine una bibliografia esaustiva di un così ampio ventaglio di tematiche. D'altro canto le pubblicazioni ultimamente apparse in merito, sia in Italia che all'estero, sono state numerose. Per questo si è preferito focalizzare l'attenzione, oltre che sul tema generale, sulle attività *non profit*.

Nel volume *L'organizzazione economica: imprese, mercati e controllo politico* (Il Mulino, Bologna, 1991), OLIVER E. WILLIAMSON esamina l'organizzazione all'interno delle imprese ed il loro rapporto con il mercato, evidenziando il problema della discrezionalità manageriale. Lo studioso americano continua con un esame dei problemi relativi all'organizzazione del mercato in un contesto in cui sono presenti i costi di transazione e termina con l'analisi delle politiche di regolamentazione e di *antitrust*, mettendo in discussione le convinzioni tradizionali in tema di politiche pubbliche.

Il problema dell'avvicendarsi di differenti Paesi come detentori del primato industriale sul mercato, offrendone una spiegazione in termini di evoluzione storica dell'organizzazione delle imprese, viene trattato da WILLIAM H. LAZONICK nella sua opera intitolata *L'organizzazione delle imprese e il mito dell'economia di mercato* (Il Mulino, Bologna, 1993). L'autore, confrontandosi in questo testo con tutta una tradizione di pensiero che pone il concetto di mercato al centro della

teoria economica, indica come lungo la storia del pensiero economico moderno sia esistito un *fil rouge* che ha legato gli economisti interessati a capire le determinanti dello sviluppo capitalistico.

Un'ampia gamma di argomenti attinenti l'analisi, la comprensione e la valutazione dei sistemi economici, considerando gli aspetti strutturali, comportamentali ed evoluzionistici sono trattati nella miscellanea *Markets and Democracy: Participation, Accountability and Efficiency* (Cambridge University Press, Cambridge, 1993) curata da SAMUEL BOWLES, HERBERT GINTIS e Bo GUSTAFSSON. Il denominatore comune di questi scritti è la ricerca di un sistema economico in grado di determinare uno scambio accettabile tra efficienza e partecipazione (democrazia) nella società moderna.

Il volume *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution* (Elgar, Aldershot, 1992) è il risultato di una discussione, organizzata dalla Fondazione Rosselli di Torino nel 1988, tra Herbert A. Simon ed alcuni studiosi di economia e società italiani. Il volume, curato da MASSIMO EGIDI e ROBIN MARRIS, nonostante non sia recentissimo, è ancora estremamente attuale, poiché tratta della "razionalità vincolata", definita da Simon come ciò che distingue la realtà del comportamento umano dalla "razionalità perfetta" implicita nella teoria economica classica. Il libro comprende inoltre alcuni scritti di Simon apparsi in precedenza su diverse riviste.

Partendo dal presupposto che il processo competitivo e la struttura industriale stanno al centro della vita economica, il libro di PAUL AUERBACH *Concorrenza e mercato: economia del cambiamento industriale* (McGraw-Hill libri Italia, Milano, 1990) of-

fre una critica diretta alla concorrenza dominante in economia che è esemplificata dal ruolo cruciale giocato dai concetti di "mercato" e "industria".

Di particolare attualità è l'articolo di MAURO MAGATTI *Il mercato e le sue regole: sui limiti dell'impresa come soggetto di modernizzazione*, apparso sul n. 40/1994 di «Stato e Mercato», nel quale l'autore si chiede il motivo per il quale le imprese dovrebbero rispettare le regole di mercato. L'impresa, viene osservato, cerca di adattarsi all'ambiente piuttosto che tentare di cambiare la situazione: di conseguenza non sorprende l'abitudine diffusa anche in Italia di corruzione e attività illegali. Magatti afferma che il fallimento deriva dall'idea di una politica tesa a risolvere solo il problema economico e tecnologico, mentre il mercato è una costruzione sociale che, per funzionare, richiede la presenza di un'autorità esterna. Il tema pubblico/privato viene trattato da diverse prospettive (storica, giuridica, sociologica, economica) nel volume curato da SILVIO BERETTA, *Pubblico e privato nel sistema economico* (Giuffrè, Milano, 1992) che raccolge gli atti di un seminario tenutosi presso l'Università di Pavia nel 1990. Segnaliamo tra gli altri i contributi di N. BELLINI e P. BIANCHI che si occupano in modo peculiare del caso italiano.

Uno dei temi affrontati in questo numero di «Persone & Imprese» è relativo a quel tipo di attività apparse di recente sul mercato che, collocandosi in una posizione intermedia tra le imprese private e gli enti pubblici, vengono raggruppate in un insieme definito "non profit" o "volontario" o "terzo settore". L'elemento in comune di queste organizzazioni è un intento altruistico che induce a individuare bisogni collettivi non sufficientemente soddisfatti dall'operare del mercato e dall'azione pubblica, e a conferire volontariamente risorse produttive per contribuire a soddisfarli. La letteratura in materia offre diversi spunti per un confronto.

La ricerca degli autori di *Non per profit: il settore dei soggetti che erogano servizi di interesse collettivo senza fine di lucro*, stampata nel 1990 per i tipi della Fondazione

Adriano Olivetti e curata da MARIA CHIARA BASSANINI e PIPPO RANCI, è una riflessione interdisciplinare sul settore delle organizzazioni senza fine di lucro considerato nel suo insieme: dalle associazioni culturali e civili al volontariato, dai Boy Scouts alle organizzazioni non governative per la cooperazione allo sviluppo, dagli ospedali all'associazionismo ambientalista. In occasione della presentazione della ricerca di cui sopra, l'Istituto per la ricerca sociale ha promosso nel 1991 un convegno i cui atti sono stati sufficientemente raccolti da GIAN PAOLO BARBETTA nel volume *Una discussione su "Non per profit"* (IRS, Milano, 1992). La consapevolezza delle difficoltà ad interpretare correttamente le origini, l'evoluzione, le prospettive e il ruolo delle esperienze di volontariato, di associazionismo e di cooperazione di solidarietà sociale, sviluppatesi in Italia nel corso degli ultimi anni, ha indotto ad organizzare un seminario, i cui atti sono raccolti da CARLO BORZAGA nel volume *Il terzo sistema: una nuova dimensione della complessità economica e sociale* (Fondazione Emanuela Zancan, Padova, 1991). Attraverso il confronto interdisciplinare di un gruppo di esperti sono state analizzate tre aree tematiche: i caratteri peculiari del terzo settore, i vantaggi e i rischi derivanti dalla sua crescita e le condizioni del suo sviluppo nell'ambito delle politiche sociali.

Le forme attuali di regolazione dei rapporti esistenti tra istituzioni pubbliche ed organizzazioni *non profit* sono stati esplorati, invece, da COSTANZO RANCI e ALESSANDRA VANOLI nel volume *Beni pubblici e virtù private: il terzo settore nelle politiche di welfare*, pubblicato nel 1994 dalla Fondazione Adriano Olivetti. Gli ambiti presi in considerazione sono quelli tradizionalmente inclusi nelle politiche del *welfare*: l'assistenza sociale, la sanità, l'educazione, la formazione professionale e la politica ambientale. Il Comitato regionale notarile lombardo ha organizzato nel 1992 una giornata di studio sul terzo settore i cui interventi sono riuniti nel volume *Gli enti "non profit": nuove figure e nuove problematiche* (Giuffrè, Milano, 1993). Segnaliamo in particolar modo il contributo di PAOLO DE CARLI intitolato

Le problematiche dello scopo negli enti "non profit" tra pubblico e privato. Lo stesso De Carli ha affrontato l'argomento dell'importanza del settore delle organizzazioni *non profit* nella società e, segnatamente, del rilevante contributo politico che esse possono dare alla costruzione degli enti locali in un saggio pubblicato sul n. 1/3 del 1991 di «Persone & Imprese» intitolato *Autonomie locali e società civile*.

Il rapporto tra terzo settore ed enti locali è pure il tema affrontato da PATRIZIA DAVID nel suo articolo *Pubblico e privato nel settore assistenziale* apparso sul n. 36/1992 di «Stato e Mercato». L'autrice, che fa riferimento alle privatizzazioni dei servizi socio-assistenziali, affidati in misura sempre maggiore ad organizzazioni *non profit*, denuncia il rischio della perdita di coordinamento delle politiche assistenziali locali.

Anche SERGIO PASQUINELLI nel suo contributo *Stato sociale e "terzo settore in Italia"*, pubblicato nel n. 38/1993 della stessa rivista, rileva che le organizzazioni *non profit* sono talmente cresciute in numero e importanza da dovere ridisegnare il panorama dei servizi sociali in Italia. L'autore esamina le relazioni con il settore pubblico da un punto di vista organizzativo, politico ed economico e paragona la situazione italiana a quella di Gran Bretagna, Olanda e Norvegia. Poiché, come si è visto, gli enti collettivi senza scopo di lucro hanno conosciuto negli ultimi anni una stagione fortunata, la giurisprudenza si è vista obbligata a misurarsi in modo sempre più frequente con le concrete problematiche sottese. Il libro curato da GIULIO PONZANELLI, *Gli enti non profit in Italia: associazioni, fondazioni, volontario, trust, fondi pensione* (Cedam, Padova, 1994) intende affrontare le principali figure di enti *non profit* presenti nel diritto italiano.

Tra i manuali, che esaminano le vigenti disposizioni civilistiche regolanti gli enti senza scopo di lucro e possono costituire un utile strumento per la soluzione di problemi concreti, segnaliamo: *Gli enti non commerciali. Associazioni, fondazioni, comitati,*

club, gruppi, associazioni sportive dilettantistiche e senza fini di lucro, enti pubblici non economici che svolgono attività commerciali. Casi, quesiti, giurisprudenza (Pirrola, Milano, 1994) di ADRIANO PROPERSI e GIOVANNA ROSSI, giunto ormai alla nona edizione e *Enti non commerciali: adempimenti fiscali e contabili, imposte dirette, IVA, regimi speciali per associazioni, fondazioni, enti religiosi, enti del volontariato* (Giuffrè, Milano, 1994) di MAURIZIO SETTI. Per rimanere costantemente aggiornati sull'argomento si consiglia la consultazione del trimestrale, nato solo lo scorso anno, *Non profit: diritto & management degli enti non commerciali* (Maggioli, Rimini).

Se si desidera comprendere i meccanismi che conducono alla creazione di organizzazioni *non profit*, potrebbe risultare utile la lettura di *The Economics of Altruism* (Elgar, Aldershot, 1995), in cui STEFANO ZAMAGNI raccoglie una serie di articoli apparsi negli ultimi venti anni in prestigiose riviste straniere. Gli autori di questi saggi rifiutano l'idea diffusa che l'"uomo economico razionale" sia un massimizzatore, egoista e crudelmente calcolatore. Il volume analizza la possibilità di considerare il prossimo sia per motivi di benevolenza, sia per regole di altruismo. Pensare all'economia dell'altruismo, suggerisce il curatore, contribuisce a ripensare a tutta l'economia.

Sulla stessa lunghezza d'onda si pone il libro di MASSIMO BORDIGNON *Beni pubblici e scelte private: un'analisi senza l'Homo oeconomicus* (Il Mulino, Bologna, 1994), che affronta i problemi dell'offerta volontaria di un bene pubblico, utilizzando un criterio diverso da quello tradizionale. L'analisi dell'autore si fonda, infatti, sull'assunto che, nel perseguire il proprio interesse, gli agenti siano vincolati da norme di equità ispirate ad un principio etico di origine kantiana e a regole di reciprocità. Questa impostazione metodologica risulta proficua nella formulazione di teorie economiche, ma induce gli scienziati sociali ad una grande cautela nell'adottare acriticamente il modello di spiegazione motivazionale degli economisti.

DIBATTITO

Nella sezione "Dibattito" viene ripreso il tema della posizione internazionale del nostro Paese, con due qualificati interventi.

Il primo intervento, del professor Steve Davies dell'Università dell'East Anglia, Norwich, approfondisce opportunamente il tema "Primi fra gli ultimi, ultimi fra i primi" prendendo in considerazione il successo industriale delle imprese italiane leader nel loro settore. Lo stesso concetto di successo industriale viene discusso approfonditamente e viene suggerito uno schema di classificazione che si ispira agli sviluppi recenti di teoria dell'organizzazione industriale, in cui assumono grande importanza la differenziazione del prodotto, i sunk costs e le economie di scala.

Quanto alle conclusioni, siamo sicuri che il lettore preferirà leggerle di prima mano.

Il secondo contributo, della dottessa Alda Ciocca del Centro studi UCIMU, si riferisce alla situazione competitiva del settore delle macchine utensili e riprende, oltre che il tema generale, l'intervento del professor Zanfei pubblicato nella sezione "Dibattito" del numero 1/95 della rivista. La performance internazionale dell'industria italiana della macchina utensile, argomenta la dottessa Ciocca, non è un gigante dai piedi d'argilla ma una specie di calabrone, che vola sfiorando ogni legge della fisica. E non chiede come fa: sarebbe come chiedere a un millepiedi come fa a camminare.

Il tema "Per una solidarietà efficiente", per la sua natura, viene ripreso con regolarità in questa sezione. In questo numero si trova l'intervento del dottor Massimiliano Finazzer Flory, che fornisce spunti di riflessione sul problema della Sanità: un problema di solidarietà e di efficienza che presenta la necessità di un intervento culturale, perché la prevenzione possa svolgere il ruolo che le compete di tutela della salute in senso positivo, e quindi di spesa efficiente.

LEADER DI MERCATO A CONFRONTO: LA POSIZIONE ITALIANA

di Steve W. Davies

La maggior parte degli economisti, nel momento in cui devono valutare a livello mondiale la capacità competitiva di un dato Paese, in genere impiegano misure basate sulla performance nel commercio internazionale (esempio il vantaggio comparato rivelato, cfr. Winters, 1992; Winters e Venables, 1991) e/o sui *livelli di produttività o sui tassi di crescita* (cfr. ad esempio Davies e Caves, 1987). Le ragioni per cui si scelgono queste misure sono abbastanza ovvie e senza dubbio queste modalità di approccio continueranno ad essere utilizzate in futuro con buoni risultati. Tuttavia hanno dei limiti: le dinamiche del commercio internazionale sono il risultato di una moltitudine di fattori, di cui non tutti sono dovuti all'efficienza comparata, e la produttività è, a livello microeconomico, notoriamente difficile da misurare e confrontare in modo accurato.

In questo articolo analizzerò una modalità di approccio alternativa, da considerarsi complementare rispetto a questi metodi tradizionali. Tramite l'esame del *successo comparato delle imprese italiane nel garantirsi posizioni di leadership sul mercato europeo* è possibile valutare i punti di forza e di debolezza dell'Italia nel confronto competitivo a livello di Unione Europea (UE).

La logica che sottende questo lavoro si basa su due premesse. La prima è che se una determinata impresa raggiunge una posizione leader su un mercato così competitivo come l'UE, esiste una possibilità *prima facie* che abbia delle caratteristiche particolari: maggiore produttività e costi inferiori, oppure innovazione di successo o ancora prodotti altamente differenziati. La seconda è che risulta improbabile che un qualsivoglia Paese abbia imprese dominanti in *tutti* i set-

tori industriali; esso tenderà piuttosto ad ottenere risultati migliori solo in alcuni di essi. Il nostro scopo è quello di identificare i tipi di attività industriale in cui le imprese italiane ottengono con maggior successo posizioni di leadership e di individuare i relativi vantaggi comparati.

Modi diversi di valutare il successo industriale di un Paese.

Le strutture della produzione italiana e dell'UE

Occorre innanzitutto considerare la dimensione e la struttura delle imprese manifatturiere italiane nel loro insieme, paragonate all'aggregato dell'UE.

Dalle statistiche¹ ufficiali Eurostat risulta che l'Italia occupa il terzo posto nell'industria manifatturiera fra tutti gli Stati membri, costituendo poco meno del 18% della produzione industriale totale dell'UE. Questo dato colloca l'Italia al di sotto della Germania (con circa il 28%), ma quasi all'altezza del secondo in classifica, la Francia, e di poco superiore al quarto, il Regno Unito (15%). Se si considerano le relative dimensioni degli Stati membri e si accetta il fatto che la Germania costituisce chiaramente un evento di successo eccezionale nel contesto europeo, la posizione dell'Italia è di tutto rispetto e indica che essa è in grado di mantenere la propria quota produttiva in questo settore centrale dell'economia.

È importante tuttavia compiere ulteriori ricerche sulle cifre complessive per vedere se l'Italia ottiene buoni risultati in tutti i settori oppure se eccelle solo in alcuni tipi di industria. A questo scopo nella tab. 1, i 100 settori industriali (valutati a livello di 3 cifre) vengono suddivisi in 5 raggruppamenti. Tale schema di scomposizione differisce

Un nuovo schema di classificazione.

Secondo una recente teoria, nelle industrie caratterizzate dalla differenziazione di prodotto la concorrenza assume la forma di spirale crescente nelle spese in pubblicità e/o ricerca e sviluppo (R&S).

da quello normalmente utilizzato nelle analisi disaggregate strutturali dell'attività manifatturiera in settori a 2 cifre quali "metalli", "prodotti chimici", "veicoli", ecc. e merita quindi una breve spiegazione.

Le categorie illustrate, infatti, si ispirano ai recenti sviluppi della teoria sull'Organizzazione Industriale che ha sottolineato l'importanza della differenziazione di prodotto, dei *sunk cost* e delle economie di scala in quanto fattori determinanti delle strutture produttive e dei settori (cfr. Sutton, 1991; Davies *et al.*, 1995). Secondo questa tesi, viene ribadito il concetto che nelle industrie caratterizzate dalla differenziazione di prodotto la concorrenza assume la forma di spirale crescente nelle spese in pubblicità e/o ricerca e sviluppo (R&S). La concorrenza viene normalmente intrapresa mediante differenziazioni qualitative (reali o presunte), sviluppo di nuovi prodotti ed innovazione. Tra queste rientrano i settori industriali dediti in larga misura al commercio internazionale con diffusa presenza di imprese multinazionali.

Per altri versi, si sostiene che le imprese che investono poco in pubblicità e R&S, fabbricano prodotti più o meno omogenei a prezzi più concorrenziali. Ma all'interno di questo gruppo si distinguono due ulteriori gruppi: quelli in cui le economie di scala (HISCA-

LE) sono rilevanti, e quelli in cui non lo sono. Questa distinzione è importante non solo per ragioni strutturali – HISCALE tende ad essere associato a strutture industriali più concentrate – ma anche perché il raggiungimento di economie di scala è la chiave per ottenere vantaggi comparati nel commercio internazionale. D'altra parte, ritroviamo nei vecchi settori tradizionali (spesso anche esigui e in declino), molte delle industrie con basse economie di scala o differenziazione dei prodotti, qui riunite nel gruppo LOSCALE. Inoltre queste imprese sono spesso caratterizzate da una bassa produttività e a volte (per loro natura) non sono aperte al commercio estero.

Come si può osservare dalla tab. 1, 41 settori appartengono ai prodotti differenziati, cioè quasi la metà della produzione totale dell'UE. Essi comprendono: 13 settori in cui la pubblicità svolge un ruolo dominante nel processo competitivo (per esempio il settore dolciario, delle bevande alcoliche, delle bevande analcoliche, degli alimenti surgelati); 19 in cui l'attività di R&S è la principale arma competitiva (per esempio sistemi di telecomunicazione, aerospazio, computer, elettronica); e 9 settori in cui sia l'attività di R&S che la pubblicità sono molto sviluppate (per esempio saponi e detergenti, apparecchi elettrici, prodotti farmaceutici, au-

Tab. 1 *Classificazione settoriale*

Tipo	Definizione	N. settori	Quota percentuale della produzione industriale totale in:	
			UE	Italia
<i>Prodotti differenziati</i> di cui:		41	49	35
DIFFA	Molta pubblicità	13	12	8
DIFFR	Molta R&S	19	23	17
DIFFAR	Molta pubblicità e R&S	9	14	10
<i>Prodotti omogenei</i> di cui:		59	51	65
HISCALE	Poca pubblicità e R&S, ma alte economie di scala	13	16	16
LOSCALE	Poca pubblicità, R&S ed economie di scala	46	35	49
Totale		100	100	100

toveicoli). Poiché le rimanenti 59 industrie di prodotti "omogenei" costituiscono solo il 51% della produzione industriale dell'UE, ne consegue che sono *in media* più piccole rispetto al gruppo dei prodotti differenziati. Fanno eccezione le 13 industrie in cui le economie di scala della produzione sono elevate (per es. produzione dei metalli, carta, gomma, vetro), che costituiscono il 16% della produzione. Ovviamente, in proporzione, le più piccole sono le 46 del gruppo LOSCALE.

La tabella riporta anche le dimensioni relative di questi tipi di industria in Italia. Come si può notare, solo nelle industrie caratterizzate da elevate economie di scala l'Italia detiene una quota identica a quella dell'UE nel suo insieme, mentre in ciascuna tipologia di prodotto differenziato il peso dell'Italia è visibilmente meno rilevante poiché il rapporto è generalmente pari ai due terzi rispetto all'UE. Ne consegue che in Italia il settore produttivo dominante è il gruppo di industrie con prodotto omogeneo e basse economie di scala con una quota pari quasi al 50%, contro il 35% dell'UE.

Riassumendo, la produzione italiana è di gran lunga più dedita alla fabbricazione di prodotti meno differenziati di quanto non sia l'UE. Vi è senza dubbio un certo numero di motivazioni che spingono l'Italia a concentrare la produzione più sulle industrie tradizionali con basse economie di scala piuttosto che nei settori con alti livelli di spese pubblicitarie e/o di ricerca: tendenze dei consumatori, dotazioni di fattori e vantaggi comparativi diversi ne sono la logica spiegazione. Tuttavia, qualsivoglia giustificazione non può eludere il fatto che è una caratteristica strutturale di cui preoccuparsi dato che, come affermato in precedenza, tali industrie fabbricano prodotti di tipo tradizionale, poco commercializzati, con previsioni di crescita statiche o addirittura in declino.

I leader europei

I dati fin qui presentati sono stati presi dai censimenti ufficiali; essi riflettono semplicemente le dimensioni *dell'industria globa-*

le in Italia e nell'UE. Analizzerò ora la modalità di approccio accennata nell'introduzione, basandomi sui risultati di un importante progetto recentemente completato, relativo alla struttura della produzione dell'UE, promosso da un team di economisti europei².

Tale ricerca identifica i 5 maggiori produttori dell'UE in ognuna delle 100 industrie manifatturiere sulla base delle stime delle quote di mercato all'interno dell'UE, e la quantità prodotta nei diversi Stati membri (molte imprese leader europee svolgono numerose attività multinazionali all'interno dell'UE). L'analisi dei dati permette di identificare, "industria per industria", il successo delle imprese italiane nel raggiungimento di posizioni leader a livello europeo. In breve, si può individuare con quale frequenza le imprese italiane compaiono tra i leader europei e in quali settori industriali.

È doveroso sottolineare, tuttavia, che le imprese leader italiane, non apparterranno necessariamente ai settori in cui l'industria italiana nel suo complesso produce un più elevato livello di output, e questo per due ragioni. La prima è che una data impresa potrebbe registrare una notevole produzione in virtù di una quota di mercato molto ampia all'interno di un settore industriale di dimensioni relativamente ridotte: questo può accadere dove l'impresa in questione ha alcuni vantaggi legati specificamente all'impresa. La seconda ragione è che le stime riguardano la produzione globale delle imprese all'interno dell'UE, indipendentemente dal Paese in cui viene effettuata la produzione. In questo modo una determinata impresa potrebbe occupare una quota rilevante del mercato europeo, in parte anche a seguito di consistenti attività in altri Stati membri.

In altre parole, in questo articolo si tende a dare più rilievo all'esame delle dimensioni europee delle imprese leader italiane, piuttosto che alle dimensioni dei settori industriali nazionali.

La produzione italiana è di gran lunga più dedita alla fabbricazione di prodotti meno differenziati rispetto agli altri Paesi europei.

Le imprese leader italiane

Per comprendere quanto segue è bene ricor-

dare che questa banca dati contiene informazioni sui 5 maggiori produttori dell'UE in 100 diversi settori industriali. In teoria, quindi, dovrebbe includere al massimo 500 imprese. In realtà, invece, molte imprese ricoprono posizioni di leadership in più di un settore industriale, cosicché il numero totale di imprese presenti è 313³.

Quarantanove imprese sono italiane e occupano 70 posizioni di leadership in 10 settori. Poiché 36 delle 313 imprese leader europee sono consociate di imprese provenienti da Paesi non dell'UE⁴, l'Italia costituisce il 18% dei leader di proprietà europea — quantità corrispondente alla quota italiana di produzione industriale globale (come detto in precedenza).

Rivolghiamo ora la nostra attenzione ai settori in cui i leader italiani sono più frequenti e che si incontrano prevalentemente nel tipo LOSCALE. Dei 20 settori in cui la quota prodotta dalle imprese leader italiane è altamente significativa (maggiore del 20%), 15 appartengono a questo gruppo tra cui ben 9 al settore tessile (lino e canapa, pellicceria, conciatura del cuoio, pelletteria, abbigliamento, seta, lana, maglieria, tessuti per la casa). Altri tre appartengono al gruppo HISCALE (tubi in acciaio, cemento e costruzione navale), e due sono settori con prodotti differenziati: quello dei trattori e delle macchine agricole (DIFFAR) e dei cicli e

motocicli (DIFFR). Quest'ultimo dato costituisce la peculiarità italiana rispetto agli altri Paesi membri.

La conferma di questo dato ci giunge contando le posizioni di leadership occupate dalle imprese italiane in ogni tipo rappresentativo di industria, come illustrato nella tab. 2. Ne consegue che all'interno delle 41 industrie che fabbricano prodotti differenziati, le imprese italiane ricoprono solo 17 (cioè l'8%) delle posizioni di leadership disponibili, mentre all'interno delle 59 industrie che fabbricano prodotti omogenei ricoprono 53 (il 18%) delle posizioni leader. Si noti in particolare la modesta quantità di imprese leader che l'Italia annovera nei 2 gruppi in cui sono classificati i settori caratterizzati da alti livelli di pubblicità. Infine, l'ultima colonna della tabella riporta la quota percentuale della produzione di tutti i leader dell'UE, attribuibile alle imprese leader italiane. Quest'ultimo risultato conferma ulteriormente quanto appena affermato.

Nel complesso risulta quindi che le imprese italiane hanno più probabilità di essere leader proprio nelle industrie in cui l'Italia detiene un'alta quota della produzione totale dell'UE: più in generale, la distribuzione del "vantaggio comparativo" è simile, sia a livello nazionale sia per quanto riguarda le imprese leader. Se da un lato si tratta di un risultato preventivabile, vi è ancora un'im-

Le imprese italiane hanno più probabilità di essere leader nei settori in cui l'Italia detiene un'alta quota della produzione europea, vale a dire in quelli tradizionali...

Tab. 2 *Le imprese leader dell'UE: la presenza italiana*

Tipo di industria	N° settori	Numero di: leader UE		Quota percentuale dei leader italiani per: quantità	produzione
		A	B	C	C/B
<i>Prodotti differenziati</i> di cui:	41	205	17	8	10
DIFFA	13	65	4	6	5
DIFFR	19	95	11	12	11
DIFFAR	9	45	2	4	13
<i>Prodotti omogenei</i> di cui:	59	295	53	18	15
HISCALE	13	65	8	12	15
LOSCALE	46	230	45	20	15
Totale	100	500	70	14	12

portante considerazione da sviluppare, che risulta evidente osservando la tab. 3.

Questa tabella elenca solo le maggiori fra le imprese leader italiane, cioè quelle annoverate tra le prime 200 imprese dell'UE ed inserite nella banca dati: riporta la loro graduatoria secondo le dimensioni globali delle imprese, e i principali settori industriali in cui operano. Nonostante alcune di queste imprese (specialmente quelle prossime al fondo dell'elenco) siano situate nelle industrie più tradizionali, le LOSCALE, altre appartengono ad industrie caratterizzate da sostanziali differenziazioni di prodotto – in realtà, alcune sono nomi familiari ai consumatori di tutt'Europa (Fiat, Pirelli, Olivetti, Barilla, Benetton e Piaggio sono solo gli esempi più noti). Risulta evidente che le più grandi imprese italiane possono ricoprire una posizione di leadership a livello europeo anche in settori industriali *non* altrimenti associati ad una elevata quota produttiva italiana. Questo indica che le singole imprese non sono necessariamente vincolate ai punti di forza o di debolezza generali del Paese da cui provengono. Forse costituiscono l'eccezione, pur tuttavia sono esempi importanti di come le attività o i vantaggi *specifici dell'impresa* svolgano un ruolo determinante.

Produzione multinazionale in cui è coinvolta l'Italia all'interno dell'UE

Un'altra caratteristica di questa nuova banca dati merita una certa attenzione. Si tratta delle informazioni che i dati contengono sull'entità delle operazioni delle imprese leader italiane attuate in altri Stati membri (classificate come produzione estera) e delle operazioni delle imprese leader non italiane in Italia. Queste operazioni multinazionali possono rivelare sia i vantaggi specifici delle imprese italiane, sia quelli dell'Italia come nazione dove stabilire la produzione. Da un lato, nei casi in cui le imprese italiane hanno raggiunto una posizione di leadership sul mercato europeo grazie a competenze specifiche, queste possono essere trasferite per la produzione in altri Paesi. Dall'altro lato, se la nazione italiana può offrire dei vantaggi comparati nella fabbricazione di alcune tipologie di prodotto, questi vantaggi potrebbero attirare delle imprese da altri Stati membri per avviare la produzione in Italia, così da beneficiare di tali vantaggi.

La tab. 4 esamina questo argomento riportando le cifre relative alla produzione di leader italiani all'estero e di quelli europei in Italia per ciascun settore. Per facilitare la comparazione, i numeri sono espressi in re-

... ma ciò non esclude che tutte le imprese italiane leader siano vincolate ai punti di forza o di debolezza del settore industriale a cui appartengono.

Tab. 3 Imprese leader italiane (anno 1987)

Graduatoria europea	Impresa	Industrie principali*
1	Fiat	autoveicoli
11	IRI	ferro e acciaio, tubi in acciaio, costruzione navale, avionica
30	ENI	prodotti chimici di base
48	Ferruzzi	zucchero
51	Pirelli	fili e cavi, gomma
55	Olivetti	computer
58	EFIM	metalli non ferrosi, macchinari, avionica
101	CIR	alimentare
134	Barilla	pasta, pane e biscotti
136	Italmobiliare	cemento
142	Cartiere Burgo	carta lavorata
162	Benetton	maglieria
180	Piaggio	motocicli
183	Radici Fil sas	tappeti
188	GFT	abbigliamento
190	Manif Marzotto e figli	lana, abbigliamento

* Molte di queste imprese hanno attività diversificate tra i vari settori industriali; questa tabella semplicemente elenca le loro attività principali.

I settori industriali con prodotti differenziati sono caratterizzati da superiori livelli di produzione multinazionale piuttosto che scambi commerciali.

Solo nei settori con elevate economie di scala la posizione italiana è competitiva.

lazione alla quantità di produzione dei leader italiani in Italia. Dall'ultima riga risulta che, per ogni 100 unità di produzione dei leader italiani in Italia, questi ne producono solo 18 unità in Europa, mentre i leader di altri Stati membri ne producono in Italia 33. Come si può vedere, quindi, l'Italia ha registrato un netto disavanzo. Le imprese straniere hanno prodotto più in Italia di quanto le imprese italiane abbiano prodotto altrove nell'Unione Europea⁵.

Come poteva essere preventivato, sono modeste le quantità prodotte in altri Paesi da parte dei leader italiani nei settori con prodotti differenziati. Non vi è quindi traccia di vantaggi specifici rilevanti per le imprese italiane in questi settori industriali. D'altro canto, la produzione estera in Italia registra i valori più alti (relativamente) in quest'area, specialmente tra i prodotti con alto livello di spese pubblicitarie. Questo dato indica che l'Italia costituisce un mercato importante, un mercato che le imprese leader di altri Paesi riescono meglio a soddisfare producendo localmente in Italia, piuttosto che esportando in Italia. Questa tendenza è in linea con un giudizio comune sulle imprese multinazionali, e cioè che la produzione multinazionale è spesso più allettante dell'esportazione in settori industriali caratterizzati da una notevole differenziazione di prodotto.

Due caratteristiche emergono relativamente ai dati del gruppo di settori che fabbricano prodotti "omogenei". Innanzitutto, il gruppo di industrie LOSCALE, in cui l'I-

talia sembra specializzarsi, è caratterizzato da un'esigua produzione multinazionale: i leader italiani producono poco fuori dall'Italia e questo fatto indica che qualsiasi vantaggio competitivo basato su competenze specifiche potrebbe non sopravvivere alla produzione oltre i confini nazionali. Analogamente si riscontrano investimenti relativamente bassi da parte di imprese di capitale straniero operanti in Italia in questi settori, investimenti certamente non sufficienti a indicare che le imprese straniere siano attratte da forti vantaggi a produrre in Italia. In secondo luogo, dato più positivo, il gruppo HISCALE è situato all'incirca tra i due estremi: l'Italia dimostra un equilibrio approssimativo con notevoli quantità di produzione in entrambe le direzioni. In questo gruppo emerge la possibilità di un limitato ottimismo poiché alcune imprese italiane si sentono in grado di sfruttare le proprie specifiche attività rischiando capitali all'estero; e, in alcuni settori industriali, le attrattive di produzione in Italia sono sufficienti a consigliare le imprese straniere a trasferirvisi.

Conclusione

I punti di forza e di debolezza della produzione industriale italiana che emergono osservando con quale frequenza e in quali settori industriali le imprese italiane riescono ad ottenere posizioni di leadership nel mercato aggregato dell'UE denotano risultati, nel complesso, non rassicuranti. Risulta

Tab. 4 *Imprese leader europee in Italia e imprese leader italiane in EU*

Tipo di industria	Produzione di imprese leader europee in Italia	Produzione di imprese leader italiane in EU
<i>Prodotti differenziati</i> di cui: DIFFA DIFFR DIFFAR	46 100 45 40	13 18 15 12
<i>Prodotti omogenei</i> di cui: HISCALE LOSCALE	19 24 15	14 25 3
Totale	33	13

infatti che le imprese italiane sono più propense ad essere annoverate tra i leader europei di industrie che fabbricano prodotti generalmente non associati ad attività con molta ricerca né con molta pubblicità. I punti di forza sembrano piuttosto trovarsi nei prodotti meno differenziati. Questo dato è particolarmente vero per le industrie che non vantano in genere economie di scala considerevoli. Purtroppo queste potrebbero essere le industrie che più difficilmente registreranno una crescita nel futuro. Anzi, sono spesso — ma non sempre — associate ad una bassa produttività e a mercati statici. Esistono tuttavia due aspetti più ottimistici con cui concludere. In primo luogo, l'Italia dimostra almeno di "mantenere la sua posizione" tra i settori omogenei che hanno importanti economie di scala: le cifre dei leader italiani in tali industrie sono significative; essi spesso producono con successo sia all'esterno, e cioè nell'Unione Europea, che all'interno, e le imprese di altri Stati membri trovano spesso l'Italia un Paese attraente in cui effettuare la produzione.

In secondo luogo, le principali imprese leader italiane non sembrano essere necessariamente confinate solo nei settori di tipo tradizionale. Questo dato riserva qualche speranza per il futuro: un'impresa con competenze o vantaggi specifici può avere successo, da qualunque Paese provenga.

NOTE

¹ Tutte le statistiche contenute in questa relazione

si riferiscono al 1987. Ovviamente sarebbe preferibile un anno più recente ed è per questo che sono tuttora in corso delle ricerche per aggiornare i dati al 1993.

² I risultati completi del loro studio saranno pubblicati entro l'anno, DAVIES *et al.*, 1995.

³ Quindi, l'impresa media nella banca dati è un leader in $500/313 = 1,6$ settori industriali.

⁴ Da notare che le imprese leader "europee" sono definite in base alla scala della loro produzione nell'UE. Ne consegue che tali imprese possono essere controllate da società madri non dell'UE.

⁵ Quasi tutta la produzione per l'estero delle imprese italiane si è concentrata in Francia (45%), Germania (22%), Regno Unito (10%) e Spagna (9%). I leader europei che hanno attività produttive in Italia provengono dalla Francia (21%), l'Olanda (18%), la Germania (12%), il Regno Unito (8%); un ulteriore 39% è composto da imprese di origine nord-americana, svizzera o svedese. L'unico Stato membro importante rispetto al quale l'Italia ha registrato, in questo contesto, un surplus è stata la Spagna.

BIBLIOGRAFIA

- DAVIES S.W., CAVES R.E., *Britains Productivity Gap*, Cambridge University Press, 1987.
- DAVIES S.W., LYONS B.R., RONDI L., SEMBENELLI A. *et al.*, *Industrial Organization of the European Union*, Oxford University Press, 1995.
- SUTTON J., *Sunk Costs and Market Structure*, Oxford University Press, 1991.
- WINTERS A. (ed.), *Trade Flows and Trade Policy after 1992*, Cambridge University Press, 1992.
- WINTERS A., VENABLES A., *European Integration: Trade and Industry*, Cambridge University Press, 1993.

IL SISTEMA CALABRONE E IL PROVERBIO DEL MILLEPIEDI

di Alda Ciocca

Il settore delle macchine utensili italiane continua a mostrare una straordinaria vitalità nonostante vengano sottolineati fattori di debolezza.

Qualcuno le chiama aziende "calabrone", sono quei casi di successo che sembrano smentire le regole e le raccomandazioni contenute nei libri di management, dando del filo da torcere agli studiosi e agli economisti i quali non riescono a spiegarne la storia né a prevederne con sufficiente chiarezza l'evoluzione. Mutuando la metafora, per l'industria italiana della macchina utensile si può forse parlare di "sistema calabrone", ossia di un settore che continua a mostrare una straordinaria vitalità, nonostante esperti e consulenti si ostinino a sottolinearne i punti di debolezza e a diagnosticare malattie strutturali senza peraltro indicare adeguate terapie.

Un tentativo serio di indagare le ragioni del dinamismo dell'industria italiana delle macchine utensili è stato compiuto da Antonello Zanfei nell'articolo apparso su questa rivista con il titolo «Macchine utensili. Evoluzione e prospettive di un gigante dai piedi di argilla». Ciò che si nota, però, nell'analisi di Zanfei è una sorta di salto logico tra gli elementi che secondo l'autore stanno alla base degli ottimi risultati ottenuti nel passato – anche recente – dai costruttori italiani e le conclusioni alle quali egli approda, laddove egli crede di riconoscere nella limitata capacità endogena di ricerca e sviluppo e nell'inefficienza delle strutture commerciali i limiti che potranno pregiudicare in futuro gli sviluppi del settore.

Dall'analisi preliminare due sono gli aspetti sui quali, in particolare, vale la pena di ritornare.

Il primo è costituito dallo stimolo che la domanda interna ha dato alla crescita – non soltanto quantitativa – del settore.

Da questo punto di vista, non stupisce che un'industria di macchine utensili nasca e ac-

quisti vigore laddove esiste un mercato locale interessante e dinamico: è successo così in tutti i Paesi industrializzati e lo stesso fenomeno si sta verificando nei Paesi emergenti (es.: Corea del Sud, Taiwan e Cina). Il fatto importante, messo in luce da Zanfei, è il rapporto dei produttori di macchine utensili con i grandi utilizzatori, da un lato, e i piccoli clienti, dall'altro; a ciò occorre aggiungere la relazione strategica tra i produttori stessi e i fornitori di parti e componenti o di lavorazioni, dato il basso grado di integrazione verticale registrato nelle aziende italiane. L'efficacia della catena fornitore-produttore-cliente è una delle chiavi di lettura del successo dell'industria italiana, sulla quale le imprese italiane possono puntare anche per il futuro a patto che un processo di aggregazione di competenze e di collaborazione pressoché spontaneo e qualche volta poco organico evolva verso formule più strutturate e consapevoli di sfruttamento delle sinergie a livello di sistema.

Il secondo aspetto – collegato al primo – riguarda la frammentarietà della domanda e quindi la differenziazione e la specializzazione dell'offerta italiana di macchine utensili.

Spesso, anche parlando con gli imprenditori, si fa riferimento nel caso italiano al mito della personalizzazione: una delle fonti del vantaggio competitivo dei costruttori nazionali risulta, infatti, nelle discussioni – ma anche dalle opinioni degli esperti – la capacità di interpretare e soddisfare le esigenze specifiche dei clienti, fornendo soluzioni *ad hoc*. Se è vero che lo sviluppo di tale capacità ha aiutato i produttori italiani a sopravvivere e a prosperare in un mercato sempre più competitivo e per molti anni in netta con-

L'efficacia della catena fornitore-produttore-cliente è uno dei fattori di successo dell'industria italiana.

trazione, d'altra parte sorge il dubbio che essa cominci a rappresentare un fattore a rischio e che anche negli anni scorsi – quando se ne parlava molto – essa fosse una direzione obbligata, piuttosto che una scelta per i costruttori italiani.

La percezione del rischio viene dalla constatazione che le macchine italiane vengono giudicate spesso dagli utilizzatori molto valide sotto il profilo delle prestazioni tecniche, ma carenti in termini di affidabilità e di ripetibilità delle prestazioni stesse: ciò è almeno in parte inevitabile conseguenza dei piccoli numeri e della particolarità di ogni soluzione, che viene progettata rincorrendo il mito della personalizzazione. Capita così che, paradossalmente, si ponga una sorta di *trade off* tra la coerenza della soluzione proposta rispetto alle esigenze del cliente e l'affidabilità della macchina e che la personalizzazione spinta sia associata a limitata affidabilità.

Anche a questo proposito, è necessario che il sistema calabrone si modifichi. In termini tecnici, la recente evoluzione verso sistemi modulari in grado di combinare esigenze di flessibilità e di economie di scala è un segnale forte della presa d'atto da parte dei costruttori delle mutate esigenze della domanda; inoltre, la modularità rappresenta un'ulteriore spinta verso modelli innovativi e originali di aggregazione di competenze, contribuendo a che il sistema calabrone si strutturi senza perdere i propri punti di forza.

Da questa considerazione trae spunto la riflessione finale sulle conclusioni tratte da Zanfei.

Per quanto concerne le tematiche relative alla ricerca e sviluppo, la conclusione alla quale Zanfei giunge è basata su una definizione di ricerca e su un tentativo di quantificarne l'entità per le imprese costruttrici di macchine utensili un po' fuorvianti. Zanfei pare, infatti, pensare ad un concetto di ricerca pura che non ha molto a che vedere con la costruzione di macchine utensili. Si tratta di un equivoco molto diffuso, del quale soltanto di recente anche chi definisce le politiche pubbliche di ricerca ha preso atto.

Fino a qualche tempo fa, infatti, quando si parlava di ricerca si faceva riferimento ad

attività caratterizzate da obiettivi e criteri orientati al lungo periodo e sganciati dal confronto quotidiano con il mercato. Era così nelle sedi di definizione delle linee guida della politica per la ricerca – almeno in Italia e in Europa – e di valutazione delle richieste di finanziamento. Ma era così anche nelle imprese, le quali si dividevano in due categorie: quelle in grado di sostenere una struttura dedicata alla ricerca e relativamente isolata dal resto dell'organizzazione e quelle che sceglievano di non fare ricerca. Oggi, la situazione è cambiata. Negli ambienti istituzionali ci si interroga su come legare ricerca e mercato, su come produrre occupazione attraverso lo sfruttamento dei risultati della ricerca e, ancora, su quali meccanismi attivare per far lavorare insieme chi produce conoscenza – università e centri di ricerca – e chi è portatore di ricchezza e di posti di lavoro – il mondo imprenditoriale –. Tra le imprese, poi, alcune si sono rese conto che di ricerca ci si può anche ammalare e che per trasformare un prototipo da laboratorio partorito in un'area – fisica e culturale – non integrata con l'operatività aziendale in un prodotto da collocare con profitto sul mercato spesso occorrono più soldi ed energie che per realizzare il prototipo stesso; altre imprese, invece, che avevano rinunciato a fare ricerca nel senso tradizionale del termine hanno cominciato a guardare con curiosità al nuovo approccio e, soprattutto, si stanno chiedendo se la rinuncia non comporti la perdita di preziose opportunità. In realtà, il fattore di svolta è legato ad una diversa concezione della ricerca e dei rapporti tra ricerca, innovazione e mercato, che si applica in particolare al settore delle macchine utensili. Innanzitutto, il settore più che fare ricerca in senso puro trasmette innovazione dai settori fornitori – o da altri settori – alle industrie utilizzatrici (si pensi all'introduzione del controllo numerico in passato oppure alle innovazioni generate dai nuovi materiali in tempi recenti); secondariamente, le aziende del settore si adoperano per un'innovazione continua dei prodotti – spesso anche su stimolo della domanda – scarsamente visibile ai non addetti ai lavori e ancora meno percepibile attraverso i conti aziendali. Di qui la scarsa significa-

La recente evoluzione verso sistemi modulari è la risposta dei costruttori alle mutate esigenze della domanda.

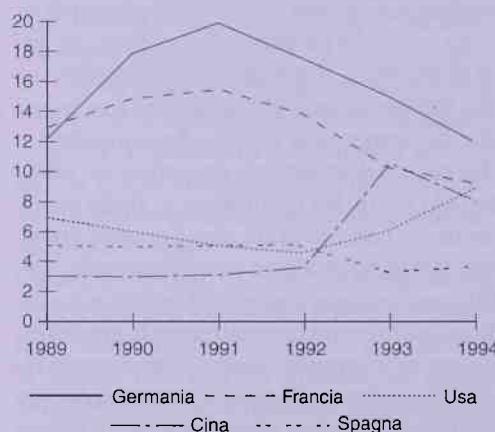
È necessario concepire ricerca e sviluppo in modo diverso.

La crescita delle esportazioni italiane di macchine utensili ha messo in discussione alcuni pregiudizi nella teoria dell'internazionalizzazione.

tività dei dati ufficiali relativi all'entità della spesa in ricerca ai fini sia di valutazioni sulle imprese italiane sia – e a maggior ragione – di confronti internazionali.

La seconda area di debolezza segnalata da Zanfei è l'inadeguatezza delle strutture commerciali: ma, anche in questo caso, non siamo di nuovo di fronte a casi calabrone? la crescita sorprendente delle esportazioni italiane negli ultimi anni, la rapidità con cui i costruttori italiani modificano le strategie commerciali per cogliere le opportunità – come testimoniato dalla variabilità dei Paesi di sbocco – e le elevate quote di mercato che essi riescono a raggiungere e a mante-

Fig. 1 Esportazioni italiane di macchine utensili nei principali Paesi (quote % sul valore totale)



nere nel tempo in alcuni mercati strategici – la Germania, in particolare – non sono risultati sufficienti per mettere in discussione alcuni pregiudizi della teoria? che cosa si deve intendere, allora, per internazionalizzazione?

Ancora una volta, il sistema calabrone stimola a rivedere le definizioni e a pensare secondo paradigmi e logiche innovativi e, soprattutto, non esclusivi. È chiaro a tutti, infatti, che occorre un presidio locale per migliorare e consolidare le posizioni acquisite all'estero. Quello che non è chiaro – anche perché non esiste una soluzione unica – è il come. La strada degli accordi interaziendali o delle *partnership* con imprese locali potrebbe essere una valida alternativa all'apertura di filiali da parte di singole aziende; gli esempi nel settore non sono rari; ma – come per la ricerca – essi non risultano nelle statistiche né nei cataloghi ufficiali.

P.S. Queste poche righe non possono esaurire né l'ampiezza del dibattito che l'analisi di Zanfei meriterebbe né la complessità dei problemi nei quali oggi si dibattono i costruttori di macchine utensili. A proposito, poi, del sistema calabrone, viene in mente il proverbio cinese del millepiedi: se gli chiedete di spiegarvi come fa a muoversi, non riuscirà a dirvelo e non sarà più nemmeno capace di camminare.

CITTADINI E SISTEMA SANITARIO

di Massimiliano Finazzer Flory

Dire che una società evolve è dire una cosa ovvia.

Ma ci sono fasi storiche in cui l'evoluzione ed il soddisfacimento dei suoi bisogni appare disomogeneo e disarticolato. Questo è certamente vero nell'ambito sanitario per la forte frammentazione e diversificazione delle esigenze nell'atto della domanda.

Ciò che è stato centrale nella Pubblica Amministrazione in questi ultimi anni è stato il rispetto delle norme, la legittimazione degli atti prodotti.

Oggi lo scenario vede centrale, nell'ambito della produzione e della erogazione di prestazioni e di servizi, la soddisfazione dell'utente, punto di riferimento di ogni analisi sui sistemi e sulle strutture della sfera pubblica.

In quest'ottica le modificazioni della fisionomia e della organizzazione del Sistema Sanitario Nazionale si stanno indirizzando dalla logica della struttura centralizzata ad un sistema coordinato a livello territoriale dalle Regioni.

Novità assoluta è inoltre la nascita di nuove connessioni tra aziende pubbliche e soggetti privati, fatto questo che ridisegna i risultati nell'ambito della produzione, l'acquisto, la gestione e dell'erogazione delle prestazioni e dei servizi. Credo sia importante, tuttavia, sottolineare alcuni punti.

Il precedente impegno del S.S.N. profilato dalla legge 833/78 aveva assunto un concetto di partecipazione politica, proprio di una cultura che vedeva nella forma collettiva di rappresentanza di interessi un sistema capace di tutelare la salute del singolo e l'interesse collettivo.

Allo stato attuale, tali situazioni non reggono più in considerazione di un deficit pubblico sempre più allargato e che trova, nella

sfavorevole congiuntura economico-sociale, proprio nella sanità uno dei suoi cronici problemi. I decreti legislativi 502/92 e 517/93 segnano, in questo senso, alcuni passaggi assolutamente inediti rispetto le situazioni precedenti.

Le nuove articolazioni e le nuove responsabilità per i vertici gerarchici e gli interventi di logiche di tipo privatistico sono alcuni riferimenti che ci inducono ad alcune riflessioni di fondo. La competizione come strumento di controllo (e non di mero obiettivo) dell'efficienza e della produttività nell'ambito dell'acquisizione ed erogazione di prestazioni e di servizi è allo stato attuale un tema da analizzare, sia sotto l'aspetto organizzativo sia attraverso una valutazione filosofico-politica.

Liberalismo e liberismo in sanità non sono in antitesi con il valore della solidarietà e con l'attenzione ai diritti sociali di un *welfare state* troppo prodigo e generoso per motivazioni che tutti noi ben ricordiamo; la memoria ci riporta ad un clientelismo, alla partitocrazia e ad un consociativismo, già fortemente attivo a fine anni '70, che avevano introdotto allegri comitati di gestione (legge 278/76) che poco avevano a che fare con la cultura di mercato.

Un problema, che oggi si colloca a monte di talune considerazioni sull'attuale revisione del sistema sanitario sia a livello nazionale che a quello locale, è legato alla comunicazione, alla quantità ed alla qualità dei flussi d'informazioni. L'assenza di relazionalità con l'utente, la mancanza di un dialogo capace di essere veramente costruttivo di rapporti interpersonali è un vuoto che deve essere colmato. La fonte di molte incomprensioni e disservizi, se non addirittura di sprechi di risorse nel sistema pubblico, è at-

La soddisfazione dell'utente è il riferimento di ogni analisi nel sistema pubblico.

La competizione come strumento di controllo dell'efficienza e della produttività nei servizi pubblici.

L'assenza di relazionalità con l'utente e il vuoto di comunicazione sono fonte di sprechi.

Il diritto alla salute ha anche un contenuto culturale legato alla prevenzione.

tualmente anche ascrivibile ad un'insufficiente comunicazione. Questa, infatti, ha bisogno di organizzazione di personale *ad hoc*, di una collaborazione non occasionale e sporadica ma sistematica e continua con il settore dei mass media. Appare chiaro che l'approccio a tale tematica riconosce nella Sanità una materia di sempre più marcata multidisciplinarietà. Anche il quadro concettuale di riferimento delle proposizioni legislative e delle soluzioni giurisprudenziali deve adottare una visione più ampia, più globale rispetto al passato.

Il diritto comunque alle prestazioni sanitarie resta un diritto di natura soggettiva esigibile da parte del cittadino sia per l'obbligo che ha lo Stato di provvedere alla rimozione dei rischi, ovvero la prevenzione sanitaria, sia per le cure in modo che esse siano complete ed esaustive nell'ambito di ciò che lo Stato può e, dunque, deve garantire. Rimane da tali considerazioni una riflessione: il diritto alla salute così come prescritto nel nostro dettato costituzionale (art. 32) non può avere una tutela limitata al solo piano normativo, esso deve essere esteso anche a livello culturale e cioè presentare programmi di educazione e di formazione di coscienza salutistica.

La prevenzione sanitaria non può prescin-

dere dalla precedente considerazione. La promozione della salute deve, in questa prospettiva, ricercare alleati fuori dal circuito sanitario attraverso sinergie con gli enti locali, comunali, con il mondo delle imprese, con le associazioni del volontariato.

Un impegno nella promozione della salute, dunque, basato sul confronto anche con altre realtà professionali così come previsto dai decreti legge 502 e 517, dove la competizione vada ad arricchire le potenzialità degli attori sociopolitici e socioeconomici.

Il cittadino, però, deve restare al centro del sistema. Il flusso delle informazioni deve corrispondere come già prospettato all'art. 14 del decreto legge 502/92.

Gli indicatori di qualità e le modalità di applicazione devono presentarsi come procedure che tutelano il fruttore di una prestazione della Pubblica Amministrazione non in qualità di astratto cittadino ma di utente portatore di concreti interessi e bisogni.

Se anche il cittadino saprà vivere questa sua dimensione di soggetto protagonista, obiettivo che concerne le sue spettanze e non solo le sue aspettative, allora la stagione della politica sociale nell'ambito sanitario si vedrà configurata all'interno di un quadro suggestivo e propositivo.

VITA D'IMPRESA

Che cosa sta accadendo nel mondo delle imprese? Come muta la fisionomia e la concezione stessa dell'impresa? Attraversiamo una fase di mutamenti significativi: dalla quantità alla qualità, dall'efficienza all'efficacia, dall'articolazione funzionale a quella sistematica, dalla gerarchia alla rete, dalla centralizzazione al decentramento, dalla semplificazione alla complessità, dalla tecnica alla cultura, dalla competitività alla cooperazione, dalla neutralità etica alla responsabilità sociale. In questo contesto, l'impresa (anche la grande) tende ad essere sempre più pluralistica, progettuale, cognitiva, relazionale. Ma soprattutto appare decisivo tenere ben presente che essa si configura come una comunità di persone. Su questi temi intende aprire la riflessione il contributo di Lorenzo Caselli, che espone alcune conclusioni di un recente lavoro di gruppo coordinato dall'Autore. Nei prossimi numeri P&I intenderebbe sviluppare una riflessione approfondita ed un dibattito, a partire da alcune "parole" che appaiono cruciali per la comprensione delle dinamiche evolutive delle imprese (ad esempio, valore, smaterializzazione, flessibilità, etc.).

Nel secondo articolo Guido Corbetta propone il tema dei processi di ricambio generazionale nelle piccole imprese: perché esso avvenga in modo fisiologico devono essere rispettate alcune condizioni. Anzitutto, nella concezione dei rapporti tra la famiglia e l'impresa non deve prevalere una subordinazione della seconda alla prima, ma deve essere garantita una sana autonomia. Il subentro deve poi avvenire in modo graduale, rispettando determinate fasi: una formazione adeguata è imprescindibile ed è anche auspicabile un'esperienza in aziende esterne. Il percorso in azienda deve essere attentamente progettato: sono necessari atteggiamenti di fondo come umiltà, ascolto, ricerca del positivo da parte di tutti gli attori.

Un'ultima condizione, infine, riguarda il profilo giuridico-patrimoniale, che non deve essere sottovalutato.

Nel terzo articolo, Giacomo Manara propone — come di consueto — una riflessione su temi più organizzativi, ma sempre di capitale importanza. Questa volta si parla di formazione: la formazione è intesa come tutto ciò che aiuta la persona a crescere nell'azienda, tutto l'opposto di atteggiamenti come il vivere alla giornata e il lasciare che le persone si arrangino. Come può essere concepita una formazione che si propone come strumento di autentico sviluppo delle risorse umane? Chi è il formatore? Come devono essere analizzati i bisogni di formazione? Come vanno valutati i risultati? Anche su questo tema ci si augura che possa partire un dibattito e che vengano portate esperienze significative.

LE PAROLE DELL'IMPRESA: PROPOSTA PER UN DIBATTITO*

di Lorenzo Caselli

Viviamo in un'epoca di informatizzazione spinta, di ricerca di linguaggi standardizzati e codificati: ha ancora senso usare le parole e il discorso per capire e descrivere la complessità dell'impresa?

Un gruppo di studiosi a prevalente matrice universitaria, con il sostegno dell'Eni-ISVET, ha ritenuto questa un'operazione culturale importante: ne è nato un volume (*Le parole dell'impresa. Guida alla lettura del cambiamento*), che contiene poco meno di un centinaio di voci (parole, appunto), ordinate per "filiere" tematiche (scenari e tendenze; ambiente e mercato; impresa e imprese; finalità, governo e valori; criteri, parametri e vincoli; aree e funzioni; processi e sistemi; strategie; teorie dell'impresa): lo sforzo è quello di proporre un libro di cultura dell'impresa per l'impresa.

Che cos'è l'impresa

L'impresa non è una categoria astratta, platonica, bensì storica: non è possibile prescindere dalle coordinate spaziali e temporali dell'impresa in quanto tale, né dai suoi processi e dalle sue tecniche. Si pensi a come dagli anni '80 ad oggi si sono susseguite parole d'ordine come *ristrutturazione*, *ritorno al core business*, *esternalizzazione*, *qualità totale*, *produzione snella*, *impresa virtuale*, *rete*, *reengineering*, etc. Così, grandi cambiamenti di scenario non sono esterni alle imprese ma le connotano e le coinvolgono.

Da questo punto di vista, le imprese sono tante cose ad un tempo: un agente economico, un soggetto politico sociale, un insieme di macchine, un organismo, una cultura, un flusso di trasformazioni, una struttura

socio-psicologica, un insieme di contratti, una comunità... Le parole si moltiplicano nei loro rapporti di complementarietà e di interdipendenza.

Le connotazioni dell'impresa

Da quanto detto discende l'immagine di un'impresa pluralistica, multiposizionata, progettuale e cognitiva, relazionale.

Pluralistica: la grande impresa appare come una coalizione di gruppi sociali a cui occorre offrire un orientamento condiviso. Nell'impresa il pluralismo è insopprimibile e va reso coerente evitando anarchia e totalitarismo gerarchico.

Multiplazionata: la grande impresa si struttura in modo tale da interagire con la multidimensionalità e la differenziazione delle situazioni mediante la realizzazione di appropriate forme di presenza. L'articolazione a gruppo e a rete si inserisce in questa logica.

Progettuale e cognitiva: la grande impresa esprime un dover essere che si misura con l'ambiente attraverso la valorizzazione della propria cultura (patrimonio simbolico, esperienze di successo, competenze distinctive, valori attivi). Nel contemporaneo l'impresa produce e utilizza conoscenze attraverso il rapporto tra saperi interni e saperi esterni, e investe nelle persone attraverso la centralità della formazione.

Relazionale, cioè cooperativa e dialogica, tanto sul fronte interno quanto su quello esterno. In quest'ottica emergono una serie di sottolineature e di prevalenze: della logica dell'accordo su quella del vincolo, della responsabilità sull'obbedienza, della condizione coerente sulla disciplina forzata, del-

Le imprese sono tante cose ad un tempo: agenti economici, soggetti politico-sociali, insiemi di macchine, organismi, cultura, flussi di trasformazione, contratti, comunità.

La grande impresa tende ad essere sempre più pluralistica, multiposizionata, progettuale e cognitiva, relazionale.

L'impresa è una comunità di persone nella quale l'autocoscienza e la cultura di coloro che vi partecipano non sono degli *optional*.

L'impresa deve rendere ragione del contributo che fornisce alla costruzione di una "buona società in cui vivere".

L'impresa attraversa oggi una fase di mutamenti significativi: dalla quantità alla qualità, dall'efficienza all'efficacia, dall'articolazione funzionale a quella sistematica...

... dalla gerarchia alla rete, dalla centralizzazione al decentramento, dalla semplificazione alla complessità, dalla tecnica alla cultura, dalla competitività alla cooperazione, dalla neutralità etica alla responsabilità sociale.

la capacità di raccogliere sfide sulla formulazione di obiettivi quantificati, dell'informazione scambiata su quella distribuita dall'alto e contingentata, del processo sulla funzione.

In altri termini, l'impresa è un'associazione di persone, una comunità inserita nei circuiti dell'economia moderna con proiezioni interne ed esterne, una associazione nella quale l'autocoscienza e la cultura dei suoi costituenti, i valori di responsabilità e partecipazione non sono mere sovrastrutture, *optional*, a cui pensare dopo aver risolto problemi ritenuti più importanti e urgenti. I problemi e le esigenze del contesto interpellano l'impresa. Questa non può sottovalutare l'impatto, in positivo e in negativo, delle proprie scelte. In particolare, essa deve rendere conto degli spazi di opzionalità in cui opera, di come spende i propri gradi di libertà, del contributo che fornisce (direttamente e indirettamente in quanto organismo *problem solving* e creatore di valore) alla costruzione di quella che Amartya Sen definisce "una buona società in cui vivere" ovvero una società policentrica dove ciascuna polarità è dotata della responsabilità, ma anche del dovere, cambiando se stessa, di contribuire al cambiamento del contesto.

L'impresa in transizione

Nel libro si fa inevitabilmente riferimento all'impresa in transizione, caratterizzata da una compresenza di vecchio e di nuovo. Numerosi passaggi connotano l'impresa in transizione.

Ne richiamiamo alcuni per memoria:

- da obiettivi di quantità a obiettivi di qualità: ciò che attualmente conta non è tanto l'accumulazione fisica di capitale e il connesso conseguimento di economie di dimensione (tradizionalmente intese), quanto l'accumulazione di capitale umano, di conoscenze, di competenze, di capacità di innovazione da un lato e di creazione di valore per l'utilizzatore (e più in generale per l'ambiente) dall'altro lato;

- da parametri di efficienza statica a parametri di efficienza dinamica e di effica-

cia: accanto alla necessaria ottimizzazione delle risorse date si pone, con sempre maggiore importanza, l'esigenza di saper generare nuove alternative, nuove possibilità di impiego e di valorizzazione per le risorse stesse;

- da una logica aziendale articolata per funzioni (intese come distinte e separate attività verticali) ad una logica strutturata a sistema, ove è fondamentale il governo processuale delle interdipendenze tra le molte variabili in gioco;
- da visioni strettamente gerarchiche a visioni reticolari, nel cui ambito le varie soggettività appaiono capaci, attraverso la comunicazione, di coordinarsi rispetto a compiti e obiettivi condivisi;
- dalla pianificazione rigida alla flessibilità progettuale e conseguentemente dalla centralizzazione al decentramento, inteso come diffusione di decisionalità e responsabilità, onde riconoscere e reagire tempestivamente alle sollecitazioni dell'ambiente;
- da criteri organizzativi fondati sulla progressiva semplificazione e scomposizione del difficile (e quindi su di un apprendimento per ripetizione) a circuiti organizzativi finalizzati al trattamento di un'irriducibile complessità;
- dall'intelligenza prioritariamente incorporata nelle macchine e in strutture organizzative impersonali alla creatività e alla capacità di apprendimento dei vari soggetti attivamente coinvolti nell'impresa e con l'impresa;
- dalla operatività fisica all'operatività intellettuale e, più in generale, dalla tecnica alla cultura ovvero da un'attenzione esclusivamente centrata sugli strumenti ad una capacità di "visione del mondo";
- da impostazioni prevalentemente competitive e conflittuali a impostazioni che tengono conto della necessità della cooperazione e dell'accordo con le altre imprese e di concertazione con gli altri soggetti sociali che intervengono nella vita dell'impresa;
- dalla neutralità etica alla responsabilità sociale, concepita come capacità di cogliere e valutare, sulla base di determinati valori, le implicazioni (in termini di giusto-ingiusto, bene-male) delle scelte aziendali.

In conclusione, l'ambizione che ha mosso la nostra fatica, quella — come si è detto — di realizzare un libro di cultura dell'impresa e per l'impresa, ha condotto all'identificazione di un *fil rouge* sommariamente esposto nei punti precedenti. Si tratta di alcune idee generali, nella convinzione che senza l'idea generale non si comprende il particolare, anzi questo diventa un alibi tanto comodo quanto mistificante.

Tutto ciò ci interella come universitari: su queste frontiere l'università può e deve fare molto per offrire una visione del mondo che non sia strettamente tecnica e professionale, ma che permetta di capire le tecniche e le professionalità collegandole ad una più

generale capacità di giudizio e di senso della prospettiva.

Dibattere su questo può essere molto interessante e ci sembra rientri appieno nello spirito della rivista «Persone & Imprese»: ci auguriamo che altri contributi, anche critici, possano seguire.

NOTE

* L'articolo fa riferimento al volume: L. CASELLI (a cura di), *Le parole dell'impresa. Guida alla lettura del cambiamento*, F. Angeli, Documenti ISVET, Milano, 1995.

L'università può e deve fare molto per offrire una visione del mondo che non sia solo tecnica e professionale.

PROCESSI DI RICAMBIO GENERAZIONALE E CONTINUITÀ DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

di Guido Corbetta

La successione fra le generazioni nelle imprese è un problema molto delicato: particolarmente critico è il legame tra evoluzione della famiglia e sviluppo dell'impresa.

Il processo di ricambio generazionale ha l'obiettivo di assicurare la continuità dell'impresa attraverso un nuovo assetto della proprietà del capitale e il subentro dei successori.

Le ricerche empiriche offrono un dato di grande significato: solo una percentuale molto bassa di imprese familiari (intorno al dieci per cento) appartiene alle famiglie della terza generazione di discendenti del fondatore.

La successione tra le generazioni sembra dunque costituire un passaggio determinante per la continuità delle imprese familiari, ossia per la continuità del legame tra impresa e famiglia fondatrice.

In verità, più propriamente, si può sostenere che il legame critico da analizzare sia quello tra evoluzione della famiglia e sviluppo dell'impresa: il ricambio generazionale è solo un elemento di tale legame. Collocare la gestione dei processi di ricambio generazionale all'interno del quadro delle concezioni dei legami tra famiglia e impresa e all'interno dei processi di sviluppo o di declino delle imprese è compito proprio dell'economista aziendale. A studiosi di altre discipline – psicologia, antropologia, sociologia e così via – spetta invece di offrire schemi interpretativi per affrontare il tema dei rapporti tra le persone di diverse generazioni, tra i giovani e gli anziani, tra i padri e i figli. Se si colloca il processo di ricambio generazionale all'interno del più vasto tema dei rapporti tra famiglia e impresa, i principi dell'economia aziendale si rivelano di grande utilità e, integrati con i ritrovati di altre discipline, consentono di proporre metodi di azione.

La definizione di processo di ricambio generazionale

Nelle imprese familiari, il processo di ricambio generazionale può essere definito come

il processo che, con l'obiettivo di assicurare la continuità dell'impresa, perviene ad un nuovo assetto della proprietà del capitale dell'impresa e al subentro dei successori nella responsabilità attinente ai ruoli di governo economico e di direzione.

A tale definizione sono sottesi alcuni principi e concetti propri dell'economia aziendale:

- a) una concezione dell'impresa come un istituto destinato a perdurare nel tempo e svincolato dal ciclo biologico dell'imprenditore;
- b) un approccio alla successione in termini di fasi sequenziali di un processo con problemi e modalità di analisi e di intervento specifici per ogni fase;
- c) una concezione che distingue il subentro nel ruolo di portatore di capitale-risparmio (aspetto proprietario) da quello nel ruolo direzionale (aspetto imprenditoriale e direzionale);
- d) un approccio che sottolinea l'importanza della delega progressiva dei compiti connessi alla attività di governo e di direzione;
- e) una concezione, infine, del ricambio generazionale come un processo che avviene tra persone, ma con riferimento ai ruoli che costoro interpretano nell'assetto istituzionale e organizzativo dell'impresa.

Le condizioni facilitanti e quelle ostacolanti un processo di ricambio generazionale fisiologico

Le variabili che condizionano il processo di ricambio generazionale sono molteplici. Tra le altre, gli aziendalisti, in particolare di matrice strategica e organizzativa, hanno studiato: il successo reddituale e competitivo

dell'impresa; la dimensione e il tasso di sviluppo dell'impresa; il settore in cui l'impresa opera; il territorio nel quale l'impresa è insediata; le generazioni coinvolte (prima, seconda, terza e oltre); il numero di familiari; le caratteristiche dei padri e dei figli (età, capacità, competenze, aspettative); la cultura prevalente nel sistema impresa-famiglia con riferimento ad elementi come, ad esempio, il ruolo della donna; la struttura dell'impresa con particolare riferimento all'assetto organizzativo e alla presenza di manager non appartenenti alla famiglia.

Secondo il configurarsi delle diverse variabili, ogni processo di ricambio generazionale presenta aspetti particolari. La definizione di linee d'azione specifiche non può dunque avvenire senza un attento esame delle condizioni rilevanti in ogni singolo caso.

Cercando, tuttavia, di identificare le condizioni generali che rendono possibile un processo di ricambio generazionale fisiologico, si possono individuare:

- a) la concezione dei rapporti tra famiglia e impresa che garantisce autonomia all'impresa;
- b) la preparazione del subentro definitivo di una generazione all'altra attraverso un processo composto di numerose fasi;
- c) la pianificazione del ricambio generazionale secondo un "ottica processo" con la quale affrontare le diverse fasi;
- d) alcuni atteggiamenti che favoriscono una reciproca attenzione tra le persone: umiltà, ascolto, ricerca del positivo;
- e) la preparazione di un adeguato profilo patrimoniale delle aziende di consumo delle famiglie collegate.

Si esaminano ora in dettaglio le condizioni indicate.

La concezione delle relazioni tra famiglia e impresa prevalente negli attori chiave di una impresa familiare condiziona in profondità il processo di ricambio generazionale. Se prevale una concezione che subordina gli interessi dell'impresa a quelli della famiglia ne discendono alcune idee-guida che, nei casi limite, possono così presentarsi:

- tutti i proprietari del capitale devono obbligatoriamente assumere anche ruoli di governo economico e di direzione;

- i rappresentanti della generazione adulta, se non intervengono gravi motivi di indisponibilità, rimangono al vertice dell'impresa sino alla loro scomparsa;
- tutti i figli hanno un diritto ereditario a trovare occupazione nell'impresa, senza alcuna valutazione delle vocazioni e attitudini personali;
- la collocazione iniziale dei figli nell'organigramma è decisa senza una valutazione congiunta delle necessità aziendali e delle attitudini personali;
- tutti i figli che entrano nell'impresa sono destinati a far parte degli organi di governo economico e di direzione dell'impresa, senza che ad essi si applichi alcun meccanismo di valutazione;
- a tutti i figli si applica la medesima "curva" retributiva, per cui tutti sono destinati a raggiungere, a una certa età, lo stesso livello di compensi, indipendentemente dai contributi dati, dall'impegno profuso e dal ruolo effettivamente svolto.

La prima condizione facilitante un ricambio generazionale fisiologico è da ricercarsi nella concezione dei rapporti tra la famiglia e l'impresa.

Conseguenze pratiche dell'applicazione di simili idee possono essere: l'ingresso in azienda di giovani non adatti o non sufficientemente preparati per il lavoro aziendale, verso il quale sono sospinti dalle attese che i genitori hanno nei loro confronti; il presidio di funzioni aziendali da parte di familiari privi delle necessarie attitudini e competenze; la suddivisione di alcune responsabilità che un corretto assetto organizzativo vorrebbe unificate; la dispersione delle potenzialità manageriali di collaboratori non facenti parte della famiglia; una direzione collegiale tra i familiari, una volta venuto meno il leader carismatico della generazione adulta, che rallenta il processo decisionale e facilita il formarsi di "aree di dominio" dei singoli familiari; il disagio organizzativo e forse anche l'aggravio per il conto economico derivanti dall'uguale trattamento retributivo di persone che danno contributi tanto differenziati; la presenza di qualche familiare che di fatto si accomoda in una posizione di rendita senza preoccuparsi del contributo che (non) dà allo sviluppo dell'impresa; una commistione di ruoli (portatore di capitale-risparmio, membro di organi di governo economico, membro della direzione genera-

Una concezione che subordina gli interessi dell'impresa a quelli della famiglia rischia di generare un immobilismo gestionale che porta alla crisi dell'impresa e trascina incomprensioni e conflitti familiari.

Se prevale una concezione che garantisce all'impresa la necessaria autonomia, è possibile un processo di successione fisiologico, con la valorizzazione di tutte le competenze, nella chiarezza delle attribuzioni e dei ruoli.

La seconda condizione è che si guardi al ricambio come a un processo composto da un insieme di fasi: formazione, ingresso in azienda, periodo della "convenienza" tra padre e figlio, subentro e presa di comando.

le, responsabile di funzione) che rende estremamente difficile comprendere diritti e doveri specifici di ognuno di essi.

In definitiva, l'impresa può subire processi di progressivo indebolimento del patrimonio di conoscenze manageriali (più rapido nei casi di figli la cui esperienza deriva solo dal "microcosmo" dell'impresa di famiglia) e di immobilismo gestionale che, prima o poi, sfociano in una crisi dell'impresa. Questa, poi, non di rado, si trascina anche incomprensioni e conflitti familiari.

Del tutto diverse si presentano le idee-guida dei processi di ricambio generazionale nelle imprese familiari ove prevale una concezione che garantisce all'impresa la necessaria autonomia:

- la famiglia ha il diritto di cercare di mantenere alle generazioni successive il controllo;
- la famiglia ha il dovere di creare le condizioni perché l'esercizio del ruolo di proprietario, non occasionale, di una quota significativa del capitale di un'impresa sia svolto con competenza;
- l'impresa ha il diritto di disporre di una proprietà responsabile e coesa che accompagni lo sviluppo dell'impresa stessa;
- nessuno dei figli ha un diritto ereditario a prestare il proprio lavoro nell'impresa, né tanto meno ad assumervi posizioni dirigenziali;
- i genitori non hanno il diritto di coartare la volontà dei figli obbligandoli ad intraprendere studi funzionali all'ingresso nell'impresa di famiglia;
- prima di essere assunti stabilmente nell'impresa, tutti i figli devono dimostrare di essersi ben preparati grazie a studi ed esperienze di lavoro significativi;
- una volta assunti, i figli rispettano le condizioni organizzative (rapporti gerarchici, sistemi retributivi e di carriera) in essere nell'impresa;
- gli organi di governo economico e di direzione devono funzionare con efficacia e efficienza.

Conseguenze pratiche di tali idee-guida possono essere: l'abbandono di ruoli manageriali da parte di padri privi dell'energia e del vigore necessari; comportamenti dei padri solleciti a mostrare gli aspetti positivi del

proprio lavoro, ma attenti a evitare forzature nei confronti dei figli; l'ingresso di giovani vocati ad entrare in azienda, consapevoli della propria scelta e sufficientemente preparati; un assetto organizzativo che valorizza le competenze professionali a prescindere dal fatto che le persone che le possiedono appartengano o meno alla famiglia; il rispetto delle medesime regole organizzative per tutti i dipendenti, compresi quelli appartenenti alla famiglia; l'impiego di persone esterne (altri imprenditori, professionisti di fiducia, docenti di management, consulenti di direzione) nel processo di valutazione dei figli; la preparazione a svolgere il ruolo di proprietario per tutti i figli destinati ad assumere una partecipazione nel capitale di rischio dell'impresa; la distinzione, nella composizione e nei compiti, tra assemblea dei soci, organi collegiali di governo economico e organi di direzione; la cooptazione negli organi di governo economico e di direzione sulla base delle attitudini e delle competenze delle persone e non delle quote di partecipazione al capitale proprio; il funzionamento degli organi collegiali, pur se è sempre auspicabile la ricerca dell'unanimità, fondato sul principio della maggioranza. In definitiva, il processo di ricambio generazionale mira a garantire all'impresa una proprietà responsabile e preparata e un management idoneo a svolgere i compiti con successo e valutato in base ai risultati. Queste sembrano essere valide premesse alla funzionalità duratura dell'impresa.

La condivisione delle idee-guida alla base della concezione che assicura all'impresa la necessaria autonomia non è, di per sé, condizione sufficiente per innescare un processo di successione fisiologico.

La seconda condizione per un ricambio generazionale senza traumi per l'impresa e la famiglia consiste nel guardare al ricambio generazionale come a qualcosa che si manifesta in un istante – semplificando, il momento del subentro formale della generazione emergente nei ruoli fino ad allora occupati dalla generazione adulta – che conclude un processo composto da un insieme di fasi che si svolgono in un periodo lungo. Il processo di ricambio generazionale inizia

quando i padri acquisiscono la consapevolezza di voler trasmettere l'impresa ai figli. La non più giovane età, un periodo di malattia, la crescita dei figli, possono essere i fatti che stimolano l'imprenditore a pensare alla propria successione. Da quel momento ha inizio la pianificazione del cambiamento che, se non viene interrotta da fatti traumatici, si svolge, in estrema sintesi, secondo le seguenti fasi: inizia con la formazione dei figli; continua con (l'eventuale) ingresso dei figli in impresa; prosegue ancora con il difficile periodo "della convivenza" tra padre e figlio e termina con il subentro al padre e la "presa del comando" da parte del figlio. Pur con grande cautela, data la specificità di ogni singolo caso, l'esperienza di numerosi casi aziendali suggerisce qualche uniformità nella gestione di processi di ricambio generazionale di successo.

Prima di entrare nell'impresa familiare è opportuno che i figli terminino gli studi e svolgano qualche esperienza di lavoro presso altre aziende. La scelta degli studi da seguire è un problema che deve essere risolto avendo cura di aiutare i giovani a scegliere la scuola media superiore e poi eventualmente la facoltà più adatta alle proprie capacità e verso la quale manifestano il maggior interesse. Qualsiasi esperienza scolastica ben approfondita può essere funzionale ad esercitare un ruolo imprenditoriale: non è raro incontrare ragazzi diplomati geometra o con lauree in lettere o in fisica che si inseriscono con successo in imprese dove sembrerebbero indispensabili altri curricula scolastici. Il titolo universitario non è indispensabile, anzi esistono ricerche che hanno tentato di dimostrare come gli imprenditori più vivaci non siano laureati. Senza dubbio, però, un corso di studi universitari seguito con impegno favorisce la formazione di una cultura di base che può risultare utile nell'attività imprenditoriale.

Talvolta esistono ragazzi che non manifestano un interesse chiaro verso un determinato tipo di studi. In questi casi il ruolo svolto dai genitori può essere più importante e non sembrano esistere controindicazioni ad indirizzare i figli verso studi più funzionali all'attività imprenditoriale che dovranno svolgere.

Una volta terminati gli studi e prima di entrare nell'impresa familiare, è bene che i giovani facciano una esperienza di lavoro in altre aziende, allo scopo di imparare:

- le dinamiche organizzative non inquinate dalla loro identità di figli di imprenditori;
- i contenuti di una cultura imprenditoriale diversa;
- alcune tecniche gestionali.

Queste esperienze hanno anche lo scopo di consentire ai giovani di misurare le proprie capacità in un ambiente dove gli inevitabili insuccessi iniziali non pregiudicano né la possibilità di apprendimento, né il proseguo della carriera e neppure la propria credibilità nei confronti dei futuri collaboratori. Inoltre, dopo aver svolto una esperienza esterna, il giovane può entrare in azienda con qualche titolo ad esercitare un ruolo, a prescindere dal cognome che porta.

In alcuni casi non è consentito ai giovani passare un periodo di lavoro all'esterno perché è richiesto un loro immediato ingresso in azienda: in tali casi può essere utile interrompere ogni tanto la propria esperienza di lavoro seguendo corsi di formazione durante i quali, incontrando giovani figli di imprenditori di altre imprese, è possibile ottenere vantaggi simili a quelli di una esperienza di lavoro esterna all'impresa familiare.

Completato in modo idoneo il cammino formativo (scolastico e di lavoro) all'esterno dell'azienda, il giovane può fare il proprio ingresso nell'impresa. Nei primi anni di esperienza nell'impresa familiare i figli non devono svolgere necessariamente le stesse esperienze dei padri. Il cammino dei figli, dal momento in cui entrano in azienda, deve essere progettato *ad hoc* tenendo conto delle esigenze dell'azienda e delle caratteristiche dei giovani. Talvolta i padri, da giovani, hanno passato lunghi periodi impegnati in produzione o nei magazzini e ritengono giusto che anche i figli seguano il medesimo percorso. Ciò può essere corretto se l'impresa ha mantenuto le stesse caratteristiche che aveva 15 o 20 anni prima e se i figli sono adatti a queste esperienze. In verità, oggi, per diventare uomini d'azienda, i figli devono imparare molte più cose di quante do-

Il titolo universitario non è indispensabile, mentre è molto opportuna un'esperienza di lavoro in altre aziende.

Il percorso in azienda deve essere progettato *ad hoc* ricordando che molte conoscenze vengono trasmesse solo per via "osmotica".

vessero impararne i loro genitori e il training deve essere accelerato. Il che non vuol dire che una esperienza "in trincea" – a produrre, a vendere e così via – non sia opportuna, anche per condividere e capire a fondo la condizione di tanti collaboratori dell'impresa. Ma non è pensabile che tale esperienza possa prolungarsi tanto tempo come usavasi una volta. Si rende qui evidente una componente essenziale nei processi di ricambio generazionale: l'orientamento rivolto al futuro.

Dopo aver svolto un certo numero di mesi di apprendistato, sembra condivisibile la regola seguita da alcuni imprenditori di sollecitare i figli ad assumersi da subito limitate responsabilità dirette, magari alle dipendenze di un dirigente dell'azienda esterno alla famiglia. Questa esperienza diretta può facilitare la messa alla prova delle capacità dei giovani (in particolare quella di prendere decisioni) e, proprio perché si tratta di responsabilità limitate, un eventuale errore può diventare fonte di apprendimento senza pregiudizio per l'impresa. Sono forse da evitare gli inserimenti in posizioni dai contenuti non chiari (assistente al padre) o in posizioni di staff senza responsabilità diretta (come, ad esempio, assistente al responsabile commerciale).

Il percorso di carriera successivo del giovane non è definibile *a priori*; molto delicato è comunque il rapporto che si instaura tra il giovane e il padre e tra il giovane e i dirigenti dell'impresa. L'imprenditore possiede un patrimonio di "conoscenze tacite", ossia un insieme di conoscenze che, oltre a non essere appropriabili da terzi contro la volontà di chi le detiene, non possono essere trasferite sotto forma di un elenco di cognizioni, informazioni e istruzioni. Sono conoscenze inseparabili dall'azione che si trasmettono per via osmotica. Il giovane allora può imparare queste conoscenze, spesso essenziali per il successo dell'impresa, solo stando vicino al genitore, "guardando" i suoi comportamenti e i suoi atteggiamenti. Per questo, è bene che il successore partecipi, magari senza diritto di parola, almeno ad alcune riunioni e ad alcuni incontri tra il padre e i collaboratori, i fornitori, i clienti e altri attori critici per il successo dell'impresa.

Con riferimento ai rapporti tra il giovane e i dirigenti, il padre, talvolta, si è circondato di validi collaboratori che, prima di accettare una maggiore responsabilità del figlio, vogliono capire se il giovane abbia le capacità necessarie per assumere un ruolo più importante. La velocità del percorso di carriera del giovane dovrebbe, quindi, variare in funzione:

- del desiderio del padre di delegare alcune responsabilità;
- del tasso di sviluppo dell'impresa e, quindi, delle posizioni di responsabilità che si creano;
- delle capacità dei collaboratori del padre di assumersi maggiori responsabilità;
- delle capacità del figlio.

Il passaggio finale della carriera di un giovane che abbia dimostrato di possedere le capacità imprenditoriali adatte è il subentro nel ruolo del padre. Durante questo passaggio si esprime spesso una intensa emotività nelle relazioni padre-figlio: per il padre si tratta di un segno della propria vecchiaia e per il figlio della realizzazione di una aspirazione. Di conseguenza il padre tende a dilazionare questo passaggio mentre il figlio tende ad assumere il più rapidamente possibile il comando. Dai casi di successo studiati è possibile trarre alcuni insegnamenti su come facilitare un passaggio senza traumi:

- a) il figlio e il padre si "comunicano" le reciproche attese;
- b) il padre rinuncia progressivamente ad alcuni contenuti del proprio ruolo investendo il figlio di nuove responsabilità evitando due possibili comportamenti, ambedue fonte di problemi per il figlio e anche per l'impresa: da un lato quello di non trasmettere alcun potere al figlio sino alla propria scomparsa e, dall'altro, quello di esercitare tutti i poteri sino ad una certa data e poi di trasmetterli integralmente e improvvisamente al figlio;
- c) il figlio ricerca per il padre un ruolo che gli consenta di non staccarsi completamente dall'azienda;
- d) il padre comprende che dalla presa di comando del figlio può derivare un rinnova-

Il momento del subentro è quello in cui si esprime la maggiore emotività nelle relazioni padre-figlio.

mento della formula imprenditoriale che consentirà all'impresa da lui fondata di migliorare le proprie performance. Con l'avanzare dell'età vari imprenditori di successo aumentano la propensione a non modificare la formula imprenditoriale esistente anche a fronte di cambiamenti ambientali che consiglierebbero qualche revisione. Il figlio, pur nel rispetto del lavoro svolto dal genitore, può sentirsi più libero nell'introdurre modifiche alla formula imprenditoriale esistente.

La terza condizione per un processo di ricambio generazionale senza traumi per l'impresa e per la famiglia riguarda l'atteggiamento con il quale si procede lungo il processo di successione: occorre avanzare lungo le diverse fasi con un "ottica processo" e non secondo un "ottica obiettivo" di tipo rigido.

L'impiego di quest'ultima induce a ritenere che, all'inizio del processo, si possa formulare un rigido piano tempificato per il raggiungimento del risultato che ci si è prefissato come obiettivo; di conseguenza, tutti gli accadimenti che non erano previsti dal piano sono rifiutati o, per lo meno, guardati con atteggiamento *a priori* negativo. Si pensi, ad esempio, al caso del padre che, pur condividendo una concezione che consente all'impresa l'autonomia necessaria, si irrigidisce in una soluzione del processo (ad esempio, un figlio direttore generale, l'altro direttore commerciale) sforzandosi di eliminare tutti gli ostacoli o di non ascoltare tutti i segnali contrari alla soluzione ipotizzata. Spesso, il risultato è che una situazione di insoddisfazione si trascina per diversi anni per poi sfociare, dopo molti inutili sforzi, nel cambiamento della soluzione immaginata.

Secondo un'ottica processo, invece, non si formulano obiettivi come stati futuri da perseguire, bensì si considera una visione di uno stato futuro basata su informazioni disponibili nel presente. Prendendo le mosse da questa visione si decidono uno o due primi passi del processo. Quando questi sono stati compiuti, si valutano le esperienze originali e la visione è adattata alla luce del nuovo stato della conoscenza. Si possono allora

decidere su questa base ulteriori passi nel processo.

Con riferimento ai processi di ricambio generazionale, l'impiego appropriato dell'ottica processo consente di sfruttare la conoscenza acquisita in modo graduale; di rispettare i processi evolutivi riguardanti le persone, le condizioni della famiglia e quelle dell'impresa; di non creare aspettative ingiustificate nei padri, nei figli e in tutti coloro che sono coinvolti nel processo; di mantenere elevati il grado di attenzione e di impegno di tutti perché da questo dipende la direzione che il processo prenderà nelle fasi successive.

Un processo di ricambio generazionale efficace si fonda inoltre sulla condivisione di certi atteggiamenti di fondo da parte degli attori impegnati nel processo. Tali atteggiamenti, tra loro collegati, devono, da un lato, consentire di non deviare dai principi condivisi e, dall'altro, favorire la costruzione di un clima costruttivo in cui possano essere apprezzati contributi originali e positivi al problema della successione. Si pensi ad atteggiamenti come i seguenti:

- a) un atteggiamento di umiltà, per cui tutte le persone impegnate nel processo di successione sono pronte a riconoscere i propri limiti, rifiuggendo da ogni forma di superbia che, in definitiva, è frutto di ignoranza. Talvolta, soprattutto nei giovani, l'atteggiamento di superbia deriva più dalla difficoltà di accettare e trattare i propri limiti che da un effettivo senso di superiorità nei confronti degli altri;
- b) un atteggiamento di ascolto, che facilita, da un lato, lo scambio di esperienze con altri imprenditori, figli di imprenditori, professionisti e consulenti impegnati nei processi di successione e, dall'altro, la comprensione profonda delle esigenze di miglioramento/rinnovamento dell'impresa;
- c) un atteggiamento di ricerca del positivo di ogni situazione, che induca a non perdere mai la speranza di una soluzione ai problemi e ai conflitti.

Un'ultima condizione che facilita un processo di ricambio generazionale fisiologico riguarda più propriamente la successione ere-

La terza condizione sottolinea l'ottica processuale con cui il ricambio deve avvenire.

La quarta condizione esprime gli atteggiamenti di fondo che gli attori impegnati nel processo devono avere: umiltà, ascolto, ricerca del positivo.

La quinta condizione riguarda la successione ereditaria: occorre preparare un adeguato profilo patrimoniale delle famiglie, in grado di affrontare eventi imprevisti e ben frazionato.

ditaria: occorre preparare un adeguato profilo patrimoniale delle aziende di consumo delle famiglie collegate.

L'attenzione a questa condizione è, di norma, poco diffusa nelle imprese familiari di piccole e medie dimensioni, di prima generazione e non aperte a soci non familiari. Si tratta di un tema complesso la cui trattazione approfondita deve tenere conto congiuntamente delle condizioni economiche – reddituali, finanziarie e patrimoniali – delle imprese e delle aziende di consumo e delle norme civili e fiscali. In questa sede ci si limita ad indicare due regole che dovrebbero essere rispettate in ogni processo di ricambio generazionale.

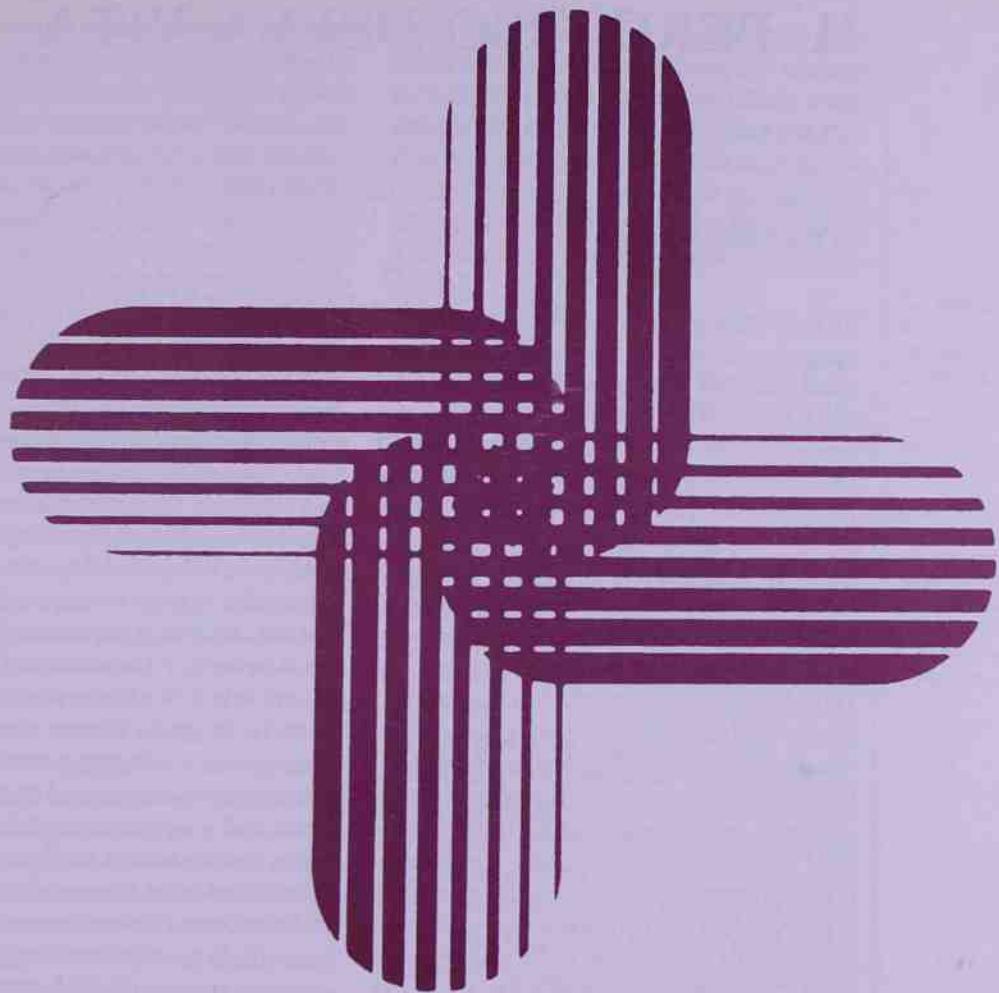
In primo luogo, occorre che in ogni momento una parte del patrimonio della famiglia sia disponibile per affrontare gli oneri derivanti da eventi imprevisti, come gli oneri fiscali in casi di morte, o gli oneri derivanti dalla liquidazione di soci familiari che desiderino lasciare l'impresa. Ad evidenza il valore della quota di patrimonio familiare da lasciare disponibile è strettamente collegato al valore dell'impresa che, nel tempo, può subire significative variazioni. Una redditività molto elevata dell'impresa accoppiata ad un contenuto fabbisogno finanziario e una lunga tradizione imprenditoriale della famiglia sono due elementi che consentono di costituire adeguati patrimoni familiari.

In secondo luogo, dato che, spesso, non è possibile prevedere con sufficiente anticipo chi tra i familiari potrebbe decedere, sarebbe bene frazionare il patrimonio tra i fami-

liari, al fine di ridurre in ogni caso gli oneri fiscali derivanti dalla successione. All'interno del patrimonio familiare, spesso, una quota consistente è rappresentata dal valore della partecipazione nel capitale di rischio dell'impresa. Al fine di rispettare la regola indicata occorre allora procedere anche alla ripartizione tra i familiari della quota di capitale di rischio dell'impresa posseduta dalla famiglia. Questa operazione si rivela particolarmente delicata sia perché è necessario adottare un criterio per la suddivisione delle quote, sia perché la generazione adulta, giustamente, è preoccupata di non perdere il controllo dell'impresa prima che i giovani della famiglia siano idonei. Nel concreto le imprese familiari e i professionisti che le assistono hanno messo a punto tutta una serie di strumenti che possono adeguatamente soddisfare le varie esigenze. In particolare, negli ultimi anni, i professionisti particolarmente avveduti e preparati hanno aiutato le imprese familiari a valutare con attenzione le possibilità offerte dalle legislazioni di altri Paesi.

Un ricambio fisiologico è un processo che richiede un forte impegno di intelligenza, volontà ed energie.

Alle cinque condizioni esaminate che consentono un processo di ricambio generazionale fisiologico, si può solo aggiungere che la quantità di energie – anche emotive – da dedicare alla soluzione del problema del ricambio generazionale nelle imprese familiari richiede un notevole impegno, soprattutto, all'imprenditore. L'errore forse più grave è quello che commette chi crede che la realizzazione del processo di successione possa avvenire senza impegnare intelligenza, volontà ed energia adeguate.



Gruppo CLAS

ricerca economica e sociale
consulenza organizzativa e formazione
sistemi informativi e applicazioni statistiche

Gruppo CLAS da oltre 16 anni imposta la sua azione sull'ascolto del cliente e sullo sviluppo congiunto di professionalità e cultura.

Per questo abbiamo accettato con entusiasmo di essere *advisor* di questa nuova iniziativa editoriale, che valorizza persone e imprese, come da sempre cerchiamo di fare nel nostro lavoro.

FORMAZIONE: IL PERCORSO DELLA VITA

di Giacomo Manara

La formazione è un tema "positivo" per eccellenza, sia per la persona che per l'impresa, troppo spesso utilizzato in passato per generare una realtà "virtuale" piuttosto che per aiutare a vivere la realtà come essa è.

Formazione è tutto ciò che aiuta la persona a crescere: un percorso continuo che ha come presupposto l'abbandono di atteggiamenti quali il "lasciarsi vivere alla giornata" e il "lasciare che le persone si arrangino".

Parlare di formazione in generale significa confrontarsi con un tema a noi tutti noto, non foss'altro perché spendiamo parte cospicua della nostra vita, mediamente vent'anni, a "formarci" dal punto di vista scolastico e universitario.

È un tema "intrigante", proprio perché ci riporta a momenti che costituiscono testimonianze certe della nostra gioventù, ma soprattutto perché ci fa toccare con mano cosa vuol dire crescere ogni giorno, confrontarsi con problemi sempre nuovi, cimentarsi con le proprie capacità di fronte ad una realtà che diventa sempre più complessa; diversamente quindi da quanto si verifica per i temi precedentemente trattati, che potevano provocare tensioni e preoccupazioni per le implicazioni che comportavano su versanti delicati della personalità, la formazione è un tema "positivo" per eccellenza, sia per la persona che per l'impresa.

In questo risiede la sua fortuna ma, paradossalmente, anche la sua condanna: questo ha portato negli anni ad utilizzarla come una leva gestionale "generalistica", poco finalizzata ed utilizzata spesso con obiettivi più di natura sociale che organizzativa. La dicono lunga a questo proposito, per quanto riguarda la situazione italiana, soprattutto gli anni '70 ed i primi anni '80, quando interminabili settimane d'aula offrivano a formatori, non sempre preparati, l'irripetibile occasione di portare molti partecipanti in un mondo illusorio — si direbbe oggi virtuale — il ritorno dal quale comportava spesso e volenteri bruschi "risvegli" con conseguenti frustrazioni: si generava una realtà "come doveva essere", piuttosto che aiutare a vivere la realtà come veramente è, compito quest'ultimo insostituibile di tutti gli educatori, compresi i manager e gli imprenditori.

Al di là comunque delle non sempre giustificate interruzioni dovute a problemi economici di risorse, la formazione viene usata spesso dalle imprese, sia per i motivi più sopra citati, sia per un ulteriore motivo: essa è infatti un momento privilegiato di comunicazione, nel quale l'impresa può raggiungere molte persone insieme con un'efficacia che altri strumenti non hanno per la loro diversa natura, e raccontare ai dipendenti i propri valori ed obiettivi senza filtri comunicativi, in modo diretto ed efficace.

Formazione è comunque tutto ciò che aiuta le persone a crescere, ivi comprese le esperienze utili e soprattutto utilizzate: da questo punto di vista non va confusa solo con i momenti d'aula o di "training on the job", ma va intesa come un percorso continuo, punteggiato da momenti privilegiati preparati e costruiti con particolare cura.

Da questo punto di vista, un presupposto fondamentale sia dal punto di vista dell'impresa che della persona è la motivazione: entrambe devono credere profondamente che non può passare momento della vita senza che si impari qualcosa di nuovo, evitando facili atteggiamenti di "lasciarsi vivere alla giornata" o di "lasciare che le persone si arrangino". È quest'ultimo, credo, il punto fondamentale della questione: l'investimento sulle capacità e sull'intelligenza è il compito della persona e dell'impresa, compito mai abbandonabile soprattutto in una realtà i cui ritmi di cambiamento sono ormai diventati travolgenti.

Diverso è comunque, parlando di formazione nell'impresa, affrontare l'argomento avendo come interlocutori adulti invece che giovani: si richiedono altre metodologie didattiche, altre logiche di approccio rispettose di questa fondamentale particolarità.

Il giovane infatti è tendenzialmente motivato (qualche esempio ci porterebbe a contestare questa affermazione), è in grado di produrre specifica concentrazione essendo questo il suo unico compito, e possiede una flessibilità naturale nei confronti dell'apprendimento: l'adulto viceversa crede di sapere già (diceva una scrittrice famosa: «raramente l'uomo apprende ciò che già crede di sapere»), ha altre responsabilità e presenta una anagrafica rigidità verso l'apprendimento. Proprio per questo, le teorie dell'apprendimento hanno sottolineato che l'approccio alla formazione degli adulti nell'impresa deve fondamentalmente privilegiare un taglio pragmatico ed esperienziale: si suole a questo proposito citare il cosiddetto «modello di Kolb», studioso del Massachusetts Institute of Technology, che presenta in forma ciclica il percorso che porta all'apprendimento concreto, partendo dall'esperienza, sviluppando poi osservazioni e riflessioni, dirigendosi ancora verso la concettualizzazione astratta, per arrivare infine alla sperimentazione attiva, il tutto in un ciclo continuo. Dopo queste lunghe premesse, è opportuno comunque cominciare a definire precisamente cos'è la formazione, secondo una definizione generalmente accettata: è l'insieme di azioni e di interventi finalizzati a cambiare conoscenze, capacità ed atteggiamenti, in una logica crescente che va dall'oggetto meno impegnativo, le conoscenze, fino al più profondo, gli atteggiamenti, il tutto naturalmente contestualizzato nel sistema organizzativo. Entriamo comunque più specificamente nei tre diversi piani: le conoscenze («sapere») sono fatti e teorie che costituiscono un bagaglio informativo necessario per comprendere un dato ordine di problemi e situazioni; le capacità («saper fare») sono ciò che consente di affrontare un problema, di elaborare alternative, di scegliere, di realizzare linee di azione, ricorrendo a schemi flessibili di conoscenze ed esperienze; gli atteggiamenti («saper essere») sono ipotesi di valore che determinano l'approccio verso oggetti, persone, problemi, concetti, situazioni (per esempio atteggiamento verso il lavoro, verso la vita in genere, verso l'ambiente...).

Come si può constatare, la scala degli obiettivi di cambiamento è di complessità crescente, e soprattutto richiede di utilizzare metodologie didattiche mirate a ciascuno di essi. Prima di addentrarci in queste ultime, vorrei precisare due aspetti che attengono in particolare alla differenza tra addestramento e formazione ed al problema del cambiamento.

Addestramento è rendere capace («destro» dal latino) una persona di eseguire determinati compiti in un momento immediatamente successivo, ed opera perciò sul breve termine; formazione invece dà la «forma» mentale per affrontare i problemi, e perciò si concentra sul medio e lungo termine, costituendo così, a volte, pretesto per essere utilizzata con una certa diffidenza, come più avanti preciserò.

Il problema del cambiamento invece è ciò che rende più evidente la distanza tra ciò che so e so fare e ciò che è necessario che sappia e sappia fare: da questo punto di vista la necessità di formazione «scatta» in momenti tipici, quando ci sono cambiamenti importanti, come riprogettazioni organizzative, evoluzioni del business o dei valori, ma più in generale rimane — come sopra accennato — una necessità costante di fronte al processo continuo del cambiamento, magari con momenti nei quali si palesa con più evidenza.

Tornando ai metodi didattici, essi vanno dalla tradizionale lezione fino ai cosiddetti «metodi oltre l'aula», in una scala crescente che consente di intervenire ai diversi livelli precedentemente evidenziati.

Al livello del «sapere» si colloca ovviamente la lezione, forma tradizionale e conosciuta, metodo tendenzialmente «passivo» ma che consente di trasmettere in modo omogeneo molti contenuti in poco tempo a parecchie persone: essa può essere corretta — per tener conto delle oggettive difficoltà a tenere desta l'attenzione — con l'utilizzo di supporti audiovisivi efficaci, con animazione da parte del docente, con una preparazione il più possibile efficace.

Il lavoro di gruppo si colloca anch'esso al livello del sapere, ma con una comunicazione a più vie, consentendo partecipazione e

La formazione è l'insieme di azioni e interventi per cambiare conoscenze (sapere), capacità (saper fare) e atteggiamenti (saper essere) in un contesto organizzativo.

I metodi didattici intervengono differentemente a questi tre livelli: si va dalla lezione ai casi, al business game, ...

... ma poiché è essenziale innestare il più possibile la formazione nelle situazioni reali, si va sempre di più verso l'“action learning”.

coinvolgimento dei discenti, creatività di pensiero e minor “valutatività” della situazione d'apprendimento.

A cavallo tra il sapere ed il saper fare troviamo la discussione dei casi con le possibili varianti (autocasi, “incidents”...) che si basa su esempi reali tratti dalla realtà e risistemati in modo ordinato, per consentire ai partecipanti di cominciare ad immedesimarsi nelle situazioni, coinvolgersi tra loro e con il docente, esercitare la capacità di analisi: è un metodo, quest'ultimo, che viene ormai utilizzato anche in molte situazioni universitarie, assecondando un processo di progressiva “attivazione” dei metodi didattici per molti aspetti importato dai contesti anglosassoni.

Decisamente orientato all'acquisizione di capacità è il cosiddetto “role-playing”, basato sulla teoria dei giochi e sul desiderio delle persone di recitare un ruolo anche teatrale nella realtà: sulla base di un canovaccio, ognuno interpreta un ruolo preso dalla realtà organizzativa, sperimentando e sviluppando “in laboratorio” le sue capacità di rapportarsi, di argomentare, di prendere decisioni e così via.

E sulle strade del gioco degli adulti si colloca anche il “business game”, nel quale diversi attori affrontano decisioni aziendali simulate da software progettati appositamente, sperimentando anche le emozioni derivanti dalle prese di decisioni in realtà aziendale con le conseguenze concrete.

Se però la formazione dev'essere sempre più coincidente con la realtà, e sviluppare anche gli atteggiamenti nei confronti delle situazioni, occorre innestarla il più possibile nelle situazioni reali: da questo nasce l’“action learning”, vale a dire la metodologia di apprendimento di gruppo attraverso la soluzione di problemi reali, metodologicamente guidata e alternata a momenti di preparazione e formazione metodologica.

Solo un accenno infine, nell'era della multimedialità e delle autotrade informatiche, al “computer based training”, che meriterebbe da solo un esame specifico per essere capito ed affrontato nel giusto modo: applicabile in linea di massima più all'addestramento che alla formazione vera e propria, consente un'elevata omogeneità nell'e-

rogazione, un “risparmio” sui docenti ed una possibilità di raggiungere numeri quasi illimitati di discenti.

Alla fine di questa carrellata, vale comunque la pena ricordare che, quale che sia il metodo, formazione è innanzitutto rapporto con “maestri”, cioè con persone che insegnano un modo diverso e più adeguato di rapportarsi alla realtà rispetto a quello che ognuno sarebbe capace di sviluppare da solo.

Spostandosi dal piano del metodo a quello del processo, ricordo ciò che dicevo all'inizio, cioè che la formazione è un processo continuo con momenti privilegiati: da questo punto di vista, ogni momento è in se stesso un processo, le cui fasi principali vanno seguite con professionalità ed attenzione. Le fasi principali sono quelle dell'analisi dei bisogni, della progettazione, dell'attuazione e della verifica dei risultati: in queste diverse fasi, i soggetti coinvolti si rapportano tra loro attraverso complesse dinamiche che spesso decidono dell'efficacia dell'azione formativa.

Il “committente”, cioè colui che finanzia l'azione, la sponsorizza e beneficia dei risultati, si rapporta con il formatore (interno o esterno), che ha il compito di interpretare i bisogni e trasformarli in progetto efficace; terminale e soggetto al tempo stesso, si collocano poi i partecipanti, coloro che sono chiamati a vivere in prima persona quest'azione di cambiamento della realtà organizzativa.

Fase più importante è l'analisi dei bisogni, azione strategica per eccellenza: in questa fase occorre capire se il sintomo individuato, portatore della necessità di un cambiamento, può trovare una risposta, e quale, nell'azione formativa, o se la risposta risiede in altre iniziative organizzative ed imprenditoriali. La bontà di questa fase si misura se si è riusciti a definire obiettivi didattici chiari, coerenti con la situazione organizzativa, coerenti con i bisogni degli individui e raggiungibili con la formazione: si deve cioè definire in quale diversa situazione si dovranno trovare i partecipanti al termine della attività formativa, che risponda ai bisogni intuiti all'inizio.

Il nodo cruciale non è però tecnico: formazione è anzitutto rapporto con maestri, che insegnano un modo diverso e più adeguato di rapportarsi alla realtà.

Fondamentale è l'analisi dei bisogni di formazione: gli obiettivi aziendali devono essere chiari, coerenti con i bisogni degli individui e con la realtà organizzativa, raggiungibili.

Uno degli "snodi strategici" della fase di analisi dei bisogni è la capacità di guardare l'inadeguatezza di situazioni e persone rispetto non tanto alla realtà attuale, sicuramente importante, ma alla realtà come potrebbe essere domani e dopodomani, sicuramente diversa da oggi: in questo senso si deve intuire e decodificare il "doppio salto" richiesto, proiettando la persona e l'organizzazione in un domani realistico, non tanto nel progetto ideologico del domani che ognuno può costruirsi. Molta attenzione si deve perciò portare anche alla storia delle persone e dell'organizzazione, per trovare in essa le radici dei bisogni, ed uguale precisione si deve adottare nella fotografia della realtà organizzativa reale e dei suoi problemi, portando il livello dell'analisi al di là di tutte le percezioni soggettive e delle inevitabili distorsioni percettive: ancora una volta quindi, sguardo alla realtà ed alle sue vere esigenze, più che al sogno di gruppi o di singoli più o meno illuminati.

Nelle successive fasi di progettazione e di attuazione acquistano ancora peso ed importanza la figura del formatore, ma anche quelle dei discenti, i contenuti veri e propri, le situazioni ed i luoghi.

Sulla figura del formatore, va sottolineato che egli deve porsi come maestro o "scegliitore" dei maestri, accompagnatore e guida del processo formativo, garante dell'efficacia di fronte a committenti e partecipanti, "facilitatore" del processo di apprendimento, sia dentro che fuori dell'aula: da questo punto di vista, il formatore del 2000 sarà sempre meno un "mago illuminato", improbabile tuttologo conoscitore di tutte le realtà aziendali ed organizzative, ma dovrà essere appunto un facilitatore, una persona che sollecita negli altri le capacità e le motivazioni verso l'apprendimento e le collega con le numerose informazioni che la mutevole realtà propone ed offre.

Rispetto ai contenuti, la storia della formazione ha via via enfatizzato discipline tecniche ed aziendali, comportamenti organizzativi ed atteggiamenti vincenti o meno: occorre uscire dalle parole e dagli slogan di moda per proporre in modo onesto ciò che serve davvero alla crescita delle persone e dell'organizzazione, nella realtà effettiva che ci si

trova ad affrontare. Basta quindi con gli innamoramenti per la qualità, l'assertività, la creatività o la flessibilità acriticamente e ciclicamente proposti solo per scimmiettare una presunta evoluzione di pensiero organizzativo: ancorarsi alla realtà ed ai suoi bisogni, fossero anche solo quelli di insegnare alle persone una cosa semplice e complessa al tempo stesso, cioè di andare d'accordo fra di loro e di risolvere i problemi effettivi.

Riguardo alle situazioni, bisogna tener presente le necessità che le persone hanno di entrare gradualmente nell'atmosfera formativa, di non trovarsi accanto a capi o collaboratori per evitare di difendersi o attaccare, di essere preparati ad affrontare i diversi contenuti disponendo delle necessarie informazioni di base, e così via: ogni aspetto va seguito con cura, perché ogni più piccolo particolare dell'azione formativa, vista la complessità delle persone, può essere ostacolo o stimolo al cambiamento. Anche i rituali tradizionali dell'azione formativa progettata, cioè il giro di tavolo, i "breaks" ed i momenti di socializzazione extraformativi, nonché naturalmente gli inevitabili conflitti, costituiscono parte di quei particolari che vanno considerati con cura ed attenzione. Da questo punto di vista, anche la scelta del luogo dove organizzare eventuali iniziative può caricarsi di implicazioni simboliche e sociali, portare con sé segnali importanti ed indimenticabili: spesso per esempio "uscire dalla situazione normale", anche geograficamente, può costituire il primo ed importante momento dell'azione formativa. A favore della fuga verso alberghi trasformati in istituzioni formative collocate in grandiosi scenari naturali gioca un concetto importantissimo della formazione: che essa è, prima ed al di sopra di tutto, un momento in cui la persona "si solleva" dalla realtà quotidiana e la guarda con occhi diversi, per essere pronta a ributtarsi con uno spirito ed un atteggiamento diversi, più efficaci, soddisfacenti e produttivi.

Un elemento importante e ulteriore della progettazione e della realizzazione dell'attività formativa è infine quello della durata: in questo senso, la storia di questi anni si è spostata da interminabili settimane di

Nella fase di attuazione della formazione il formatore deve essere essenzialmente un "facilitatore" del processo di apprendimento, i contenuti devono essere ancorati alla realtà e tutte le situazioni che si vengono a generare devono essere attentamente considerate.

La formazione è un momento in cui la persona "si solleva" dalla realtà quotidiana e la guarda con occhi diversi, per mutare spirito e atteggiamento.

corsi interminabili a moduli brevi, mirati ed efficaci, inframmezzati da ritorni "guidati" nella realtà professionale, perché la formazione si avvicina sempre di più alla vita effettiva: attenzione però, da questo punto di vista, alla "marginalizzazione" dell'attività formativa, perché spostarsi troppo verso l'utilizzo di tempi residuali diminuisce l'effettività che si rivolge verso la formazione.

Parentesi importante da aprire in questa fase è quella sul dibattito della formazione tra "dentro l'aula" e "fuori dall'aula": un pensiero dominante per anni è stato che la formazione per eccellenza è quella che si svolge all'interno di un'aula, mentre in tempi recenti la limitatezza delle risorse economiche e la non volontà di investire in quella direzione hanno portato alcuni a considerare la formazione solo sul campo, trascurando i momenti specifici.

Quest'ultima infatti è più concreta ed immediata, continua ed intensa, compatibile con le esigenze operative, coerente con i comportamenti effettivi e poco costosa; per contro, presenta una scarsa possibilità di sistematizzare e "guardare dall'alto" l'esperienza, e nel contempo fatica a proporre modelli professionali veramente alternativi ed innovativi, rivolti cioè alla realtà del domani piuttosto che dell'oggi.

La formazione in aula invece è più "protetta" da situazioni operative, consente una sistematizzazione "ad ampio spettro" delle competenze e delle esperienze, arricchisce il confronto e la base teorico-concettuale, sviluppando anche creatività; va portata attenzione, viceversa, al rischio di astrattismo, alle "attese magiche", alla scarsa finalizzazione, e naturalmente ai costi eccessivi.

In conclusione, come si diceva all'inizio, la formazione è un processo continuo, ma i momenti d'aula metodologicamente efficaci nella preparazione e nella realizzazione sono fondamentali per arricchire di contenuti e di efficacia un'attività così delicata ed importante.

Tornando alle fasi del processo formativo, momento conclusivo per eccellenza è la valutazione dei risultati: se infatti la formazione serve a modificare conoscenze, capa-

cità ed atteggiamenti, quest'ultima fase deve misurare se queste modifiche si sono realizzate, se sono state nella direzione auspicata, se infine sono riconducibili veramente all'azione formativa o vanno spiegate con motivi di altra natura.

In questa fase si gioca la problematica della formazione come strumento la cui efficacia si misura sul medio e lungo termine: i famosi "conti economici" infatti non contemplano una voce "risultati della formazione" nella colonnina "profitti", e così si ricade spesso nel pregiudizio dell'inutilità della formazione stessa, o per meglio dire nella sua collocazione all'interno esclusivamente della categoria dei "costi", o degli "investimenti a fondo perduto".

Spesso si ripiega così sulla facile conclusione che la positività di un'iniziativa formativa risieda successivamente, o prevalentemente, nel gradimento che ha riscosso nei partecipanti: si rischia così di sottoporre semplicemente i docenti alle "forche caudine" della sintonia con i partecipanti, utilizzando lo strumento esclusivamente come occasione di confermare o modificare il docente di turno. Se la formazione è anche sforzo o investimento, non si può invece evitare che possa essere ricordata come "negativa", cioè come un momento in cui lo sforzo, diverso dai soliti, ha costituito fatica e, quasi, sofferenza: l'efficacia dell'azione formativa va perciò individuata nell'effettivo riscontro che essa ha avuto sulle conoscenze, sulle capacità e sugli atteggiamenti, misurando con attenzione e metodo se e quanto questi sono modificati e stiano incidendo sul funzionamento effettivo della "macchina" organizzativa, imprimendole il giusto ritmo di cambiamento.

Come conclusione, si può ritornare ad alcune delle problematiche principali presentate nel corso dell'articolo, tentando di dare un contributo di risposta a questo punto più documentato.

In primo luogo, se la formazione è uno strumento piacevole ma rischia di essere poco finalizzato, occorre lavorare con molta attenzione sulle fasi di analisi dei bisogni, di progettazione e realizzazione: bisogna cioè finalizzare lo strumento in modo che rispon-

L'efficacia non può essere misurata che sul medio e lungo termine ed è cosa diversa dal gradimento dei partecipanti.

da alle effettive necessità di cambiamento, sempre presenti nelle realtà organizzative delle imprese.

Se rischia poi di essere una "fabbrica di illusioni", staccata dalla realtà in modo significativo, bisogna preoccuparsi di fare in modo che il processo di cambiamento sia realisticamente progettato ed accompagnato anche da tutti gli altri strumenti di sviluppo delle risorse umane (valutazione, sistema premiante, assetti organizzativi...), così che la formazione intervenga a supportare quanto sta effettivamente accadendo, e non solo a lanciare sassi in stagni acquitrinosi.

Se si ritiene, ancora, che i costi siano eccessivi rispetto ai risultati, occorre ricordare tutti gli investimenti poco finalizzati in attrezzature, strumenti ed impianti: se la persona non accompagna gli investimenti, è come

non averli fatti, o non poterli utilizzare davvero.

Se si ha poi paura di misurare i risultati solo sul medio e lungo termine, bisogna portare i vertici delle imprese a traghettare le loro azioni per quello che esse sono e rappresentano, cioè un investimento doveroso sul futuro, anche se al limite non ne coglieranno essi stessi i frutti: è questo, in fondo, l'ingrato compito del maestro, che semina perché qualcun altro raccolga, ma non può esimersi dal farlo.

Infine, bisogna crederci, in modo non fideistico ma intelligente e qualificato: l'investimento sulla persona e le sue caratteristiche è l'unica azione verso il futuro dell'impresa, perché la vita, personale e professionale, è soprattutto un percorso di crescita progressiva verso una capacità sempre maggiore di affrontare problemi nuovi e spesso imprevisti.

Una formazione efficace non è fabbrica di illusioni ma strumento – fra gli altri – di sviluppo delle risorse umane. Occorre credere che l'investimento sulla persona è assolutamente centrale per il futuro dell'impresa.

La rivista *Persone & Imprese* è un quadrimestrale di cultura economica e imprenditoriale che ospita articoli su temi monografici, interventi per la sezione "Dibattito", contributi per la sezione "Vita d'Impresa".

Alcune note per gli Autori:

- * Contributi e interventi devono essere inviati alla Redazione di *Persone & Imprese*, via Donizetti 1/A, 20122 Milano, tel. 02/5463140.
- * L'Autore dovrà indicare, oltre all'indirizzo e al recapito telefonico, la propria qualifica universitaria o professionale.
- * La dimensione "normale" di un contributo per la monografia è di dieci-quindici cartelle; gli interventi per il dibattito possono essere anche più brevi.
- * Oltre alla copia cartacea, l'Autore invii, se possibile, anche il testo su supporto magnetico (dischetto). Qualsiasi word processor è accettato; è preferibile, tuttavia, Word 2.0 per Windows oppure una copia ASCII del file di testo.
- * È opportuno che i lavori siano articolati in paragrafi non numerati, introdotti da un titolo. Il primo paragrafo non va titolato; esso porta il titolo del contributo.
- * Le eventuali note andranno riportate a fine testo, sia nella versione su carta sia sul dischetto.
- * I riferimenti bibliografici vanno inseriti dopo le note.
- * Le bozze di stampa saranno corrette dalla Redazione, salvo accordi presi caso per caso con l'Autore.



ISSN 1122-2603 - IUGLIO/AGOSTO - NAPOLI - P&L - PERSONE & IMPRESE - ANNO V - N. 2 - DICEMBRE 1995 - SPED. ABB. POST. 50% NA CMP - QUADRIMESTRALE - L. 25.000
"IN CASO DI MANCATO RECAPITO RIVIARE ALL'UFFICIO PT DI NA CMP DETENTORE DEL CONTO PER LA RESTITUZIONE AL MITTENTE CHE SI IMPEGNA A PAGARE LA RELATIVA TARIFFE"

COD. P

ISBN 88-207-2519-3



9 788820 725198

L. 25.000