



Economia solidale: sogno o realtà?

Giovanni Cerulli *

Tra le antinomie di fine secolo ed inizio del terzo millennio quella tra “ordine competitivo” ed “ordine cooperativo” dell’economia sembra stia assumendo sul piano del dibattito sociale, culturale e politico un rinnovato interesse.

Sui benefici dell’ordine competitivo, cioè sull’idea che un sistema economico e sociale funzioni meglio quando tra individui e soggetti istituzionali prevalgono relazioni di “rivalità” per l’appropriazione di una qualche forma di *surplus* (profitto, rendita, ecc.) è stato scritto molto ed innumerevoli sono stati gli scienziati sociali che hanno difeso, seppur in tempi e con accenti diversi, questa tesi¹.

Molto meno si è detto, invece, sui pregi dell’ordine cooperativo. Mi ha sempre colpito come, nei manuali di economia più utilizzati nelle università italiane (e non solo), manchi completamente una trattazione anche solo *en passant* delle organizzazioni cooperative e di quelle non-profit; un dato, questo, che esprime già di per sé uno sbilanciamento dell’analisi economica a favore del mercato o, al più, dello stato quali sistemi esclusivi di regolazione dei rapporti di scambio tra gli uomini².

D’altro canto l’ordine competitivo e l’ordine burocratico-sta-

* Ceris/CNR – Istituto di Ricerca sull’Impresa e lo Sviluppo – Sede di Roma. Il seguente articolo è una rielaborazione dell’intervento dell’autore al “Seminario di Approfondimento sulle Reti di Economia Solidale” promosso dal Comune di Roma (U.O. Autopromozione Sociale) in collaborazione con la facoltà di Scienze Statistiche dell’università di Roma l “La Sapienza” tenutosi venerdì 17 febbraio 2006 presso l’Aula Magna della facoltà.

tale sono stati antagonisti lungo tutto il secolo scorso tanto sul terreno teorico che su quello politico. Capire se un'economia centralizzata potesse essere considerata "migliore" di una decentralizzata è stato l'oggetto del contendere che più ha tenuto occupate le menti di emeriti economisti e sociologi durante tutti gli anni '30 ed oltre del secolo scorso in quello che prese il nome di "dibattito sulla pianificazione"³.

Ma davvero le relazioni di mercato (che transitano attraverso il sistema dei prezzi) e le relazioni burocratiche (che transitano attraverso il comando e la centralizzazione) sono la regola dello scambio? La risposta, scomodando per un istante Karl Polanyi, sembrerebbe tutt'altro che affermativa. Stato e mercato (o, se si vuole, ordine centralizzato retto su base coercitiva ed ordine decentralizzato retto su base volontaristica) sono stati lungo la storia dei popoli quasi un'eccezione lì dove la regola dello scambio avveniva largamente per via cooperativa attraverso legami di reciprocità sociale⁴. Polanyi, infatti, distingue tre forme di scambio su cui si regge l'integrazione del sistema economico-sociale: lo scambio *donativo*, lo scambio *amministrato* e lo scambio *di mercato*.

Lo scambio donativo si fonda sul principio di reciprocità istituzionale: esso non prevede nessun meccanismo formale di fissazione di prezzi, ma piuttosto un sistema consolidato di rapporti simbolici e materiali tra gli individui appartenenti ad una medesima comunità. In questo contesto non è tanto necessario definire precisi rapporti di scambio tra oggetti e servizi scambiati, quanto stabilire un clima di "sicurezza" sul fatto che l'alienazione di un proprio bene o servizio a favore di un altro membro della comunità verrà, in una qualche circostanza di tempo e di luogo, opportunamente contraccambiata sotto forma di trasferimento di un altro bene e servizio quando le contingenze della vita (i bisogni) lo riterranno necessario.

Lo scambio amministrato si basa invece su regole formali la cui definizione e garanzia di rispetto è appannaggio di autorità centrali (il Parlamento e la Magistratura nelle moderne democrazie). Anche nello scambio amministrato il prezzo perde centralità nello scambio. Esso è soppiantato da un sistema di regole formali condivise e di proporzioni di scambio istituzionalizzate. Polanyi prende come esempio d'istituzione basata sullo scambio amministrato quella del "porto franco" nei commerci internazionali: "il

porto franco garantisce la sicurezza alle potenze continentali, la protezione civile ai mercanti stranieri, la possibilità di ancoraggio, di sbarco e di immagazzinaggio, i servizi di un'autorità giudiziaria, il raggiungimento di accordi sulle merci da scambiare e sulle "proporzioni" tra i diversi tipi di merci nelle partite composite" (p. 80). In un sistema fortemente amministrato anche il ruolo della moneta come mezzo di scambio diventa marginale poiché i rapporti di equivalenza tra beni e servizi divengono conoscenza comune e più certa.

Lo scambio di mercato, infine, segue l'impersonale meccanismo della domanda, dell'offerta e della fissazione di un prezzo. Il meccanismo è quello dell'aperta contrattazione tra le parti in un contesto in cui i rapporti di equivalenza non sono noti a priori ma si determinano sulla base della forza contrattuale delle parti in causa e delle contingenze di tempo e di luogo. Sempre secondo Polanyi al cuore dello scambio di mercato vi è il meccanismo del "tirare sul prezzo", spuntare cioè il miglior prezzo date le proprie ed altrui condizioni informative ed il contesto ambientale. Il principio guida dello scambio di mercato è, perciò, quello dell'"opportunismo" contrattuale.

Se il sistema di scambio amministrato si regge sul principio di "autorità", se quello di mercato su quello di "opportunismo", lo scambio donativo si fonda, come abbiamo detto, sul principio di "reciprocità". Abbiamo però visto che alla base del funzionamento di un sistema di cooperazione reciprocitaria vi è il principio della "sicurezza nella restituzione del favore concesso". Inutile dirlo, in questa proposizione si avverte come un macigno il peso del termine "sicurezza". Esso rappresenta quell'elemento di incertezza nello scambio la cui profondità può essere colmata solo dalla "fiducia" che chi agisce accorda a colui che riceve i benefici della sua azione, sia essa una persona che un'intera collettività. La reciprocità si nutre di "fiducia" come lo scambio di mercato di capacità di tirare il prezzo e come il sistema burocratico di capacità nell'esercizio del potere e del controllo. Un sistema cooperativo può svilupparsi solo all'interno di solidi legami fiduciari tra gli individui che ne fanno parte e solo su questa base possono generarsi comportamenti genuinamente benevolenti ed altruistici "sostenibili" nel tempo. Al contrario, lì dove il "capitale fiduciario" è scarso se non addirittura assente prevarranno sistemi relazionali fondati sulla rivalità⁵.

È però un dato di fatto che l'insieme delle relazioni che sostengono legami di cooperazione fondata sul principio di reciprocità sono largamente diffusi. Se ciascuno di noi riflette un momento sulle azioni compiute durante la propria giornata-tipo ed enumera quelle che hanno sotteso uno scambio monetario e quelle che gli sono state comandate da un'autorità esterna osserverà ben poca cosa rispetto alla grande massa di scambi basati sulla reciprocità. Le relazioni familiari, amicali, di vicinato e moltissima parte delle relazioni lavorative non si costituiscono né sulla base di uno scambio lucrativo, né sull'obbedienza ad un'autorità legittima, ma hanno come ragione ultima quella di mantenere ed alimentare il grado di fiducia relazionale con i propri simili, perché siano più saldi i rapporti di reciprocità che ciascuno di noi intesse con loro⁶.

Se il lettore ha ancora pazienza vorrei tentare di rispondere all'interrogativo sollevato nel titolo di questo saggio: è possibile costruire un sistema economico di tipo cooperativo-solidale fuori dall'attuale condizione di marginalità cui oggi esso sembra essere relegato? È possibile estendere alla sfera dello scambio monetario quei presupposti che sono alla base dello scambio non monetario? E ancor meglio: è possibile costruire un'economia che faccia della fiducia reciproca e quindi della benevolenza e dell'altruismo che da essa viene alimentato la sua ragion d'essere, piuttosto che dell'interesse personale? L'attualità della discussione sulla nascita dei cosiddetti "distretti di economia solidale" (d'ora in avanti DES) in varie parti d'Italia si presta a fornire dei preziosi termini di ragionamento per tentare di rispondere, almeno in parte, a questi quesiti⁷.

Venendo al punto, ritengo la riflessione sul tema dei DES tanto affascinante quanto impegnativa da affrontare: affascinante perché non può che essere tale per chiunque si ponga delle domande sull'attuale orientamento dello sviluppo economico, impegnativa perché tocca aspetti di grande complessità.

Personalmente ritengo il progetto della costruzione dei DES l'implementazione di un "sistema armonizzato", ovvero di un sistema capace di equilibrare in maniera davvero "originale" gli stimoli all'"efficienza" legati al fatto che chi vi partecipa sono dei soggetti privati che devono, in un modo o nell'altro, riuscire a "stare sul mercato", con gli stimoli all'"equità" attraverso un sistema cooperativo basato su accordi fiduciari, sull'altruismo, sulla

reciprocità e su un codice etico condiviso. In tal senso, l'esperienza del non-profit italiano ed europeo ci mostra che il vero punto di forza di strutture di tipo solidale e cooperativo sta proprio nella capacità di armonizzare l'efficienza (produttiva ed allocativa) e l'equità sociale per motivi che risiedono nel particolare "disegno istituzionale" che queste organizzazioni riescono a promuovere⁸.

Mi pare, tuttavia, che dietro le riflessioni intorno alla possibilità pratica della costruzione dei DES si nasconda un interrogativo non sempre chiaramente esplicitato. In effetti, quando parliamo di economia solidale facciamo riferimento ad un progetto di "altra economia" che possa avere le carte in regola per "competere" in una qualche misura con un sistema puramente "competitivo" o ci poniamo solo in un'ottica di "nicchia" destinata a rimanere sì un'importante esperienza, ma limitata a coinvolgere solo una ristretta parte della collettività? La matassa è tutt'altro che semplice da dipanare, ma vale la pena ragionarci sopra. Sembra dapprima utile chiederci quali siano stati i fattori di successo dell'economia di mercato per tentare poi un confronto con quella cooperativistica.

Semplificando all'estremo e tralasciando tutti gli aspetti storici, culturali, politici e religiosi e limitandoci soltanto a quelli di natura economica si può affermare che almeno due elementi sono pressoché unanimemente riconosciuti quali fattori rivelatisi determinanti per lo sviluppo ed il successo del capitalismo. Il primo è rappresentato dalle cosiddette "economie di scala o di dimensione" ovvero dalla capacità di produrre quantità crescenti di beni e servizi standardizzati a prezzi decrescenti grazie all'abbassamento dei costi medi per unità di prodotto⁹. Il secondo è rappresentato dalla "capacità d'innovazione" (tecnologica ed organizzativa) legata, a sua volta, all'incentivo ad appropriarsi di extra-profitti temporanei da parte delle imprese innovatrici¹⁰.

Accanto ai molti benefici che uno sviluppo di tipo capitalistico trainato dalle economie di scala e dall'innovazione ha apportato (prezzi via via più bassi per i consumatori, miglioramento qualitativo di numerosi beni come farmaci, calcolatori, automobili e così via) ne sono parimenti ben noti i limiti sociali: inquinamento, sfruttamento del lavoro, disuguaglianze sociali, frammentazione delle reti sociali tradizionali legata alla crescente natura transnazionale dell'economia, potere crescente delle multinazionali in contrapposizione all'impresa familiare tradizionale,

e così via.

Sulla base del successo capitalistico auspicare uno spazio non residuale per un'economia che voglia privilegiare la piccola dimensione d'impresa e le sue radici territoriali accanto ad un'organizzazione non gerarchica e fin anche non lucrativa della sua attività rischia davvero di assomigliare più ad un sogno che alla realtà. In effetti molte delle tesi anti-cooperativistiche succedutesi negli anni si fondano in gran parte su questo assunto¹¹.

Ma fino a che punto stanno realmente così le cose? Direi che ad una lettura più attenta del fenomeno delle economie territoriali e solidali possono essere messi in evidenza, al contrario, diversi fattori di possibile successo.

Il sistema distrettuale, infatti, può mettere in moto dei meccanismi di armonizzazione tali da mantenere i benefici sociali della piccola dimensione minimizzandone i costi economici. Questo può avvenire attraverso quelle che in letteratura vengono talvolta identificate con il termine di "esternalità di rete" e che nel caso di un sistema d'impresa non lucrative può rappresentare un affidabile "sostituto" delle economie di dimensione di tipo capitalistico. Queste esternalità di rete possono assumere due dimensioni: una materiale ed una cognitiva. La prima viene generata dai flussi di beni e servizi scambiati tra i soggetti appartenenti all'area territoriale considerata. L'integrazione di una filiera produttiva ne è l'esempio principale. Se più imprese si mettono insieme per realizzare una filiera che dal prodotto intermedio al semilavorato alla trasformazione arriva fino al consumatore finale (integrazione verticale), esse possono sfruttare le economie di dimensione pur restando imprese piccole e indipendenti nella proprietà (è un po' come se fossero un'unica grande impresa ma con diverse specializzazioni ed assetti proprietari). La seconda si genera per via degli scambi di conoscenze, know-how, informazioni specifiche e per quei legami fiduciari e di reciprocità che transitano "gratuitamente" da un soggetto ad un altro e che riducono, per esempio, i "costi di transazione" nella produzione di numerosi beni immateriali (per esempio, la produzione di idee innovative)¹².

Qualcuno, tuttavia, potrebbe obiettare: ma questo genere di fenomeno non si realizza anche all'interno di un sistema di tipo competitivo? La risposta è affermativa. Tuttavia ciò non avverrà nello stesso grado in cui si può realizzare in un sistema coopera-

tivo. Dove c'è maggiore rivalità, c'è anche un maggior grado di appropriabilità dei risultati e dei benefici della propria attività economica ed organizzativa che non vengono (se non solo parzialmente) socializzati. Il vero valore aggiunto di un distretto solidale è proprio la promozione di quel "capitale sociale" (fiducia, altruismo, reciprocità fondati su norme etiche, valori e su di una *mission* condivisi) che un sistema puramente competitivo non può mettere in moto (quanto meno non allo stesso livello di uno cooperativo). Se ne conclude che tali esternalità di rete, se opportunamente incoraggiate e sfruttate, possono risultare un fattore vincente per la sostenibilità economica (nonché sociale) dei DES¹³.

Infine, l'altro elemento che abbiamo detto essere stato alla base dello sviluppo capitalistico è l'incentivo all'innovazione basato sull'obiettivo del massimo profitto. Cosa succede quando abbiamo a che fare con organizzazioni che non sono lucrative, ovvero che non massimizzano il residuo dell'attività economica? Sembrerebbe che, mancando un tale incentivo, venga meno anche la spinta a generare innovazioni di ogni tipo.

Anche qui le cose stanno diversamente. Intanto, suggerire che un'organizzazione non massimizza il profitto non vuol dire che essa non cerchi di massimizzare qualche altra cosa. La letteratura e l'evidenza ci suggerisce di considerare le imprese non lucrative come imprese che massimizzano il proprio output dato un certo margine di profitto necessario all'allargamento della loro base produttiva (cioè, nuovi investimenti programmati)¹⁴. Questo equivale a dire che se un'opportunità tecnologica e/o organizzativa sarà letta come una possibilità di accrescere l'output ne consegue che essa potrà essere sfruttata. L'innovazione può avvenire per questa ragione, ma anche perché, in un sistema cooperativo, molti dei rischi connessi allo sviluppo di un'innovazione possono essere ripartiti su più soggetti¹⁵.

Gli effetti combinati di comportamenti orientati dalla propria *mission* sociale e di quelli relativi al "fare rete" (sia materiale che immateriale) possono spingere verso l'alto la frontiera produttiva delle organizzazioni appartenenti al distretto solidale aumentando l'efficienza economica (cioè la sostenibilità) e garantendone al contempo l'efficacia sociale.

Chiaramente non mancano problemi legati, ad esempio, ai costi di avviamento di molte attività economiche solidali (i cosiddetti costi di *start-up*) che in molti territori possono risultare piut-

tosto onerosi. In tal senso invocare un intervento pubblico a sostegno di iniziative di questo tipo coadiuvato da interventi di credito etico, di microcredito e da donazioni di liberi cittadini può rappresentare una possibile strada per abbattere le iniziali barriere alla formazione di spazi di economia solidale.

Vorrei concludere spendendo solo alcune parole su di un punto che ritengo nondimeno essenziale ma che nella discussione precedente potrebbe rischiare di apparire come “dato per scontato”. Partendo da quanto detto, infatti, ci si potrebbe domandare: fino a che punto vi è la reale necessità di incentivare la costruzione di un’economia di tipo solidale? Non dovrebbe essere la solidarietà un principio da confinare, tutt’al più, alla sola sfera privata lasciando che la dimensione economica e sociale segua le proprie regole? Non è forse quella dei difensori di un approccio “altro” all’economia l’ultimo baluardo di una visione idealistica ed idealizzata dell’uomo e della storia carica, per altro, di precetti d’ordine morale più o meno condivisibili e comunque mossa da un certo grado di paternalismo? Non si dovrebbe piuttosto accettare la realtà per quella che è? La domanda non è retorica.

Per tentare una risposta vorrei richiamare, in linea con il tema “etica e politica” di questo numero di Aperture, la questione dei limiti ad un ordinato sviluppo propri di un sistema economico guidato dalla pura rivalità. A tal fine, sembra opportuno chiamare in causa le analisi del celebre sociologo nordamericano Talcott Parsons che nell’opera *La struttura dell’azione sociale* tratta propriamente di quest’aspetto. In estrema sintesi, partendo dalla metafora hobbesiana dell’*homo homini lupus* Parsons teorizza come l’ordine sociale sia del tutto incompatibile con una teoria dell’azione di tipo puramente utilitaristico¹⁶. Se si prende davvero sul serio l’idea che l’uomo agisca sulla sola base del proprio tornaconto, basandosi esclusivamente su di un calcolo edonistico prescindente da ogni sovrastruttura simbolica e normativa mutuamente condivisa (sistemi istituzionali formali ed informali, usanze, valori, credenze, ecc.), se ne dedurrebbe la liceità di utilizzare qualunque mezzo per la realizzazione del proprio scopo fin anche la frode, l’inganno e l’omicidio. Al di fuori di un sistema simbolico e normativo condiviso l’umanità abiterebbe il *far west* della storia dove regna l’incertezza del diritto, la desolazione morale, la precarietà materiale e spirituale ovvero, in una parola, l’“anomia”¹⁷.

Secondo Parsons i sistemi simbolici e normativi strutturano l'azione individuale per consentire il coordinamento di quella collettiva. Infatti, non è possibile neanche concepire un'azione se non inserita all'interno di un sistema normativo e simbolico mutualmente condiviso poiché l'uomo è prima di tutto un "animale relazionale" i cui comportamenti sono decifrabili solo all'interno di codici genetici e culturali strutturati e funzionali alla realizzazione dell'aspettativa reciproca. Questa visione è peraltro largamente condivisa da gran parte della sociologia classica¹⁸.

La visione di un *homo oeconomicus* completamente dissociato dalla propria storia, dalla propria realtà sociale e culturale e dai propri codici simbolici, etici e valoriali e tutto teso alla sola massimizzazione di ciò che gli torna utile è frutto, piuttosto, di un'antropologia scarna e pericolosa: scarna poiché riduce la complessità multiforme e variegata della realtà umana ad una sola istanza, pericolosa perché sottovaluta le tendenze "anomiche" che un sistema economico e sociale depauperato dei sistemi simbolici e normativi tradizionali (in nome del "progresso" e di una sempre più pervasiva "razionalità" economica) può mettere in moto.

Si chiarisce così come la proposta di un'economia solidale, ancorché giustificata su basi etico-paternalistiche, emerga piuttosto dalla necessità di rafforzamento di quei meccanismi di coordinamento indispensabili ad uno sviluppo più armonioso della vita sociale ed economica. Economia solidale, in altre parole, anche come meccanismo di lotta all'anomia e come strumento di promozione di "senso".

Non so se sono stato in grado di rispondere alla domanda con la quale esordisce il titolo di questo articolo. Probabilmente no. Certamente la costruzione di un'economia "altra" rispetto a quella dominante, ancorché necessaria per quanto spero di aver mostrato in queste poche righe, appare ancora largamente un sogno. Tuttavia, il fatto che si sia aperta un'ampia discussione, che vi siano già dei progetti concreti in fase di avviamento con persone disposte a scommetterci la rende già un po' meno figlia del sogno ed un po' più parte di questa nostra realtà.

Note

¹ Mi limito qui a citare figure quali Friedrich Von Hayek e Milton Friedman sicuramente tra i più noti ed influenti difensori dell'ordine competitivo di mercato.

² Esistono chiaramente riviste e testi specialistici sull'economia cooperativa. In italiano, ad esempio, rimando per un approfondimento a: Fiorentini G. e Scarpa C. (a cura di), *Cooperative e mercato*, Carocci, 1998.

³ Si rimanda ad Hayek F. *Conoscenza, mercato, pianificazione*, Bologna, Il Mulino, 1988.

⁴ Polanyi K., "L'economia come processo istituzionale", in Addario N. e Cavalli A. (a cura di), *Economia, politica e società*, Bologna, Il Mulino, 1990.

⁵ Si veda il saggio di Zamagni S., *Organizzazioni non-profit e economia di mercato: un progetto di economia civile*, Il fisco, 26, pp. 7621-32, 1997.

⁶ Chiaramente (o meglio, purtroppo) esistono anche sistemi di reciprocità e di relazioni fiduciarie al negativo. Si pensi, ad esempio, alle associazioni criminali di tipo mafioso.

⁷ Il comune di Roma ha avviato i lavori per la costruzione della prima "Città dell'Altra Economia" un'iniziativa che intende promuovere la costituzione di un distretto di economia solidale nella capitale. Per tutte le informazioni riguardanti diverse esperienze di DES avviate in varie località d'Italia si può far riferimento al sito web: www.retecosol.org.

⁸ Cfr. Cerulli G, *Terzo settore e sviluppo economico: gli effetti su equità, efficienza ed occupazione per il caso italiano*, Impresa Sociale, 71-72, Settembre-Dicembre, 2003.

⁹ Rispetto a questo primo elemento la fabbrica taylorista ne rappresenta la teorizzazione mentre quella fordista l'applicazione storica.

¹⁰ Tralascio, in questa sede, un terzo elemento considerato centrale secondo Hayek per spiegare il successo del capitalismo, ovvero la sua superiorità rispetto al sistema pianificato nel saper sfruttare più efficacemente l'informazione decentralizzata.

¹¹ Il saggio anti-cooperativista più noto è forse quello di Alchian A.A. e Demsetz H., *Production, information costs and economic organization*, American Economic Review, n. 62, 1972.

¹² Cfr. Evers, *Il capitale sociale: risorsa e finalità delle imprese sociali*, in Borzaga C. e Defourny J. (a cura di), *L'impresa sociale in prospettiva europea*, Edizioni31, 2001.

¹³ Ho qui trascurato la nozione di "economie di scopo", ma è chiaro che un sistema cooperativo potrebbe sfruttare meglio di uno competitivo anche questa opportunità per via di una più forte condivisione della *mission* economica e sociale sottostante l'azione delle proprie organizzazioni.

¹⁴ Rimando, su questi aspetti, al saggio di Rose-Ackerman S., *Altruism*,

ideological entrepreneurs and the non-profit firm, Voluntas, 8, 2, pp.120-134, 1997 e a quello di Borzaga C. e Bacchiega A., 2001, *L'impresa sociale come strumento di incentivo: un'analisi economica*, in Borzaga C. and Defourny J. (a cura di), *L'impresa sociale in prospettiva europea*, Edizioni31, 2001.

¹⁵ Anche le imprese capitalistiche si uniscono in *joint venture* per la realizzazione di progetti di ricerca e sviluppo molto rischiosi costruendo *de facto* un sistema di relazioni cooperative.

¹⁶ Cfr. Parsons T., *The structure of social action*, Volumi 1 e 2, New York: Free Press, 1968 [1937].

¹⁷ La recente vicenda della vendita da parte della multinazionale americana Mattel (produttrice della famosa bambola *Barbie*) di giocattoli verniciati con sostanze al piombo gravemente dannose per la salute dei bambini è solo un esempio di come la globalizzazione dell'economia ponga dei seri limiti al controllo qualitativo dei prodotti. La possibilità di esternalizzare parte della produzione presso aziende fraudolente e spregiudicate nella ricerca del profitto (in tal caso, alcune imprese cinesi) per abbassare i costi di produzione ed accrescere i guadagni è solo una delle gravi mancanze di etica del capitalismo multinazionale contemporaneo.

¹⁸ Cfr. Izzo A., *Storia del pensiero sociologico*, Il Mulino, Bologna, 1994.