



Università degli Studi di Ferrara

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA, ISTITUZIONI, TERRITORIO

Corso Ercole I D'Este n.44, 44100 Ferrara

Quaderni del Dipartimento

n.4/1999

Febbraio 1999

Teoria dell'impresa e politica per lo sviluppo

Patrizio Bianchi e Marco R. Di Tommaso

Febbraio 1999

Teoria dell'impresa e politica per lo sviluppo[♦]

Patrizio Bianchi e Marco R. Di Tommaso

Sommario

In questo saggio si tenta di gettare un ponte tra due letterature che a nostro avviso non sempre hanno dimostrato di saper interagire: ci si riferisce alla teoria dell'impresa e alla politica per lo sviluppo. Paradossalmente infatti, nonostante le questioni dell'industrializzazione siano da sempre tra le priorità dell'agenda dell'economista dello sviluppo, pochi sembrano essere gli autori che, in quest'ambito, si sono dimostrati interessati ad approfondire i problemi dell'impresa e dell'organizzazione industriale. Al contrario si sostiene che sia cruciale anche in sede di definizione ed implementazione delle politiche per lo sviluppo riflettere sulla natura complessa delle relazioni che si instaurano tra i soggetti che partecipano al processo produttivo (dentro e fuori l'impresa). Se l'acquisizione principale della nuova teoria dell'impresa è che l'impresa è un network di relazioni, o meglio che è una rete di relazioni forti in un contesto di relazioni deboli, il vero problema per coloro che concentrano la propria attenzione sui problemi dello sviluppo consiste nel tentare di capire se e come sia possibile costruire questo network di relazioni inducendo l'entrata di nuovi soggetti aventi titolo valido di accesso (entitlement) ed effettive capacità di partecipazione (capabilities) ai meccanismi di crescita delle risorse (provisions). Tali considerazioni portano a sostenere l'adozione di un approccio dove l'analisi economica non rimane disgiunta dall'analisi politica, perché in questa prospettiva l'analisi della policy è altrettanto rilevante dell'analisi dell'economy, e la funzione delle politiche non è solo la variazione delle quantità di risorse (provisions) ma diventa rilevante se introduce un elemento di mutamento nella struttura politica e quindi negli entitlements.

[♦]Il presente saggio è il frutto di un lungo lavoro comune (di elaborazione e revisione) ed è estremamente difficile distinguere le parti attribuibili ai singoli autori; tuttavia, sebbene imprecisa, una possibile suddivisione per paragrafi è la seguente: P. Bianchi, 2, 3, 4, 5; M.R. Di Tommaso, 1, 6, 7.

Il lavoro è stato elaborato nell'ambito del Progetto Strategico CNR: "Governance e sviluppo economico: istituzioni, federalismo e governo dell'economia".

0. Premessa

Le riflessioni proposte nelle pagine che seguono si rivolgono in primo luogo a coloro che sono impegnati nell'analisi dei problemi dello sviluppo delle aree "arretrate" e, in quest'ottica, chi scrive intende sostanzialmente evidenziare quanto di interessante può emergere da un'attenta rilettura di alcuni sviluppi di teoria dell'impresa.

Si tratta di un'ipotesi di ricerca dettata dal desiderio di contribuire ad indirizzare l'analisi verso un campo interdisciplinare a nostro avviso poco esplorato; paradossalmente infatti, nonostante le questioni dell'industrializzazione siano da sempre tra le priorità dell'agenda dell'*economista dello sviluppo* (Colman-Nixson, 1994; Weiss, 1988; Hewitt *et al.*, 1992; Kirpatrick *et al.*, 1984) pochi sembrano essere gli autori che, in quest'ambito, si sono dimostrati interessati ai problemi dell'impresa e dell'organizzazione industriale.

In realtà, gettare un ponte tra le due letterature risulta essere un'operazione particolarmente complessa in quanto la produzione accademica sui temi dell'impresa e su quelli dello sviluppo ha raggiunto una estensione ed una specializzazione tale da rendere estremamente difficile ricostruire un quadro d'insieme completo della pluralità di filoni analitici che caratterizzano i due raggruppamenti disciplinari. Per altro tale pluralità di contributi non sembra aver portato a risultati particolarmente soddisfacenti se si pensa che molti autori continuano ad interrogarsi sull'utilità, sugli scopi, sui confini e addirittura sull'esistenza stessa di *corpus* teorici autonomi dedicati da un lato allo studio dell'impresa¹ (Eatwell *et al.*, 1987; Holmstrom e Tirole, 1989) e dall'altro alle problematiche dello sviluppo (Hirschman, 1981; Sen, 1983; Sylos Labini, 1989; World Bank, 1992, Krugman, 1997).

Significativa la stessa progressiva separazione generatasi tra analisi della concorrenza e analisi dello sviluppo, e all'interno della prima tra teorie dell'impresa e teorie del mercato, e tra le seconde fra teoria della crescita (*growth theory*) e economia dello sviluppo (*development economics*).

Per quanto riguarda gli studi sull'impresa appare evidente l'estrema frammentazione tra specialità sempre più lontane. Da una parte si è assistito allo sviluppo di una nuova teoria dell'impresa che sempre più assolve le funzioni di moderna microeconomia e che si propone di studiare i comportamenti individuali in contesti interattivi caratterizzati da situazioni di incertezza. Dall'altra parte si collocano i contributi di teoria della produzione che invece si occupano della stilizzazione delle dinamiche interne al processo produttivo. Parallelamente infine si sono sviluppate le riflessioni sull'evoluzione storica delle organizzazioni della produzione, tra cui, ad esempio, quelle sulla crisi del Fordismo e sull'emergere di nuovi paradigmi organizzativi.

Per quanto riguarda le analisi sullo sviluppo, la *growth theory* si definisce come lo studio delle condizioni teoriche di espansione di un sistema economico, mentre la *development economics* si caratterizza per le proprie analisi di natura positiva e normativa sui problemi dei paesi in via di sviluppo (Syrquin, 1988; Krugman, 1992). Le due specialità differiscono quindi per statuto scientifico, essendo la prima rivolta a risolvere quesiti squisitamente teorici e la seconda specifici problemi storici.

In questo quadro sembra corretto sostenere che l'*Economics* moderna si caratterizza per una sempre più esplicita spaccatura tra stilizzazione dei comportamenti individuali e rappresentazione delle meccaniche dei sistemi economici e troppo pochi sembrano i tentativi di ricomposizione *intra* ed *inter* disciplinari.

Non era ovviamente così agli albori della disciplina, allorché la ricerca dei nessi plausibili tra

¹ Il *New Palgrave Dictionary of Economics* alla voce 'Firm, Theory of' scriveva: *ci sono dubbi sul fatto che si sia raggiunto un accordo tra gli economisti su quale sia il campo d'interesse della teoria dell'impresa e quindi sugli scopi e gli obiettivi di questa parte dell'economia* (Eatwell *et al.*, 1987, 357); similari le perplessità dell'*Handbook of Industrial Organization* che al capitolo 'Theory of the Firm' recita: *la teoria dell'impresa è stata a lungo un problema per gli economisti. Nonostante sostanziali progressi siano stati fatti in relazione alla descrizione e all'analisi delle performance di mercato, il comportamento dell'impresa e la sua organizzazione sono rimasti poco compresi* (Holmstrom e Tirole, 1989, 63).

comportamento individuale e collettivo dei produttori della ricchezza e sviluppo complessivo delle nazioni era uno dei passaggi cruciali per la stessa definizione disciplinare ed ancor più per la sua giustificazione morale.

1. Impresa e sviluppo nell'economia classica

Riferendosi agli albori della disciplina, non si può che iniziare dal contributo di Adam Smith. Secondo l'economista e filosofo scozzese divisione del lavoro, *extent of the market*, *power of exchanging*, e analisi delle condizioni istituzionali che specificavano l'azione dello Stato erano aspetti di un unico approccio che spiegava e legittimava l'emergere di una nuova classe sociale (Bianchi, 1988; Bianchi, 1991; Bianchi, 1997). La crescita della ricchezza delle nazioni si fondava sullo sviluppo della divisione del lavoro, la quale tuttavia poteva dispiegarsi solo superando i vincoli istituzionali che limitavano i diritti naturali degli individui. Teoria della concorrenza e teoria dello sviluppo erano aspetti di uno stesso processo (Sylos Labini, 1984:5).

In Smith l'espansione del sistema implica e si fonda sull'aggiustamento strutturale: all'aumento dell'*extent of the market*, la divisione del lavoro necessariamente muta; non è quindi possibile immaginare sistemi economici che crescano di dimensione senza ipotizzare una trasformazione della propria struttura di relazioni interne.

Lo studio dei meccanismi di espansione della disponibilità di risorse sfociava così nella richiesta di ampliamento dei diritti di cittadinanza, quale essenziale momento di identificazione e riconoscimento delle meccaniche stesse della società civile. Per utilizzare la terminologia reintrodotta qualche anno fa da Dahrendorf (1990), nel pensiero classico lo sviluppo delle *provisions*, cioè delle risorse, si fondava sull'ampliamento degli *entitlements*, e quindi del diritto ad accedere alla produzione e utilizzo delle risorse².

Le pagine di Smith sulla divisione del lavoro specificano chiaramente come l'espansione economica si debba fondare su un principio di efficienza, il quale tuttavia può manifestarsi solo garantendo ai singoli un contesto istituzionale libero da quelle costrizioni sociali, che avevano strutturato la società precedente, una società che era per definizione socialmente immobile ed economicamente stazionaria.

Nei lavori di Smith non troviamo naturalmente una teoria dell'impresa formalizzata, tuttavia se ne trovano tutti i presupposti: l'imprenditore organizza la produzione, in relazione all'*extent of the market* in cui si trova ad operare; questa funzione dell'imprenditore, inteso come organizzatore della divisione del lavoro e nel contempo come agente di mercato, può tuttavia essere esercitata pienamente solo in un contesto istituzionale che permetta il libero estrinsecarsi dei diritti "naturali": una situazione in cui i monopoli istituzionali perpetui, quali i diritti di utilizzo esclusivo di linee commerciali (vedi Compagnie delle Indie) vengono rimossi, i monopoli istituzionali temporanei, quale l'apertura di vie commerciali particolarmente insidiose e di investimenti particolarmente onerosi, vengono regolati con brevetti, licenze e diritti d'autore a tempo determinato; una situazione in cui i monopoli naturali perpetui risultano irrilevanti ed invece i fenomeni di monopolizzazione transitoria che seguono le innovazioni (dai *secrets*) rappresentano la naturale esplicitazione di una dinamica sociale determinata dal libero intrecciarsi delle azioni individuali

L'intero svolgimento dell'analisi smithiana sulla concorrenza, sulla divisione del lavoro, sullo sviluppo di diversi stadi economici non sarebbe comprensibile senza la specificazione dei compiti dello Stato, il cui ruolo diviene quello di garantire i singoli nei propri diritti di accesso alla possibilità di generare risorse e di appropriarsene. Questa funzione pubblica si manifesta nella

² Il termine *entitlements* è utilizzato da molti Autori per riferirsi a concetti diversi. In proposito, oltre al contributo di Dahrendorf (1990), si vedano quelli di Sen (1992; 1989; 1986; 1985; 1984), Nozick (1974) e Rawls (1971; 1993). In questo contesto comunque al termine *entitlements* si vuole attribuire il significato che a nostro parere sembra più consono con la tradizione liberale inglese e specificatamente con la visione smithiana, cioè il diritto ad accedere all'utilizzazione e produzione delle risorse.

difesa dei diritti individuali e collettivi, ma anche nello sviluppo di quelle opere ed istituzioni pubbliche che i singoli non potrebbero attivare, ma che sono essenziali allo sviluppo delle loro attività. In Smith il perseguimento dell'obiettivo efficienza non può prescindere dall'ampliamento dei diritti di accesso ai mercati e più in generale alle risorse e quindi lo sviluppo del sistema economico si deve fondare sulla stabilità sociale garantita dalle istituzioni.

Come sottolinea Lord Robbins, che nella *History of Economic Policy in the Classical Economists* confronta l'agenda di Smith con l'agenda del Keynes di *The End of Laissez-Faire*, esiste una certa continuità nel pensiero *liberal* inglese che si fonda sulla convinzione che l'*Economia Politica* è essenzialmente lo studio delle relazioni tra crescita delle *provisions* e sviluppo degli *entitlements*, cioè tra modalità di crescita delle risorse economiche (ed in particolare delle modalità di organizzazione della produzione in ragione del conflitto economico che diviene motore stesso della crescita) e modalità di sviluppo istituzionale che garantiscono ai cittadini il diritto di partecipare al conflitto economico e quindi al processo di crescita della nazione (Robbins, 1979:37- 38).

In questa prospettiva classica risulta chiaro che crescita delle *provisions* e sviluppo degli *entitlements* devono essere visti nella loro interconnessione dinamica: in una situazione in cui crescono le risorse, ma non i diritti di accedervi, aumenta l'ineguaglianza, laddove invece vengono promossi nuovi *entitlements* ma non vi siano risorse si innescano pericolosi meccanismi di instabilità economica e sociale (Bianchi, 1997; Bianchi e Di Tommaso, 1997; Bianchi 1995).

Nella *Ricchezza delle Nazioni*, manifesto politico di una nuova classe emergente, lo studio dei modi efficienti di generare risorse (quindi propriamente una teoria dell'impresa, dei mercati e della crescita del sistema economico nel suo complesso) diviene inscindibile rispetto allo studio delle forme istituzionali che specificano i diritti all'accesso ed alla distribuzione di queste risorse.

Questa connessione tenderà progressivamente a perdersi nei decenni successivi, tanto che lo studio della divisione del lavoro diviene sempre più argomento isolato nelle trattazioni analitiche, lasciando spazio a stilizzazioni dell'agire economico volte alla ricerca di generalizzazioni astoriche, proprio perché diveniva non più necessario porre in discussione la condizione storica che si attraversava.

Pertanto se la *Political Economy* nel pensiero di Smith era dunque la disciplina morale della coniugazione delle *provisions* con gli *entitlements*, l'*Economics* moderna diviene la scienza della massimizzazione delle *provisions*, nell'assunto, certo non neutrale, che fosse possibile uno studio delle modalità della crescita delle risorse a prescindere dallo studio delle forme istituzionali che la definiscono storicamente, ed ancor più della specificazione istituzionale dei diritti ad accedervi.

Nell'*Economics* neoclassica tradizionale l'agire dell'imprenditore viene determinato da criteri univoci di massimizzazione degli interessi individuali, in contesti ritenuti socialmente neutrali; rimane un criterio di massimizzazione dell'interesse individuale, ma questo non implica più la rivalità sociale quale motore del cambiamento e quindi dello sviluppo. I possibili elementi di mutamento quali le tecniche, vengono addirittura definiti come esogeni rispetto allo stesso modello di dinamica economica stilizzato dagli economisti.

Viene così meno lo stesso interesse per definire una teoria dell'impresa, sostituendosi a questa una teorizzazione dell'individuo imprenditore, il cui comportamento massimizzante tende a non differire nella sua razionalità di fondo dal modo d'agire dell'individuo consumatore. Del resto, supponendo un mondo di perfetta informazione e perfetta mobilità, a tecniche date e generalmente istantaneamente accessibili, in presenza di rendimenti costanti, diviene inessenziale la stessa definizione di impresa.

La rimozione del conflitto sociale come motore stesso dello sviluppo capitalistico riduce lo studio della crescita a divenire niente altro che la ricerca di sentieri ottimali in cui l'espansione della dimensione del sistema si realizza senza che mutino i rapporti interni strutturanti il sistema stesso. In senso lato, sia lo studio delle condizioni che specificano lo sviluppo economico complessivo, che l'analisi della organizzazione della produzione diventano irrilevanti nell'*Economics* che, infatti, ne emargina i contenuti dal *core* disciplinare.

Ad una teoria etica e storica che intreccia concorrenza e sviluppo si sostituisce una teoria generale

dell'agire umano, apparentemente storica, ma di fatto legittimante lo *status quo*; una teoria che rivolgendosi alla preordinazione dell'equilibrio collettivo tramite la massimizzazione del comportamento individuale, spiega l'omeostasi del sistema, e traccia presunti sentieri ottimali; una teoria però che non spiega la fuoriuscita dal sentiero di stabilità, cioè la crisi (se non come patologia) e i salti di sentiero, cioè l'accelerazione nello sviluppo di un gruppo sociale, di una area o di un intero paese nei confronti di altri.

Nella teoria pura di matrice neoclassica non vi è dunque teoria dell'impresa; vi è una teoria dell'imprenditore, ma non lo studio delle relazioni interne di produzione in relazione ai comportamenti concorrenziali da tenere sul mercato per accrescere il proprio *power of exchanging*; inoltre nell'analisi neoclassica tradizionale è assente lo studio delle relazioni tra modalità di crescita delle singole organizzazioni di produzione, e sviluppo del sistema complessivo che riunisce in termini conflittuali le diverse organizzazioni di produzione. Dai classici ai neoclassici la teoria della concorrenza si trasforma da *free competition* a *pure competition*, da richiesta sociale di ampliamento degli *entitlements* a stilizzazione astratta di un contesto interattivo, che si suppone economicamente stazionario e socialmente immobile.

In un certo senso potremmo dire che gran parte della storia del pensiero successiva ha tentato di recuperare nello schema neoclassico il conflitto e quindi la complessità delle organizzazioni di interessi che modellano il conflitto, senza tuttavia voler rinunciare all'assunzione di un principio di omeostasi del sistema.

È bene ricordare che negli stessi anni in cui l'economia assumeva la via della stilizzazione di comportamenti individuali *puri*, cioè storici, le economie andavano rapidamente concentrandosi, determinando situazioni di conflitto sociale tali da porre in dubbio la stessa legittimità e sovranità dello Stato. Ci si interrogava sui limiti alla crescita posti da una struttura di mercato fortemente concentrata: in che misura una monopolizzazione della struttura produttiva e distributiva è un limite alla crescita collettiva, un blocco dello sviluppo sociale oltre che un vincolo alla crescita economica?

Il dibattito politico negli Stati Uniti di fine secolo, così fortemente influenzato dallo *storicismo tedesco* e dall'*evoluzionismo spenceriano*, si concentra proprio su questi elementi di analisi del conflitto economico e del suo rapporto con la crescita sociale. Il contrasto resta sui modi con cui lo Stato garantisce gli accessi e il funzionamento del mercato, ma non sulla necessità di garantire pieno diritto di accesso al mercato, quale diritto fondamentale strutturante la *constituency* stessa della nazione. La rapida approvazione dello *Sherman Act*, le prime sentenze contro i *trust*, la generale volontà di gara spingono verso la ricerca di strumenti analitici adeguati allo studio del fenomeno della grande impresa capitalistica.

Il lavoro di Berle e Means (1933), che è sicuramente da assumersi come punto di riferimento di tutte le moderne analisi di teoria dell'impresa, è esso stesso frutto di questo percorso intellettuale, che da un lato si proponeva lo studio delle organizzazioni della produzione e della loro rivalità nel mercato, mentre dall'altro rispondeva all'esigenza di definire le regole di interazione sociale che avrebbero dovuto strutturare lo sviluppo del paese.

Quali sono il ruolo, la natura e gli obiettivi delle imprese, quale è il rapporto tra imprenditori e proprietari, quale è il rapporto da un lato tra organizzazione della produzione e comportamenti di mercato, e dall'altro tra gli assetti produttivi e le performance d'impresa individuali e collettive: si tratta di questioni cruciali non solo a livello accademico, ma di quesiti concreti a cui bisogna tentare di rispondere per fare chiarezza sul rapporto esistente tra organizzazione delle attività produttive e sviluppo economico.

2. La teoria del capitalismo manageriale e le teorie comportamentiste

La trattazione dei complessi meccanismi d'impresa, e del rapporto di quest'ultima con lo sviluppo del sistema economico nel suo complesso, trova un momento cruciale negli approfondimenti sulla

natura degli obiettivi che spiegano il comportamento e la struttura d'impresa.

La teoria manageriale, sviluppatasi tra la fine degli anni cinquanta e la prima metà degli anni sessanta, ha indubbiamente il merito di aver messo in contatto l'economia dell'impresa con le trattazioni sulla crescita, così da superare l'angusta concezione della massimizzazione del profitto di breve periodo (Zanetti, 1989: 37). Si procede verso un orizzonte pluriperiodale, introducendo così necessariamente una scansione decisionale; si distinguono diversi interessi all'interno dell'impresa ed anzi le decisioni scaturiscono proprio dall'esplicitarsi della separazione di interessi tra i diversi gruppi di soggetti operanti nell'organizzazione.

Questa impostazione deve ovviamente molto a Berle e Means (1933), così come a Coase (1936) che sono tra gli autori che per primi hanno evidenziato come la moderna impresa si fondi sulla separazione tra proprietà e controllo e sulla complessa rete di scambi e relazioni interni all'impresa; tale impostazione deve tuttavia molto anche a Edith T. Penrose (1959) che esplicitò come al di là di un certo limite le occasioni di crescita comportano tali salti sulla scala della complessità gestionale da frenare il ritmo espansivo dell'impresa (Zanetti, 1989: p.36).

La crescita avviene per diversificazione, cosicché si rompe anche il legame tra *learning* specifico accumulato nella gestione di un *business* e posizionamento dell'impresa. L'impresa è una struttura di natura sostanzialmente finanziaria che si può muovere da un settore all'altro investendo (acquisendo) e disinvestendo (vendendo) senza vincoli legati alla propria originaria specificità produttiva.

Il capitalismo manageriale ha il merito di esplicitare la coesistenza di una molteplicità di interessi personali, tra loro in conflitto, pur tuttavia ricomposti dall'esistenza di istituzioni quali un mercato finanziario efficiente, un mercato dei beni in crescita, società per azioni trasferibili. In realtà queste non sono condizioni generali che caratterizzano qualsiasi realtà economica ma si tratta, al contrario, della generalizzazione dello scenario americano degli anni cinquanta. Tali istituzioni infatti non sono parimenti sviluppate in tutti i contesti nazionali, e la loro mancanza impedisce che il sistema di regolazione sociale possa apparire egualmente operante come quello specificato nella fase espansiva della storia americana (Toninelli, 1997).

D'altra parte Solow (1971), in un commento certamente interessato a riacquisire anche le teorie manageriali nell'ambito della ortodossia neoclassica, ha dimostrato che confrontando diversi modelli, basati comunque su un approccio *manageriale*, si giunge ad un intorno ristretto di soluzioni; da Baumol (1959) a Williamson (1963) a Marris (1964) infatti il capitalismo manageriale si riduce alla massimizzazione della crescita d'impresa sotto il vincolo del rispetto di certi limiti di profitto, così da rispondere alla funzione di utilità dei manager, senza l'opposizione dei proprietari.

Laddove il manager non tenesse conto degli interessi dei proprietari vedrebbe questi ultimi spostare altrove i propri capitali; la stessa posizione del manager diverrebbe precaria perché, così indebolito, diverrebbe possibile oggetto delle mire espansionistiche di altri manager. Si viene così a ridefinire l'esistenza di un meccanismo autoregolatore del sistema, che sembra dover comunque riportare sia i comportamenti individuali, sia il sistema economico nel suo complesso, verso soluzioni definite e stabili. La teoria del capitalismo manageriale, dopo aver preso le distanze dalle proposizioni neoclassiche, in realtà ne riacquisisce il *core* analitico, ponendosi alla ricerca di soluzioni deterministiche.

Degli stessi anni sono gli studi di Simon e più in generale i contributi del filone comportamentista. Simon (1965; 1985) pone in evidenza come l'impresa sia una organizzazione complessa in cui convivono centri di potere, ognuno caratterizzato da obiettivi e procedure, così da richiedere una funzione suppletiva di controllo e coordinamento. L'impresa è quindi un sistema complesso in grado di conservare nel tempo la propria struttura sia pur adattandosi alle sollecitazioni esterne. E' quindi un organismo omeostatico in grado di autoregolarsi e reagire ad eventi esterni.

Ne risultano mutati gli obiettivi generali dell'azione d'impresa: non più comportamenti massimizzanti ma comportamenti soddisfacenti, nell'ambito di una razionalità limitata. Il lavoro di Cyert e March (1963) evidenzia come la grande impresa, operante con produzioni multiple in un mercato imperfetto in situazione d'incertezza, diventi il luogo delle relazioni cooperative e

conflittuali tra gruppi interagenti.

3. L'impresa come *nexus of treaties*

Questi sviluppi, che gettano luce sulla complessità della organizzazione interna all'impresa e sulla molteplicità degli interessi che interagiscono nell'azione imprenditoriale, si accompagnano ad una intensa attività di analisi storica sullo sviluppo delle imprese americane. In questo contesto va sottolineato il contributo di Chandler (1962, 1977) che ricostruisce l'evoluzione storica delle grandi imprese americane, identificando il nesso tra mutamenti della struttura interna e strategie perseguite dalle imprese.

Chandler esplicita come l'impresa moderna nasce proprio dalla strutturazione ed integrazione della grande impresa in una organizzazione gerarchica avente proprie regole e proprie finalità; mentre l'impresa si scontra sui mercati con altre imprese, al suo interno gruppi di soggetti si confrontano per definire il proprio potere decisionale; una sempre più complessa architettura di *decision making* sostiene e vincola l'azione collettiva. La ricca casistica riportata da Chandler, basata su storie d'impresa, dimostra che all'interno delle imprese vi è un insieme di relazioni interpersonali, altrettanto complesso di quello che caratterizza il mercato.

D'altra parte lo sviluppo della teoria dell'informazione offre nuove possibilità di stilizzazione delle relazioni tra agenti sia all'interno che all'esterno dell'impresa. Arrow sviluppa una ampia teorizzazione che si fonda sul fallimento del mercato in relazione alla incompletezza delle informazioni scambiate tra gli individui. Arrow pone in evidenza come le organizzazioni siano un mezzo per conseguire benefici dall'azione collettiva quando il mercato tuttavia fallisce nel suo ruolo di meccanismo di trasmissione delle informazioni. L'emergere di organizzazioni di dimensioni più limitate rispetto al mercato si spiega per la necessità di stabilire meccanismi controllabili ed affidabili di trasmissione delle informazioni (Arrow, 1974)³.

Questi lavori aprono la strada ad una riflessione sulla natura contrattuale delle relazioni strutturanti le imprese e i mercati (tra gli altri, Alchian e Demsetz, 1972; Williamson, 1975; Jensen e Meckling, 1976; Grossman e Hart, 1977; Fama, 1980). L'impresa viene vista sempre di più come un *nexus of treaties* (Aoki, Gustafsson e Williamson, 1990).

All'incrocio tra questi diversi sviluppi si pone certamente l'economia dei costi di transazione, e specificatamente i lavori di Williamson, che più volte ha riconosciuto le sue radici intellettuali in Arrow, Simon, Chandler e Coase (Williamson 1985; 1989; 1990).

L'impresa si costituisce come alternativa al mercato perché l'attività di produzione coinvolge più individui, che tendono a specializzare le loro attività; le relazioni tra questi individui hanno un costo dovuto alla necessità di stabilire ed eseguire contratti tra soggetti aventi comportamenti non sempre accertabili e definibili. All'aumentare del grado di incertezza e della complessità della produzione, e quindi all'aumentare del grado di incompletezza delle informazioni disponibili sia *ex ante* che *ex post* alla stipulazione del contratto, lo stabilire relazioni tra una molteplicità di individui diviene attività complessa e costosa: ecco allora che nasce l'istituzione-impresa in grado di sostituire tale complesso intreccio di relazioni con un insieme di relazioni bilaterali.

Gli sviluppi delle teorie transazionali sono sicuramente rilevanti per la ricostruzione di una teoria unificata dell'impresa, ma anche per esplicitare i limiti di una tale teoria e quindi identificare gli spazi analitici che la nuova teoria unificata sembra voler non coprire. Da una parte i presupposti transazionalisti, e soprattutto le assunzioni relative alla razionalità limitata, sembrano portare ben lontani dalle tradizionali teorie neoclassiche, d'altra parte l'enfasi relazionale sembra orientare le riflessioni verso una sintesi con le nuove teorie neoclassiche.

Williamson (1989) ha infatti esplicitato come la caratteristica centrale della teoria sia l'assunzione dell'impresa come luogo di esecuzione di contratti; l'elemento cruciale diviene allora l'analisi delle

³ Sulla centralità del ruolo di Arrow si veda Gay e Petretto (1987) ad introduzione di Arrow (1981).

modalità di stipulazione ed esecuzione di questi contratti, nelle assunzioni comportamentali di *bounded rationality* e *opportunism*, e nelle ipotesi di *asset specificity*, *uncertainty* e *frequency*. Queste assunzioni si incrociano quindi con le teorie dei contratti incompleti, andando a costituire il nocciolo della nuova ortodossia dell'impresa (Holmstrom e Tirole, 1989: 63; Williamson, 1989: 155). Non si vuole certamente ridurre il complesso contributo di Williamson agli aspetti strettamente contrattualistici del suo approccio; non di meno la ricostruzione di una ortodossia neoclassica incentrata sulle relazioni interindividuali assimila certamente molte delle riflessioni di Williamson, recuperandole nel solco neoclassico⁴.

Questa visione dell'impresa, intesa come luogo di decisioni vincolate dall'interazione di soggetti aventi interessi diversi, ma non divergenti, è portata all'estremo dalle nuove teorie dell'impresa. Holmstrom e Tirole (1989) anzi non esitano ad individuare in questa *la Teoria* dell'impresa, o almeno l'elemento unificante per la costruzione di una nuova teoria dell'impresa. Si riconosce infatti che il processo decisionale dell'impresa è diverso da quello del singolo soggetto operante sul mercato, in quanto il comportamento dell'impresa è infine il risultato di un complesso processo di relazioni tra agenti, legati tra loro da diversi legami di responsabilità e controllo (*a network of agency relationships*).

L'elemento unificante la disciplina, e quindi il *core* della nuova ortodossia, è così secondo Holmstrom e Tirole la visione dell'impresa come il luogo dei contratti che legano una moltitudine di parti. Questi contratti, sia espliciti che impliciti, vengono attivati per minimizzare i costi di transazione tra proprietari dei fattori specializzati di produzione (Holmstrom e Tirole, 1989: 63). Questa visione richiama e conferma l'intuizione di Coase che l'impresa come istituzione del capitalismo serve a facilitare gli scambi e quindi deve essere analizzata non tanto come struttura di produzione, quanto come meccanismo di aggiustamento ottimale ai vincoli contrattuali tra individui che hanno diritti legittimi di proprietà sugli input.

L'approccio enfatizza dunque i comportamenti relativi dei singoli agenti, assumendo una varietà di contratti, che determinano problemi di comando, controllo e distribuzione del residuo della produzione tra quanti, a diverso titolo, vi partecipano. La mancanza di perfetta informazione tra tutti i contraenti introduce infatti asimmetrie che determinano i vantaggi relativi dei contraenti stessi.

Gli stessi contraenti tendono a creare tali asimmetrie, attraverso *hidden action* e *hidden information*, cioè nascondendo comportamenti ed informazioni al fine di mutare a proprio favore la relazione stabilita. Vengono allora definiti, al fine di eliminare *selezioni avverse* e *azzardi morali* da parte dei contraenti dell'accordo incentivi per trasmettere tutte le informazioni necessarie per rendere completo il contratto e misure di monitoraggio per controllare le azioni svolte dai contraenti.

In questa riedificazione della teoria dell'impresa, la teoria dei contratti deve comunque fare i conti con alcuni dei luoghi classici della letteratura economica: come vengono distribuiti i profitti, come si spiega la esistenza di forme diverse di organizzazione di questi contratti, quale relazione esiste tra imprese, qui intese come luogo organizzativo di contratti interindividuali, e mercato dei capitali.

Grossman e Hart (1986) giungono a sostenere che la differenza cruciale tra diverse forme di governo delle relazioni contrattuali, quindi tra forme d'impresa, dipende proprio dalle modalità di definizione dei diritti contrattuali relativi alla spartizione sul residuo. Tali diritti riguardano quei diritti di controllo che non sono stati esplicitamente contrattati in anticipo, e secondo lo schema intellettuale di Grossman e Hart, l'allocazione di questi diritti è identificata con la proprietà degli *assets*.

L'esistenza di un diritto di proprietà non lascia aperte opzioni rinegoziabili, mentre una transazione di mercato lascia aperti spazi di incompletezza, definendo così situazioni organizzative diverse in ragione del tipo di *assets* scambiati e di prevedibilità delle situazioni in cui ci si trova ad operare. Mentre Williamson tende a spiegare che relazioni interne, quindi di accentramento della proprietà,

⁴ Williamson (1989: 155) infine concorda con Arrow (1985: 303) quando questi afferma che "new theories of economic organization take on greater analytical usefulness when these are founded on more directly neoclassical lines".

sono da preferire a situazioni di mercato, cioè situazioni in cui il contratto viene stipulato tra contraenti separati tra loro nelle rispettive proprietà degli *assets*, Grossman e Hart tendono a giustificare situazioni di mercato, identificando ambiti in cui la desiderabilità dell'integrazione viene meno, proprio per evitare di vincolare oggi con l'acquisizione di diritti di proprietà relazioni che saranno soggette a contingenze non prevedibili.

I rapporti interni all'impresa, così come i rapporti tra manager e proprietari degli *assets*, ma anche i rapporti tra fornitori ed utilizzatori possono quindi essere descritti come interazione tra un *principal* e un *agent*, considerando tuttavia i costi di agenzia e d'altra parte la struttura di incentivi per rendere eseguibili i contratti. La gerarchia interna allora diviene un mezzo per trasmettere informazioni, per definire adeguatamente i contratti stabilendo incentivi e strumenti di monitoraggio, per consolidare l'autorità e quindi i ruoli tra i soggetti in interazione (Holmstrom e Tirole, 1989).

Pare dunque legittimo domandarsi se questa sia una teoria dell'impresa, e specificatamente dell'impresa capitalistica, o semplicemente se questa altro non sia che una generale teoria delle relazioni umane, tendente a spiegare le modalità di aggregazione degli interessi individuali. Avendo rimosso la centralità della produzione ed il nesso tra l'organizzazione di questa con il potere di comando sull'organizzazione sociale come elemento distintivo della specificità della impresa capitalistica, la moderna teoria dell'impresa diviene uno strumento, certamente raffinato delle relazioni interindividuali (Holmstrom e Tirole, 1989: 78), ma probabilmente poco utile per specificare e spiegare la natura del capitalismo e la specificità delle sue istituzioni.

Questo approccio, importante certamente per stilizzare certi comportamenti propri dell'impresa moderna, viene del resto utilizzato più in generale per spiegare le relazioni tra corpi sociali. Di fatto questo approccio è utilizzato per l'analisi non solo della impresa come istituzione, ma anche di tutte le istituzioni che organizzano la vita collettiva, fino alla analisi delle nevrosi intrafamiliari. Sicuramente appare vero che l'enfasi sulle specifiche relazioni individuali porta l'attenzione degli economisti verso ciò che Arrow (1987: 734) ha chiamato la *nanoeconomics*, cioè l'estremo limite inferiore della microeconomia. In verità la *nanoeconomics* ripropone una dinamica sociale basata su una azione individuale, fondata su diritti di proprietà specifici (Williamson, 1985: 27).

Le stesse istituzioni ritrovano la loro origine e i loro limiti nello scambio tra individui; non più scambio di merci, ma scambio di informazioni, comandi e controlli. Certamente la nuova teoria dell'impresa articola straordinariamente meglio della tradizionale teoria neoclassica le stilizzazioni dell'azione individuale, non di meno però la teoria dell'impresa torna a presentarsi come una teoria generale basata sulla ricerca di fondamenti universali e quindi storici dell'agire umano ⁵.

4. Stato ed impresa

In questo quadro viene allora da chiedersi quale sia il modello di struttura sociale e quindi di Stato implicito in queste schematizzazioni in apparenza così estremizzate. Non è questa una domanda oziosa, perché questo cammino di ricostruzione della ortodossia economica si è accompagnato negli Stati Uniti ad un intensissimo dibattito sulla natura e ruolo dello Stato.

Questo intenso dibattito polarizzato dallo scontro tra le posizioni di Rawls (1972) e Nozick (1974) ripropone agli inizi degli anni settanta l'obbligo di una rispecificazione dei modelli di società civile e di organizzazione statale a cui riferirsi.

L'assunzione di una teoria economica basata su diritti di proprietà dati (che Nozick definisce *entitlement*) porta comunque ad assumere una società civile in cui esiste un numero sufficientemente ampio di soggetti per disporre di un intreccio di relazioni tali da generare una dinamica sociale positiva. Lo schema di giustizia sociale di questo approccio allora si basa

⁵ Anche Alchian e Woodward, recensendo "The Economic Institution of capitalism" si interrogano infine se l'analisi di Williamson non sia più generale della specifica analisi del capitalismo; Alchian e Woodward, 1988. 77- 78.

essenzialmente sul processo di attuazione di queste relazioni, affidando allo Stato il ruolo *minimo* di garante della validità dei titoli di proprietà e di controllore della corretta esecuzione dei contratti.

In estrema sintesi, lo sviluppo delle *provisions* allora può fondarsi su una struttura di *entitlements* dati, in una continuità di scambi definita da relazioni garantite da uno Stato minimo, che non interviene per alterare in alcun modo le relazioni tra i singoli individui. In questa percezione, che sembrerebbe condivisa dagli autori della nuova ortodossia, non solo le aggregazioni sociali ma anche le istituzioni divengono meccanismi neutrali da assumere solo per facilitare queste relazioni *naturali*.

In questo caso allora anche la nuova teoria dell'impresa non può essere assunta come teoria generale, ma semplicemente come generalizzazione della situazione di capitalismo maturo, proiezione ideologizzata della realtà americana. Come nella teoria tradizionale dell'impresa neoclassica, la nuova ortodossia ripropone una visione dell'agire collettivo in cui la stabilità istituzionale e l'immobilità sociale sono base di una razionalità efficiente. Al posto di una posizione *end-state*, come quella implicita nell'analisi rawlsiana, si propone una visione processuale dello sviluppo sociale, nella assunzione non neutrale che lo *status quo* sia l'assetto più confacente all'interesse collettivo.

In altre parole nella nuova teoria dell'impresa non c'è sviluppo, esattamente come non c'era in passato, essenzialmente perché l'eventuale crescita delle *provisions* comunque avviene senza mutamento nella attribuzione degli *entitlements*. Come nella tradizionale teoria neoclassica la teoria dell'individualismo metodologico, ripresentata sotto nuove vesti, si ripropone di giustificare una omeostasi, o uno sviluppo ottimale del sistema come condizione *naturale*; non spiega né la crisi, né i salti di posizione. Per rendere coerenti ancora una volta queste assunzioni anche la nuova teoria deve eliminare ogni riferimento alla produzione, e quindi alla distribuzione ad essa legata, e, riportando l'economia allo scambio ed al governo degli scambi, elimina anche problemi quali la specificazione della natura del profitto, dell'accumulazione e dei diritti di proprietà.

Come ha evidenziato Sen (1985) questa schematizzazione della struttura sociale risulta limitante per lo stesso sviluppo dell'economia, perché le assunzioni di base, cioè l'esistenza di una molteplicità di soggetti in grado di attivare relazioni di scambio in base a regole volte a salvaguardare questa molteplicità non sono il caso generale, e soprattutto non è il caso dei paesi in via di sviluppo dove il problema si può identificare proprio nella mancanza di soggetti in grado di avvalersi dei diritti fondamentali di attuare e governare relazioni, in un quadro di regole comunemente accettate.

In altre parole, se lo schema di teoria dell'impresa presentato dalla nuova ortodossia richiede l'esistenza di una società basata sul libero estrinsecarsi delle relazioni individuali e su uno Stato *minimo* che si limiti a garantire questi scambi, è da rilevare che questa stessa società e quindi questo stesso Stato devono essere assunti non tanto come un punto di partenza, come implicitamente è dato nelle teorie d'impresa, ma un punto di arrivo per analizzare molte delle situazioni storiche oggi caratterizzate da problemi di sviluppo.

Rispetto a molte situazioni di sottosviluppo o di arretratezza vi è da domandarsi infatti, come più volte ha esplicitato Sen (1992; 1989; 1986; 1985; 1984), in che misura l'utilizzo effettivo degli *entitlements* non richieda livelli minimi di *provisions*, e d'altra parte in che misura lo sviluppo delle *provisions* non passi attraverso un mutamento radicale degli *entitlements* dati, e quindi non solo attraverso uno Stato che sia in grado di sviluppare risorse, ma uno Stato che sia anche in grado di strutturare relazioni sociali tali da permettere l'entrata in campo di un numero sufficiente di soggetti indipendenti che fossero in grado di garantire quella dinamica sociale implicita nelle considerazioni sopra esposte.

5. Altre linee di studio dell'impresa e prime implicazioni in materia di sviluppo

Questa visione della dinamica sociale non è stata del resto posta in crisi tanto dal consolidarsi di

sempre più raffinate stilizzazioni teoriche, quanto dall'evidente emergere di modelli alternativi di sviluppo capitalistico. I successi giapponesi, tedeschi ed italiani, così come l'esplosione dei cosiddetti NICs asiatici, non solo non confermano l'ipotesi di unicità del modello d'impresa, ma propongono organizzazioni economiche diverse perché differenti sono le istituzioni politiche strutturanti lo sviluppo sociale del paese, a testimonianza che, se oggetto dello studio sono le istituzioni del capitalismo, queste sono più articolate e complesse di quelle rivelatesi nella storia americana (Di Tommaso, 1998, Toninelli, 1997; Albert, 1993; Dore, 1986;).

Certamente anche le esperienze storiche lontane da quella statunitense sono analizzabili attraverso uno schema contrattuale, pur tuttavia tali esperienze risultano legate ad organizzazioni statuali diverse, specificatamente connesse con le storie nazionali. Infatti ciò che viene rimosso dalla analisi delle istituzioni del capitalismo, lette attraverso la lente dei contratti incompleti, è che la principale istituzione del capitalismo, o almeno quella che ha guidato la sua evoluzione e il suo affermarsi, sia stata proprio lo Stato Nazionale (Bobbio, 1985).

Così in Italia, come in Germania, in Francia e in Giappone lo stato nazionale ha avuto un ruolo cruciale nella specificazione delle relazioni economiche. In Europa il ruolo dello Stato nei confronti della monopolizzazione come limite dello sviluppo, e quindi un ruolo dello Stato come garante dei diritti di accesso al mercato, si scontra con l'evidenza che il mercato eccede l'area di sovranità dello stato nazionale e quindi lo Stato stesso si è reso garante della monopolizzazione per disporre di campioni nazionali da opporre ad altri, in un conflitto economico che è stato raffigurato e si è effettivamente tradotto in una rivalità tra paesi.

È questa una tendenza che ha radici antiche e che ancora oggi struttura in gran parte le diversità nazionali: definisce l'ambiente in cui il singolo si muove e specifica storicamente i sentieri di sviluppo, introducendo soggetti imprenditoriali ben diversi da quelli delineati dalla letteratura di tradizione statunitense (si pensi alle imprese pubbliche che non gestiscono solo *public utilities*, così come all'intreccio tra pubblico e privato esistente nei diversi paesi europei e asiatici) (Gross-Pietro e Torrisi, 1999; Chang, 1994; White, 1988).

Del resto si può anche supporre che vi sia un cammino convergente verso forme ibride di capitalismo, ma è anche vero che esistono diversità storiche tra sistemi che non possono essere semplicemente rimosse dagli economisti in cerca di generalizzazioni (Caves, 1989). In ogni caso, l'intreccio tra impresa e sviluppo cambia nei diversi contesti storici, e l'analisi di tale intreccio non può considerarsi completa se disgiunta dallo studio delle specifiche relazioni tra potere politico e dominio economico.

L'enfasi posta da altri filoni di pensiero aiuta a rispecificare questi elementi; in particolare - senza voler in alcun modo qui ridurre la complessità di un approccio, del resto ancora molto da ridefinire - l'incrocio tra teorie evoluzioniste, neoschumpeteriane e regolative offre argomenti per una analisi più articolata della realtà sociale.

Nelson e Winter (1982) definiscono un comportamento di impresa, che, seguendo le originarie specificazioni di Simon, presume il funzionamento di meccanismi di tipo adattativo che richiamano la tesi, del tutto consolidata in biologia, secondo la quale i sistemi viventi non seguono sentieri ottimali; l'ottimalità consegue al più come tendenza generale asintotica del sistema e non come conseguenza diretta della azione degli individui; la guida delle imprese è la loro stessa esperienza che, sulla base dei risultati passati, definisce i limiti dell'azione presente; quando i risultati tendono a peggiorare l'impresa stessa cerca nuove routines inducendo un adattamento della sua organizzazione sulla scorta di un processo imitativo delle azioni dei concorrenti più attivi.

L'analisi di Nelson e Winter, che infine richiama l'esistenza a livello aggregato di un meccanismo concorrenziale di tipo schumpeteriano, si incrocia qui con il ricco filone di ricerca che vede nell'innovazione l'elemento cruciale per spiegare la dinamica dei sistemi concorrenziali. L'approccio che ne risulta viene presentato da Freeman come olistico, sistemico ed evoluzionista (in Dosi et. al., 1988: p.4); cioè una teoria dei sistemi viventi che si evolvono per aggiustamenti individuali il cui rilievo è significativo nella misura in cui questi inducono reazioni e quindi nuovi aggiustamenti, delineando sentieri di evoluzione complessivi del sistema.

In questo contesto, che tende ad endogenizzare il cambiamento, diviene ovviamente cruciale la specificazione di questi sentieri, che vengono infine identificati dalle specifiche situazioni tecnologiche esistenti, definite da paradigmi tecnologici caratterizzanti i cicli economici (Freeman e Perez, 1988: p.38) e nel regime regolativo dei rapporti sociali che specificano una determinata situazione storica. In quest'ottica di grande interesse appaiono i contributi del gruppo di studiosi francesi facenti capo al Cepremap (Boyer, Lipietz, Coriat) e di autori come Piore e Sabel che si sono caratterizzati per l'analisi della crisi del Fordismo.

Le analisi sulla crisi del modello fordista e quindi del passaggio ad una nuova fase caratterizzata da altro paradigma ed altra struttura di relazioni sociali, hanno aiutato a specificare la natura del processo di ridefinizione della struttura d'impresa. L'enfasi sul decentramento produttivo e sulla ricerca di nuove forme di organizzazione produttiva hanno portato tra l'altro ad una nuova attenzione ad esempio sui problemi del territorio, che sembrava confinata alla descrizione di casi marginali dell'esperienza italiana (Scott e Storper, 1990).

Infine l'intensissimo dibattito sui modelli di concorrenza dinamica strutturanti la nuova economia industriale ha rispecificato la visione dell'impresa nel mercato non più intesa come soggetto adattativo rispetto al mercato, ma come soggetto volto a dominare il mercato con azioni rivolte a condizionare gli avversari. In questa area si sono avuti certamente i contributi più rilevanti, con il merito di aver riportato entro uno schema sostanzialmente neoclassico quegli elementi di formulazione strategica dell'agire d'impresa che la precedente ortodossia aveva escluso (Jacquemin, 1987). D'altra parte si sono avuti molti contributi volti a esplicitare l'esistenza di collaborazioni tra imprese, da alleanze strategiche a forme cooperative per svolgere attività di ricerca, a forme di collusione, che diversamente dal passato non sono esplicitamente rifiutate come tentativi di monopolizzazione, ma vengono considerate strategie utili per favorire comportamenti cooperativi in situazioni d'incertezza e rischio (Jacquemin e Slade, 1989).

Un elemento infatti che viene ormai considerato parte integrante delle nuove teorie dell'impresa, e che sicuramente era stato trascurato in passato, è dunque l'analisi delle molteplici forme intermedie di aggregazione sociale, tra agenti pienamente indipendenti, di volta in volta posti in condizione di scambio, relazioni di gerarchia o temporanea collaborazione. Lo studio delle forme *a rete* diviene esso stesso oggetto specialistico che ripropone tuttavia problemi propri dell'analisi d'impresa, quali ad esempio l'esistenza di un nucleo decisionale e quindi gerarchizzante, o la sostenibilità di aggregazioni di imprese non legate stabilmente da vincoli proprietari o contrattuali, ma che egualmente si sentono parte di una stessa organizzazione istituzionalizzata.

In questo vastissimo spettro di riflessioni si colloca anche il dibattito sui distretti italiani che è ormai da tempo diventato un punto di riferimento a livello internazionale (Pyke e Sengemberger, 1991; UNCTAD, 1994; Schmitz, 1995; You, 1995; Di Tommaso e Rabbellotti, 1999). In un certo senso, proprio questo dibattito, certamente marginale rispetto al processo di ricostruzione della teoria neoclassica dell'impresa, getta luce sul limite di quel processo. I distretti possono infatti essere descritti utilizzando lo strumentario di analisi offerto dalla teoria transazionale o dei contratti incompleti; tuttavia è evidente che questa stilizzazione non è sufficiente per spiegare la specificità del distretto, né tanto meno per individuarne il valore simbolico di organizzazione sociale, mutuabile in contesti di sviluppo; per cogliere la specificità del distretto e quindi la sua validità positiva e normativa, al di là della contingente vicenda storica, occorre nuovamente reintrodurre da una parte l'analisi della produzione, cioè della divisione del lavoro, e d'altra parte bisogna ricostruire l'organizzazione sociale del territorio, e quindi tornare a specificare la natura degli *entitlements*.

Le analisi sui distretti sembrano oggi, dopo una lunga fase descrittiva, ed indubbiamente *romantica*, ancora in cerca di stilizzazioni adeguate; così tuttavia si rende ancor più evidente la lacerazione tra bisogni di stilizzazioni formalmente attraenti, e il rischio di sterilizzare anche questo approccio d'ogni vitalità normativa; questa contraddizione certamente affonda le sue stesse radici nel contrasto già esistente in Marshall tra la schematizzazione da lui proposta dell'agire di impresa come nesso logico nell'ambito di una teoria generale dell'equilibrio, e la ben più complessa visione

espressa in quei lavori in cui si libera dell'obbligo analitico generale.

Pregio del dibattito sui distretti industriali, ed ancor più dei suoi sviluppi a livello internazionale, è stato comunque l'aver riproposto la centralità della crescita endogena come motore effettivo dello sviluppo economico, dopo anni di riproposizione di modellistiche e pratiche politiche volte a promuovere industrializzazioni forzate attraverso la promozione di rilocalizzazioni sussidiate. La riproposizione dello sviluppo endogeno come fattore motivante il cambiamento sociale ed economico ristabilisce un legame con autori come Hirschman e lo stesso Sen che si concentrano nelle loro riflessioni sui problemi dello sviluppo, sulla necessità di ricostruire regole morali collettive.

Lo studio delle interrelazioni contrattuali non appare così sufficiente, anche se può essere strumento necessario di stilizzazione di taluni aspetti, per fondare modelli di analisi per lo sviluppo economico. L'analisi dei distretti italiani, di quelli europei e di alcune similari esperienze extraeuropee diviene rilevante nel momento in cui supera la descrittività della condizione storica specifica e si propone come punto di riferimento per la definizione di metodologie di intervento volte a creare network relazionali, generatori o almeno moltiplicatori di forze endogene.

Se l'analisi di tali esperienze si riduce semplicemente alla rilevazione delle contingenze storiche e come tali irripetibili, oppure se si limita ad una rilettura di tali esperienze sia pure attraverso le teorie più o meno recenti dei contratti incompleti, il suo peso è di fatto inessenziale per chiunque si ponga problemi di sviluppo. Diverso è invece se questa attenta rilevazione dell'esistente, come portato storico, serve per identificare i nessi necessari per la costruzione di agglomerati sociali in quei contesti in cui non se ne siano predeterminate le condizioni storiche per uno sviluppo autonomo.

L'analisi delle realtà distrettuali diviene quindi rilevante per coloro che si occupano dei problemi dello sviluppo, nel momento in cui riesplora il carattere complesso delle interrelazioni sociali, istituzionali ed economiche, e testimoniando che è possibile una accelerazione sui sentieri della crescita, afferma che non solo non è necessaria una brusca rottura con il passato, ma il passato può divenire l'elemento che garantisce che la crescita economica non si trasformi in fonte di instabilità ed ineguaglianza.

Lo studio dei distretti industriali offre opportunità di riflessione rilevanti perché, riproponendo la centralità della comunità sociale, ripropone la interconnessione tra crescita delle *provisions* e sviluppo degli *entitlements* come chiave di lettura per disegnare scenari di sviluppo economico, per tutte quelle situazioni in cui una comunità presenta elementi di debolezza economica, ma una struttura sociale solida. Ed a coloro che si propongono problemi di crescita economica, per tutte quelle situazioni in cui il disagio economico discende dal disordine politico, queste riflessioni sulle esperienze di sviluppo locale europee ed extraeuropee ricordano che non bastano sussidi o brusche riallocazioni di attività produttive per innescare un processo di sviluppo stabile, ma diviene necessario ricostruire una comunità sociale, e quindi le condizioni per un mutamento strutturale in cui le forze endogene possano crescere.

6. Alcune riflessioni conclusive su impresa, sviluppo ed *entitlements*

In prima sintesi potremmo affermare che le teorie dell'impresa o si presentano come il tentativo di astrarre il comportamento della impresa capitalistica facendone un oggetto storico e quindi generale, oppure sono strumenti per capire la specificità di particolari *istituzioni* storiche; per l'economia dello sviluppo, e quindi per coloro che si occupano dei problemi delle aree arretrate, la prima accezione, certamente rilevante in ambito accademico, appare di limitata utilità; la seconda accezione al contrario diviene strumento indispensabile in sede di definizione e implementazione dell'intervento di politica.

Indubbiamente l'elemento principale degli sviluppi di teoria dell'impresa è l'esplicitazione del carattere non solo complesso, ma sistemico delle organizzazioni d'impresa e dell'istituzione

mercato in cui queste si confrontano; questo significa che, sia in sede di analisi positiva che normativa, un atteggiamento *riduzionista* non può che trascurare aspetti rilevanti e quindi distogliere lo studioso e il *policy maker* da percorsi di analisi e di politica altrimenti praticabili.

In quest'ottica occorre specificare alcuni degli elementi di maggior interesse che l'*excursus* teorico proposto in questo lavoro ha evidenziato:

- le imprese non sono né individui né meccanismi solidali, ma organizzazioni complesse - network di relazioni - le cui decisioni sono il risultato delle dinamiche da un lato interne alla struttura (e cioè dipendono dai gruppi d'interesse che la caratterizzano, dal rapporto tra l'architettura d'interessi e la forma di controllo/coordinamento che la governa) e dall'altro da fattori esterni quali ad esempio il sentiero tecnologico e il quadro generale di attuazione delle tecnologie;
- le imprese non si adattano all'ambiente ma tendono a dominare l'ambiente, attraverso la formulazione di strategie, che tuttavia debbono essere formulate e attuate in condizioni di incertezza, sia esterna - cioè nei confronti dei concorrenti - che interna - cioè in relazione ai diversi soggetti che operano ed interagiscono nell'impresa;
- la formulazione strategica è quindi vincolata perché la stessa razionalità degli individui è limitata; la capacità di decisione dipende da informazioni incerte, ma soprattutto dalla volontà di tutti gli agenti di accrescere il proprio potere relativo agendo sulla trasparenza del sistema. La stessa capacità di innovazione deve essere specificata entro questi limiti individuali e collettivi;
- le imprese sono sistemi omeostatici, ma vi è anche una omeostasi del sistema industriale nel suo complesso, o meglio una tendenza a mantenere una coerenza dinamica, e quindi a proseguire lungo sentieri ben delimitati dei mercati e dei sistemi produttivi (Dosi e Orsenigo, 1988: 32).

In questo quadro la prima considerazione di politica è quella di abbandonare l'atteggiamento di tradizionale disinteresse di coloro che animano il dibattito sullo sviluppo nei confronti dell'impresa e più in generale nei confronti della pluralità di istituzioni che possono gestire l'attività produttiva. Se è indubbio infatti che i problemi dell'industrializzazione rimangono al centro delle riflessioni sullo sviluppo, allora risulta cruciale anche in questo ambito studiare la natura complessa delle relazioni che si instaurano tra i soggetti che partecipano al processo produttivo (dentro e fuori l'impresa) e soprattutto riflettere sulla definizione di un possibile cammino di rispecificazione di tali relazioni. Se si concorda su questo punto, si concorda allora anche sul fatto che questo implica innanzitutto riportare al centro dell'analisi la questione degli *entitlements* e cioè della definizione dei diritti di accesso all'utilizzazione e alla produzione delle risorse.

In altre parole diventa cruciale individuare politiche per la promozione sociale di soggetti, finora non provvisti di titolo valido di proprietà (nella dizione di avere diritto di stabilire nuove relazioni contrattuali) a cui estendere invece questo diritto, per poter ampliare la molteplicità del sistema e quindi, secondo la metafora termodinamica che infine sovrintende a tutte le rappresentazioni sistemiche dell'agire collettivo, creare le condizioni per una più attiva dinamica economica. Vi è cioè il bisogno di interventi di politica (di *policy*) rivolti al mutamento dell'organizzazione politica (della *policy*) oltre che di variazione delle specificazioni delle relazioni economiche (dell'*economy*). Se il limite di molti contributi di teoria dell'impresa sembra dunque quello di riferirsi non ad un soggetto storico ma allo stato delle economie stabilizzate - non solo per livello di *provisions*, ma soprattutto per l'assunzione di *entitlements* dati - l'economia dello sviluppo sembra a sua volta confinata a studiare le realtà dei paesi economicamente arretrati e preoccupata sostanzialmente di come poter incrementare le *provisions*, trascurando la complessità delle politiche rivolte alla ridefinizione degli *entitlements*.

Certamente negli ultimi quarant'anni anche l'economia dello sviluppo è cambiata, promuovendo nuovi sofisticati strumenti di analisi ed imponendo una profonda rivisitazione dei concetti base ed in particolare del problema della qualità dei processi di crescita economica. Ci si riferisce in primo luogo all'animo dibattito sul concetto stesso di sviluppo che, almeno a livello teorico, sembra aver allargato i propri orizzonti, passando da una visione che si limitava a trattare i problemi della crescita (delle *provisions*) nelle aree arretrate ad una ben più complessa che non trascura le tematiche dello sviluppo degli *entitlements* nei paesi poveri come nei paesi ricchi (Di Tommaso,

1998; UNDP, 1996; Arndt, 1987). Tuttavia molto resta ancora da fare in questa direzione e si è solo all'inizio di un dibattito che sembra per il momento confinato a livello intellettuale ed accademico. Al contrario riteniamo che sia di grande interesse iniziare a riflettere sulle concrete implicazioni di *development policy*. Se la acquisizione principale della nuova teoria dell'impresa è che l'impresa è un network di relazioni, o meglio che è una rete di relazioni forti in un contesto di relazioni deboli, il vero problema per coloro che concentrano la propria attenzione sui problemi dello sviluppo consiste nel tentare di capire se e come sia possibile costruire questo network di relazioni inducendo l'entrata di nuovi soggetti aventi titolo valido di accesso (*entitlement*) ed effettive capacità di partecipazione (*capabilities*) ai meccanismi di crescita delle *provisions*.

Tali considerazioni portano a sostenere l'adozione di un approccio dove l'analisi economica non rimane disgiunta dall'analisi politica, perché in questa prospettiva l'analisi della *policy* è altrettanto rilevante dell'analisi dell'*economy*, e la funzione delle *policies* non è solo la variazione delle quantità di risorse (*provisions*) ma diventa rilevante se introduce un elemento di mutamento nella struttura politica e quindi negli *entitlements*.

Questo approccio si può giovare dell'imponente impalcatura delle nuove teoria dell'impresa, ma necessariamente deve anche riaffrontare le interconnessioni tra temi classici, quali la natura del conflitto sociale, del profitto, dell'accumulazione, della distribuzione dei benefici associati alla crescita, dei diritti di partecipazione, del modo di governo della società, temi che ancora una volta sembrano sparire dall'orizzonte dell'economista, ma che a nostro avviso non possono più essere trascurati.

Riferimenti bibliografici

Albert, M., *Capitalisme contre Capitalisme*, Paris, Seuil, 1993

Alchian, A., Demsetz, H., “Production, Information and Economic Organization”, in *American Economic Review*, 62, pp. 777- 795, 1972

Alchian, A., Woodward, S., “ The Firm is Dead; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson’s “The Economic Institutions of Capitalism” “, in *Journal of Economic Literature*, XXVI. 1, pp.65- 79, 1988

Aoki, M., Gustafson, B., Williamson, O.E., (a cura di) *The Firm as a Nexus of Treaties*, Sage Publications, London, 1990

Arndt, H.W., *Economic Development The History of an Idea*, The University of Chicago Press, Londra, 1987 (trad. it. 1990, Il Mulino, Bologna)

Arrow, K., “Informational structure of the firm”, in *American Economic Review*, 75, pp. 303- 307, 1985b

Arrow, K., *Equilibrio, incertezza, scelta sociale*, Il Mulino, Bologna, 1985a

Arrow, K., *Reflections on the Essay*, in Feiwel, pp. 727 – 734, 1987

Arrow, K., *The Limits of Organization*, W.W.Norton, New York, 1974

Baumol, W., *Business Behaviour, Value and Growth* Harcourt and Brace, New York, 1959

Becattini, G., (a cura di) *Modelli locali di sviluppo*, il Mulino, Bologna, 1989

Bellandi, M., “Appendice: rassegna bibliografica sui modelli di sviluppo locale”, in Becattini, pp. 195 – 227, 1989

Berle, A.A., Means, G.C., *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, New York, 1933

Bianchi, P., *Industrial Policies and Economic Integration*, London, Routledge, 1997

Bianchi, P., (1995) “Le politiche industriali dell’Unione Europea”, Il Mulino, Bologna.

Bianchi, P., *Produzione e potere di mercato*, Ediesse, 1991.

Bianchi, P., (a cura di), *Antitrust e gruppi industriali*, Il Mulino, Bologna, 1988

Bianchi, P., Di Tommaso, M.R., (1997) “La politica industriale in un contesto aperto ed evolutivo. Government e governance oltre gli stati nazionali”, *paper* presentato al Seminario *Istituzioni, Federalismo e governo dell’economia*, CEIS-Università di Roma Tor Vergata, Roma.

Bianchi, P., Giordani, N.G., (a cura di) *L’amministrazione dell’industria e del commercio*, il Mulino, Bologna, 1990

- Bobbio, N., *Stato, governo, società*, Einaudi, Torino, 1985
- Carnoy, M., *Education as Cultural Imperialism*, David McKay, New York, 1974 (trad. it. Feltrinelli, Milano, 1980)
- Caves, R.E., “Corporate Strategy and Structure”, in *Journal of Economic Literature*, XVIII, 1, pp.64 – 92, 1980
- Caves, R.E., “International Differences in Industrial Organization”, in R. Schmalensee e R.D.Willig (1989), pp. 1225- 1250
- Chandler, A.D., *Strategy end structure*, MIT Press, Cambridge (Mass.), 1962
- Chandler, A.D., *The Visible Hand*, Harvard U.P., Cambridge (Mass.), 1977
- Chang, H., J., *The Political Economy of industrial policy* , London, Mac Millan, 1994
- Chenery, M., Srinivasan, T.N., *Handbook of Development Economics*, North Holland, Amsterdam - New York, 1988
- Chenery, M., *Structural Change and Development Policy*, Oxford U.F., New York, 1979
- Cipolla, C.M., *The Fontana Economic History of Europe - The Industrial Revolution*, Fontana - Collins, Glasgow, 1973 (trad. it. 1980, Utet, Torino)
- Coase, R., “The nature of the firm”, in *Economica*, 4, pp. 386- 405, 1937
- Colman, D., Nixson, F.I., *Economics of Change in Less Developed Countries*, London, Harvester Wheatsheaf, 1994.
- Croci, E., Frey, M., “Una riflessione a più voci: il suo punto di partenza”, in *Economia e politica industriale*, 64, pp. 3 - 16, 1989
- Cyert, R.M., March, J.G., *A Behavioral Theory ot the Firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs (NJ), 1963
- Dahrendorf, R., *The Modem Social Conflict. An Essay on the Politics of Liberty*, Weiden & Nicolson, New York, 1988 (trad. ital. 1990, Laterza Bari)
- Di Tommaso, M.R., “Riflessioni di politica per lo sviluppo: da un approccio good-centred ad uno people centred”, in *Quaderni del Dipartimento*, No. 6, Università degli Studi Ferrara, Ferrara, 1998.
- Di Tommaso, M.R., Rabellotti, R., *Efficienza collettiva e cluster d'impresa: oltre l'esperienza italiana*, il Mulino, 1999 (in corso di pubblicazione)
- Di Tommaso, M.R., Dubbini, S., “Verso una teoria per la piccola impresa: considerazioni di economia industriale e riflessioni di politica economica”, in *Quaderni del Dipartimento*, No. 7, Università degli Studi Ferrara, Ferrara, 1998.
- Dore, R., *Flexible Rigidities*, The Athlone Press, London, 1986

- Dosi, G., *et al.*, *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, London, 1988
- Dosi, G., Orsenigo, L., Coordination and transformation: an overview of structures, behaviours and change in evolutionary economic, in Dosi *et al.* pp. 13- 37, 1988
- Eatwell, J., Milgate, M., Newman, P., *The New Palgrave: A Dictionary of Economic*, Macmillan, London, 1987
- Fama, E., “Agency problems and the theory of the firm”, *Journal of Political Economy*, 88, pp. 288- 307, 1980
- Farina, F., Franzini, M., “Sviluppo”, in G.Lunghini, vol. 15, pp. 183- 270, 1989
- Feiwel, G., (a cura di) *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy*, New York University Press, New York, 1987
- Freeman, C., Perez, C., “Structural crises of adjustment: business cycles and investment behaviour”, in Dosi *et al.*, pp 38- 66, 1988
- Gay, A., Petretto, A., Introduzione, a Arrow (1985) , pp.71
- Gross-Pietro, G., Torrisi, A., “Globalizzazione, privatizzazioni e alleanze strategiche”, in *L'industria*, No.1, 1999 (in corso di stampa)
- Grossman, S., Hart, O., “On value maximization and alternative objectives of the firm”, in *Journal of Finance*, 32, pp.389 – 440
- Hewitt, T., *et al.*, *Industrialization and development*, Oxford University Press, Oxford, 1992
- Hirschman, A.O., *Come complicare l'economia*, Il Mulino, Bologna, 1988
- Hirschman, A.O., “The Rise and Decline of Development Economics”, in *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*, Cambridge, Cambridge University Press, 1981;
- Holstrom, B.R., Tirole, J., “The Theory of the Firm”, ”, in R.Schmalensee e R.D.Willig (1989), pp.63- 133
- Jacquemin, A., Slade, M., “Cartels, collusion, and horizontal merger”, in R.Schmalensee e R.D.Willig (1989), pp.415- 473 34
- Jacquemin, A., *The New Industrial organization. Market forces and strategic behaviour*, MIT Press, Cambridge (Mass.), 1987
- Jensen, M., Meckling, W., Theory of the firm. Managerial, Agency Costs and Ownership structure, in *Journal of Financial Economics*, 3, pp. 305 – 360
- Kimberly, J.R., Miles, R.H., (a cura di) *The Organizationai Life cycle*, Josey Bass, San Francisco, pp. 395 – 429, 1980
- Kirkpatrick, C.H., Lee, N., Nixon, F.I., *Industrial Structure and Policy in Less Developed Countries*, George Allen & Unwin, London, 1984

- Krugman P., *Development, Geography, and Economic Theory*, The MIT Press Cambridge, Massachussets London, England, 1997
- Krugman P., Towards a counter-revolution in Development Theory, in *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Developmen Economics*, World Bank, 1992
- Kuznetz, S., *Economic Growth of Nations: Total output and production structure*, Harvard U.P., Cambridge (Mass.), 1971
- Landes, D.S., *The Unbound Pronetheus*, Cambridge U.P., Cambridge, 1969 (trad. it. 1978, Einaudi, Torino)
- Latella, F., *Regioni arretrate e qualità dello sviluppo*, Angeli editore, Milano, 1990
- Lord Robblns, *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*, Macmillan, London, 1978
- Lunghini, G., *Dizionario di economia politica*, Boringhieri, Torino, 1983 – 1989
- Marris, R., *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, Macmillan, London, 1964 (trad. it. 1972, Einaudi, Torino)
- Marris, R., Wood, A., (a cura di) *The Corporate Economy*, Macnillan, London, 1971
- Nardozzi, G., *Crescita*, in G.Lunghini (1983- 1989), Vol, 7, pp.115 – 222
- Nelson, R.R., Winter, S.G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard U.P., Cambridge (Mass.), 1982
- Nozick, R., *Anarchy, State and Utopia*, Basic Books, New York, 1974
- Ouchi, W., “A Framework for undestanding Organizational Failure”, In Kizmberly e Miles (1980), pp. 395- 429
- Pack, H., “Industrialization and Trade”, in H.Chenery e TN. Srinivasan (1988), pp. 334 – 375
- Padoa Schioppa, *Efficiency, Stability and Equity. A Strategy for the Evolution of the Economic System of E.C.*, Bruxelles, 1987, (trad. it. 1988, Il Mulino, Bologna)
- Penrose, E.T., *The Theory of the Growth of the Firm*, Blackwell, Oxford, 1959
- Piore, M.J., Sabel, C.F., *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York, 1984
- Porter, M., *Competitive Advantages*, Free Press, New York, 1985
- Rawls, J., *Political Liberalism*, New York, Columbia U.P., 1993
- Rawls, J., *A Theory of Justice*, Belknapp Press - Harvard U.P., Cambridge (Mass), 1971
- Reale, M., *et al.*, “Liberalismo e Democrazia in Ralph Dahrendorf, in *Critica marxista*, 28- 2, pp. 31- 103

- Rosa, G., Barbieri, G., *Le politiche industriali dell'emergenza*, Laterza, Bari, 1990
- Rostow, W.W., *The stages of Economic Growth*, Cambridge U.P., Cambridge, 1960
- Schmalensee, R., Willig, R.D., (a cura di) *Handbook of Industrial Organization*, North Holland, Amsterdam - New York, 1989
- Schmitz H., Musyck B., "Industrial Districts in Europe: Policy Lessons for Developing Countries?", in *World Development*, vol. 22, no.6, 1994.
- Scott, A., Storper, M., (a cura di) *Pathways to industrialization and regional development in the 1990s*,
- Screpanti, E., Zamagni, S., *Profilo di storia del pensiero economico*, La Nuova Italia Scientifica, Roma, 1989
- Sen, A., *Inequality Reexamined*, Oxford, Oxford University Press, 1992 (trad. it.: *La Diseguaglianza*, Bologna, Il Mulino, 1994)
- Sen, A., *Resources, Values and Development*, Oxford, Blackwell e Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1984 (trad.it.: *Risorse, Valori e Sviluppo*, Torino, Bollati Boringhieri, 1992).
- Sen, A., "Food and Freedom", in *World Development*, vol.17, no.6, 1989.
- Sen, A., *Scelta, benessere, equità*, il Mulino, Bologna, 1986
- Sen, A., *Commodities and Capabilities*, North-Holland, Amsterdam- New York, 1985
- Sen, A., "Development: Which way now ?", in *Economic Journal*, No. XCIII, 1983.
- Segenberger, W., Pyke, F., "Small Firm Industrial Districts and Local Economic Regeneration: Research and Policy Issues", in *Labour and Society*, Vol. 16, No. 1, 1991
- Silva, G., *Impresa*, in G.Lunghini (1983- 1989), vol.12
- Simon, H., *Administrative Behaviour*, Free Press, New York, 1965
- Simon, H., *Causalità, razionalità, organizzazione*, Il Mulino, Bologna, 1985
- Solow, R., Some implications of Alternative criteria for the Firm, in Marris e Wood (1971)
- Supple, B., The State and the industrial Revolution 1700-1915, in C.M. Cipolla (1973), pp. 301-357
- Sylos Labini, P., *Le forze dello sviluppo e del declino*, Laterza, Bari, 1984
- Sylos Labini, P., *Nuove tecnologie e disoccupazione*, Laterza, Bari, 1989
- Syrquin, M., *Patterns of Structural Change*, in H.Chenery e T.N. Srinivasan (1988), pp. 205-270

- Toninelli, P.A., *Lo sviluppo economico moderno*, Marsilio, Venezia, 1997
- UNCTAD, *Technological Dynamism in Industrial Districts: an alternative approach to industrialization in developing countries ?*, Geneva, 1994
- UNDP, *Human Development Report*, New York, Oxford University Press, 1996 (trad. it.: *Lo sviluppo umano 7*, Torino Rosenberg & Sellier, 1996)
- Weiss, J., *Industry in Developing Countries*, Routledge, London, 1988
- White, G., *Developmental States in East Asia*, MacMillan, 1988
- Williamson, O.E., “Managerial Discretion and Business Behaviour”, in *American Economic Review*, 1963
- Williamson, O.E., “The Firm as a Nexus of Treaties: an Introduction”, in M.Aoki, B.Gustafsson, O.E, Williamson, (1990), pp. 1 – 25
- Williamson, O.E., *The Economic Institutions of capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, New York, 1985
- Williamson, O.E., *Transaction Cost Economics*, in R.Schmalensee e R.D.willig (1989), pp. 136-182
- World Bank, *Proceeding of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1992*, Washington, 1992
- You, J.I, “Small firms in economic theory”, in *Cambridge Journal of Economics*, 19, 1995
- Zamagni, S., Introduzione, in Sen (1986) pp.5 – 47
- Zan, S., (a cura di) *Logiche di azione organizzativa*, il Mulino, Bologna, 1988
- Zanetti, G., (a cura di) *Analisi dello sviluppo di impresa*, Il Mulino, Bologna, 1989.
- Zanetti, G., Fasi di sviluppo e cambiamento tecnico: l’esperienza della grande impresa italiana, in G.Zanetti (1989), pp. 35- 70