

Immaginare un'economia *altra*:

Reti e Distretti di Economia Solidale

di Mauro Bonaiuti¹
Ottobre 2008

“...non riesco ad immaginare l'Impero Britannico o gli Stati Uniti divenire autenticamente socialisti, più di quanto non riesca ad immaginare un elefante che fa le capriole od un ippopotamo che salta una siepe.” (J. B. S. Haldane, *Della misura giusta*, 1927)

1. Siamo tutti Homo Oeconomicus? Critica alle ipotesi antropologiche della teoria standard

La moderna teoria del consumatore, come del resto l'intera economia neoclassica, si basa su di una lunga serie di assunti o ipotesi. Tra questi alcuni hanno un carattere generale, o potremmo dire antropologico, sono cioè relativi alla concezione dell'essere umano sottesa dalla teoria. Insieme costituiscono l'intelaiatura assiomatica su cui si regge l'intero edificio economico ortodosso. Vorrei soffermarmi qui su tali ipotesi: esse ci consentiranno di farci un'idea su quanto la descrizione del comportamento dei soggetti offerta dal modello dell'Homo Oeconomicus (HO) costituisca una rappresentazione adeguata dell'agire economico e sociale.

1.a *Self interest* ovvero l'egoismo materialista

Tratto fondamentale della concezione dell'HO, ossia di quella che definiamo dottrina utilitarista, è l'ipotesi secondo cui gli esseri umani sono guidati dalla logica egoista del calcolo dei piaceri e dei dolori, in altre parole dal puro interesse personale (*self interest*). Tale egoismo assume nella dottrina utilitarista un carattere eminentemente *materialista*, nel senso che l'utilità (o benessere) di ciascuno risulta dipendere essenzialmente dalla quantità di beni posseduti o consumati. Non si vuole negare, sia chiaro, che l'interesse egoistico rappresenti una componente importante del comportamento umano. Quella che viene qui posta in discussione è l'idea secondo cui si possano ricondurre all'egoismo materialista la generalità delle scelte economiche. Questo principio è tanto più inaccettabile quando viene esteso a criterio interpretativo prevalente, se non esclusivo, dell'intero comportamento sociale.

Contributo fondamentale di Marcel Mauss, e dell'antropologia francese che a lui si è ispirata, è quello di aver mostrato come quella egoista non sia la sola possibile motivazione dell'azione sociale: nelle società arcaiche, come è noto, il triplice obbligo di *donare, ricevere e ricambiare* assume un ruolo fondamentale, costituivo del legame sociale e non può essere interamente riconducibile ad una pulsione egoista e tanto meno materialista. Ciò che in queste società veniva scambiato non erano per lo più beni economici, ma beni personali, o appartenenti al clan, del quale conservavano per sempre la traccia originale e simbolica. In generale potremmo dire che la ricerca

¹ Mauro Bonaiuti è stato tra i promotori della Rete italiana di economia solidale. Insegna Economia del Territorio all'università di Bologna. Osservazioni e commenti saranno benvenuti all'indirizzo e-mail: mauro.bonaiuti@iperbole.bologna.it

antropologica ci ha mostrato come per millenni gli uomini si siano preoccupati più di “rispettare le forme e i riti” e di “mantenere la propria reputazione” che di massimizzare la propria ricchezza economica. Merito del filone antiutilitarista, e più in generale degli economisti che si sono occupati di reciprocità, è l’aver mostrato che questo genere di relazioni sociali assume un ruolo rilevante, e irriducibile alla logica dello scambio di equivalenti, anche nella contemporaneità (Godbout, 1993 e 1998; Zamagni, 1998).

1.b Naturalismo e universalismo

È questa la concezione secondo cui l’economia rispecchia leggi naturali e che porta a considerare le leggi economiche come a-temporali, valide cioè al di là di qualsiasi contesto storico. Per estensione a questa viene fatta corrispondere una concezione *universalista* secondo la quale, cioè, le leggi economiche sono applicabili in ogni contesto territoriale, istituzionale e culturale.

Questa concezione *naturale o universale* della scienza economica ha radici antiche: risale quantomeno all’illuminismo e fa tutt’uno con la pretesa della fisica classica di stabilire leggi semplici, valide in ogni tempo ed in ogni luogo. Tuttavia, come era solito ripetere Georgescu-Roegen, la fisica stessa ha perduto molte delle gemme di cui risplendeva ai tempi di Laplace. Limitandoci al piano antropologico è possibile mostrare, innanzitutto, che i tratti caratterizzanti l’HO non sono generalmente riscontrabili nelle civiltà premoderne²: nel caso dell’Europa l’affermarsi del linguaggio dell’interesse è relativamente tardo, e indiscutibilmente connesso alla modernità, in particolare al trionfo della ragione scientifica e delle classi medie (Caillé, 1991).

Egoismo e scarsità procedono insieme e si collocano di fatto alla fine della storia umana e non all’inizio, come pretenderebbe la dottrina ortodossa e anche l’etica del lavoro, come l’egoismo, non hanno alcun connotato di “fatto antropologico primordiale”. Piuttosto queste caratteristiche si dimostrano espressione della modernità e di quella occidentale in particolare.

Come hanno mostrato in particolare gli studi di M. Sahlins (1980), nelle società arcaiche di cacciatori e raccoglitori non è rintracciabile alcuno sforzo di incrementare la produttività del lavoro, come dimostra il fatto che il tempo a esso dedicato non supera mediamente le quattro ore al giorno. La maggior parte della giornata è dedicata all’ozio, al gioco o alle celebrazioni rituali. Ancora in pieno medioevo, in Europa, usi e tradizioni religiose imponevano una settimana lavorativa assai più breve di quella oggi riconosciuta come frutto delle lotte sindacali. Per avere una misura di come l’avvento del mercato autoregolato e della rivoluzione industriale abbiano trasformato alla radice i valori e le motivazioni che orientano l’azione economica, basti ricordare che nelle culture dell’antichità si era pienamente uomini solo in quanto sottratti alle necessità materiali e all’obbligo del lavoro. Ne possiamo concludere che egoismo e centralità degli interessi materiali – lungi dal configurarsi come naturali – sono dunque tratti antropologici istituiti (Polanyi, 1974).

Nel contesto dei paesi più ricchi l’impossibilità di individuare leggi economiche universali ha portato ad un rinnovato interesse per la dimensione locale, con un’attenzione tesa a valorizzare le qualità peculiari dei luoghi e a promuovere l’autogoverno delle società locali (Magnaghi, 2000) di cui l’economia solidale rappresenta, come vedremo, una delle più vivaci espressioni.

1.c Razionalità strumentale e reciprocità

L’Homo Oeconomicus è razionale e tutta la scienza economica è informata dal principio di razionalità. Ciò che possiamo dire innanzitutto è che, a partire dagli anni Settanta con i pionieristici studi di Herbert Simon (sul fronte delle decisioni di impresa) e soprattutto, recentemente, attraverso le ricerche di psicologia economica (Tversky e Kahneman), si è potuto mostrare come gli individui

² “È chiaro in effetti che le società selvagge si preoccupavano piuttosto di assicurare la propria coesione sociale piuttosto che di produrre, e che quanti in esse vivevano ricercavano piuttosto il prestigio o il far niente piuttosto che l’accumulazione di ricchezze materiali. È chiaro anche che, fino all’avvento della modernità, gli uomini hanno creduto, voluto credere o fatto mostra di credere che l’essenziale fosse assicurare la dignità, non perdere la faccia presso i vicini, onorare gli antenati e gli dei” Cfr. A. Caillé, *Critica della ragione utilitaria*, p. 53.

generalmente non seguano gli assiomi di razionalità e, nel prendere decisioni, non seguono normalmente strategie che massimizzano l'utilità attesa.

In un senso molto generale è razionale quel comportamento che, dati certi fini, individua i mezzi più appropriati a conseguirli: dato un fine C, se A consente di ottenere B e B consente di ottenere C, allora l'individuo razionale perseguirà A per ottenere C. In questo senso la razionalità è *strumentale*. Impiegando un certo reddito è possibile acquistare beni che consentono al consumatore, con ragionevole certezza, di raggiungere un certo livello di benessere/utilità. In questo senso la razionalità economica è strumentale. È evidente quali sono le conseguenze della generalizzazione di questa modalità di interazione sociale: ciascuno diviene il *mezzo* per il conseguimento dei fini di altri individui ed è inevitabile che in questo processo ciascuno finisca per percepirsi come un *oggetto*, portando ad una generale reificazione dei rapporti umani.

Al contrario, come vedremo, l'economia solidale è fondata su relazioni di *reciprocità* e questa costituisce effettivamente un aspetto importante del comportamento umano (Caillé, 1998, Godbout, 1998): "non sempre siamo disposti ad interagire con altri al solo scopo di conseguire determinati obiettivi; quanto a dire che l'interazione non è solo pura attività *strumentale*" (Zamagni, 1998).

1.d Individualismo o atomismo sociale

Secondo la teoria neoclassica l'unità di analisi è l'individuo: il comportamento economico è determinato dalla somma dei comportamenti individuali. Indiscutibilmente dominante nell'ambito dell'ortodossia neoclassica, l'individualismo metodologico ha esteso la propria influenza ben oltre i confini della scienza economica e, come ha giustamente evidenziato Alain Caillé, rappresenta oggi il "primo paradigma" nell'ambito delle scienze sociali. Secondo questa impostazione non solo è possibile, ma anche necessario, "riferire l'insieme dei fenomeni sociali esclusivamente alle decisioni e ai calcoli degli individui" (Caillé, 1998, p.8). La dimensione sociale o di gruppo è assente dall'analisi economica *standard*.

Difficilmente si potrebbe immaginare un'ipotesi più irrealistica di quella secondo cui il comportamento economico può prescindere dalla dimensione sociale. È evidente che sia il comportamento del consumatore che quello delle imprese è determinato, oggi più che mai, dalle interazioni con molteplici soggetti organizzati.

Sicuramente la concezione che sta alla base delle diverse esperienze di economia solidale può considerarsi alternativa all'individualismo, quantomeno nel senso che si ritiene ormai acquisita la consapevolezza che le relazioni di reciprocità, e ancor più di rete, sono ben altro che la somma dei comportamenti individuali. Le reti inoltre mettono in relazione unità sociali non individuali (ad esempio: gruppi di acquisto, cooperative di produttori, ecc.).

2. Caratteristiche e dilemmi dell'economia solidale

Come ha mostrato J. L. Laville (1998), seguendo le orme di K. Polanyi (1974), il contesto economico e sociale in cui si è sviluppata l'economia solidale è caratterizzato dalla compresenza di tre sfere, distinte, ma in reciproca relazione tra loro, ciascuna basata su un diverso principio di scambio sociale³:

- a) La sfera sociale, o settore tradizionale. In questo ambito, il principio che regola le relazioni sociali è, principalmente, il principio di reciprocità.

³ Come comprensibile, nei sistemi economici reali, nessuno dei tre principi che regolano lo scambio sociale è presente allo stato puro. È evidente, ad esempio, che nessun mercato può reggersi in assenza di un minimo di fiducia (reciprocità) tra i soggetti, basti pensare a cosa accadrebbe se nessuno si fidasse a sottoscrivere i titoli del debito pubblico. D'altro canto anche le società tradizionali, che pure non conoscono lo Stato, conoscono varie forme di distribuzione della ricchezza, per esempio attraverso la famiglia.

- b) L'economia di mercato. È questa la sfera delle relazioni basate sul principio di scambio di equivalenti e ad essa generalmente corrisponde il settore privato dell'economia.
- c) Economia non di mercato o settore pubblico. In questo ambito il principio che regola le relazioni sociali è, prevalentemente, il principio della distribuzione.

Come noto i rapporti tra queste tre sfere hanno subito nel tempo radicali trasformazioni. Nelle società arcaiche, come ci hanno mostrato gli studi Mauss e Sahlins, le relazioni economiche erano ispirate al principio e alla pratica della *reciprocità*. Sino a tempi recenti, ossia sino alla rivoluzione industriale borghese, l'attività economica era in ampia parte inglobata nell'ambito del settore tradizionale. Nonostante esistessero forme di mercato e di scambio, sia a livello locale che internazionale, la maggior parte delle relazioni economiche, soprattutto nelle campagne, era di tipo non monetario. In ogni caso il peso delle consuetudini e delle tradizioni (si pensi ai diritti feudali) erano tali da poter affermare che la sfera sociale dominava e dava forma a quella economica. Il settore pubblico aveva invece un ruolo assai limitato, che difficilmente andava oltre le tradizionali funzioni amministrative e militari.

Con l'espandersi del settore privato, in seguito ai processi di industrializzazione e modernizzazione, si è verificata una drastica riduzione delle funzioni di protezione sociale assicurate nell'ambito del settore tradizionale, che ha finito, nel mondo occidentale, per ridursi essenzialmente all'economia domestica. D'altro canto i noti "fallimenti" del mercato, in particolare nel fornire certe tipologie di beni pubblici e servizi sociali, hanno portato ad una altrettanto imponente espansione del settore pubblico, nel ruolo di Stato-Provvidenza. Negli anni del dopoguerra l'espansione dello stato sociale, assicurata dalle politiche economiche di stampo keynesiano, anziché limitare ha favorito l'ulteriore crescita del settore privato, sino a capovolgere quelle che erano le condizioni iniziali: è oggi possibile affermare che le relazioni di mercato, i rapporti di scambio, condizionano e danno forma alle relazioni sociali. Negli ultimi venti anni, con l'avanzare dei processi di globalizzazione, si è assistito ad un'ulteriore estensione della sfera del mercato ed ad una corrispondente ritirata sia della sfera pubblica che di quella sociale.

È in questo contesto che nasce e si sviluppa l'economia solidale. Un fenomeno che si caratterizza come una sorta di *reazione evolutiva* nei confronti dei processi in corso. Innanzitutto rispetto al vuoto, in termini relazionali, lasciato dalla progressiva disgregazione del settore tradizionale, che procede di pari passo con la mercificazione dei rapporti sociali indotti dall'economia di mercato. Se a questo quadro aggiungiamo la consapevolezza, ormai sempre più diffusa, dell'incapacità del settore pubblico di fare fronte efficacemente ai problemi sopra ricordati, comprendiamo quali siano le spinte propulsive che sono all'origine dell'emergere di esperienze di economia solidale. Non stupisce quindi che la diffusione e la forza di queste sia assai maggiore in quei paesi, America latina⁴, Africa, ecc, in cui le forme di esclusione sociale sono più forti.

Per comprendere meglio in che senso l'economia solidale sia da un lato mutualmente connessa con l'economia di mercato e, dall'altro, in relazione con la sfera pubblica e sociale, consideriamo separatamente queste relazioni.

L'economia solidale intrattiene rapporti con il mercato in quanto le organizzazioni *non profit* scambiano, almeno in parte, i propri servizi sul mercato, ricevendone in cambio risorse che sono indispensabili per l'auto sostentamento di queste organizzazioni. Per quanto il baricentro del processo economico possa essere spostato dai mercati globali a quelli regionali e locali, e per quanto allo scambio monetario siano affiancate varie forme di reciprocità, è difficile immaginare forme di economia solidale che non intrattengano alcun rapporto con il mercato.

D'altro canto l'economia solidale ha rapporti con il settore pubblico, sia perché da questo riceve incentivi e sovvenzioni, sia in quanto lo stato contribuisce a definire la cornice istituzionale nella quale opera l'economia solidale. Il confronto *politico* con gli attori istituzionali (a livello globale come locale), nel quale molte organizzazioni dell'economia solidale sono attivamente impegnate, è evidentemente un aspetto di fondamentale rilevanza.

⁴ Significativo il caso dell'Argentina, in cui, a seguito della terribile crisi economica, quasi quattro milioni di persone sono entrate a far parte, a qualche titolo, di reti di economia solidale.

Ma l'economia solidale è in relazione anche, e forse in primo luogo, con la sfera sociale. Da questa non solo trae le risorse, in termini di impegno volontario, ma con essa condivide quella cultura di *relazioni di reciprocità* che ne costituisce il tratto dominante. In questa sfera gli individui si sentono *persone*, scambiandosi beni scambiano significati, e quindi senso, motivazione. Qui prendono la parola, discutono, partecipano, decidono.

È evidente che l'economia solidale può assumere una configurazione diversa a seconda della vicinanza più o meno stretta con le tre sfere sopra indicate e, a questo proposito, le posizioni, anche tra gli studiosi, differiscono significativamente: innanzitutto rispetto al diverso rapporto che questa dovrebbe intrattenere con il mercato. C'è chi, come Zamagni (1998, Bruni e Zamagni, 2004), è favorevole ad un'apertura dell'economia solidale al mercato, nella convinzione che vi sia spazio, in questo, sia per relazioni di scambio di equivalenti sia per relazioni di reciprocità. Secondo questa prospettiva, ampiamente condivisa nell'ambito dell'attuale *terzo settore*, le relazioni di reciprocità veicolate dallo scambio di beni relazionali sono in grado di *contaminare* i tradizionali rapporti di mercato, innescando una logica imitativa che dovrebbe portare ad una maggiore diffusione dei comportamenti reciprocanti propri dell'economia solidale. Altri, come Serge Latouche (2003) viceversa temono che l'abbraccio con il mercato si risolva nella mercificazione e nello svilimento dei principi dell'economia solidale, e pertanto suggeriscono una strategia "di nicchia" nella quale, cioè, l'economia solidale sia in qualche modo protetta dall'ingerenza del mercato. È questo, probabilmente, il "dilemma" principale in cui si dibatte oggi il variegato mondo delle economie alternative o solidali.

Dal mio punto di vista, seguendo un approccio sistemico, penso che l'economia solidale dovrà rifuggire ogni forma di riduzionismo, evitare cioè fughe verso una relazione troppo stretta con ciascuna delle tre sfere sopra indicate. Vediamo in che senso.

1) Evitare un abbraccio troppo stretto con il mercato e con le sue logiche mercificanti. L'economia solidale e i principi essenziali su cui si fonda, reciprocità e cooperazione, non sono nuovi. La sorte che ha subito, ad esempio, ampia parte del movimento cooperativo è una testimonianza di come un abbraccio troppo stretto con il mercato e le sue logiche possa condurre ad completo svilimento dei propri principi ispiratori. Ci sono molti riscontri empirici del fatto che un processo del genere è in corso anche nell'attuale terzo settore. D'altronde mi sembra chiaro che l'economia solidale non può fare a meno, in una qualche misura, del mercato. La dimensione del mercato ha infatti a che vedere non solo con la quantità e qualità dei beni e servizi scambiati, ma anche con gli spazi di libertà individuali, quantomeno nella misura in cui questi spazi sono connessi alle possibilità di accesso ad un pluralità d'offerta di beni e servizi. Inoltre il mercato consente alle organizzazioni dell'economia solidale di affermarsi autonomamente, in modo indipendente dal settore pubblico.

2) Evitare inoltre la fuga nella tradizione: l'economia solidale non può, credo, ridursi ad un ritorno all'economia tradizionale, centrata sull'auto-produzione e sull'assenza di scambi monetari; nonostante il fascino che il ritorno "alla natura" e a forme di vita comunitarie esercita su alcuni (penso al vasto movimento dei produttori biologici, ma non solo) e nonostante io condivida il carattere personale delle relazioni e l'agire sulla base del principio di reciprocità dell'economia tradizionale. Appare inoltre chiaro che ben difficilmente oggi gli individui acconsentirebbero ad un ritorno a forme di organizzazione sociale di tipo tradizionale: la storia testimonia come l'espansione dell'economia di mercato si sia di fatto accompagnata, almeno in Occidente, alla liberazione dai legami di natura personale caratteristici delle società tradizionali, una trasformazione che appare oggi quasi irreversibile.

3) È evidente peraltro che l'economia solidale deve guardarsi da un rapporto troppo stretto con gli Enti pubblici. La dipendenza finanziaria dal settore pubblico, legata ad un rapporto esclusivo con gli Enti locali e lo Stato, e la burocratizzazione e le logiche impersonali che sono proprie a queste istituzioni non possono evidentemente costituire la via verso un'autentica affermazione dell'economia solidale.

Va detto tuttavia che, se l'impersonalità della macchina burocratica impedisce a quest'ultima di porsi come valido sostituto dell'ES, è sempre bene tenere presente che la società civile non può rappresentare un valido sostituto del settore pubblico, in particolare in quanto garante del principio di equità e dei diritti fondamentali.

Possiamo a questo punto trarre alcune prime, parziali conclusioni. Da questa prima ricognizione emerge l'importanza di garantire autonomia e peso adeguato ad una pluralità di istituzioni: Stato, mercato e varie espressioni della società civile/economia solidale. Ciascuna di queste, oltre a ispirarsi a principi diversi, risponde, in qualche misura, a *bisogni* diversi. Semplificando potremmo dire che lo Stato si fa garante principalmente della sfera dei bisogni "primari" e dei diritti inalienabili mentre il mercato, attraverso la produzione di beni e servizi, alimenta quella che potremmo chiamare la sfera dell'utile. La società civile e l'economia solidale, infine, attraverso la generazione di beni relazionali, si incaricano essenzialmente del mantenimento del legame sociale. Il riconoscimento del carattere *multidimensionale* dei bisogni umani e della natura essenzialmente irriducibile di ciascuna tipologia (l'accesso ad internet non può essere in alcun modo un sostituto dell'accesso all'acqua potabile) e, quindi, il fatto che istituzioni diverse sono necessarie per soddisfare bisogni di natura diversa è, per quanto semplice, un passo in avanti di portata storica rispetto all'attuale subordinazione, nell'immaginario oltre che nella prassi, alla onnipervasività del mercato.

Alcune questioni restano tuttavia in sospeso. Quale dovrebbe essere, in particolare, il rapporto delle varie forme di economia solidale con il mercato? Da un lato infatti abbiamo visto come l'economia solidale risulta essere, sia per la concezione dell'essere umano che ne è all'origine, sia per i principi fondamentali a cui si ispira⁵, *alternativa* all'economia del Mercato globale. D'altro lato è difficile immaginare un'economia solidale in grado di espandersi senza qualche forma di scambio di equivalenti, cioè senza mercato. Quello che è indispensabile considerare è che dietro il concetto di mercato si nascondono significati ben diversi.

3. Il mercato tra spersonalizzazione e reciprocità

Tra i molteplici significati che la parola mercato assume è possibile individuare due polarità opposte, ai cui estremi troviamo le piazze di mercato (*agorà*) ed il Mercato globale della teoria economica ortodossa. Il mercato come *agorà* è un'istituzione umana millenaria, comune a moltissime culture. "Uno degli indici della perennità dell'istituzione del mercato-incontro, al di fuori dell'invenzione dell'economia (e del contesto capitalistico occidentale), è il fatto che a differenza dalle altre nozioni economiche fondamentali come lo sviluppo o il lavoro, esistono parole per dirlo in quasi tutte le lingue ed in particolare nelle lingue africane"⁶. Il mercato come *agorà* è un luogo variopinto e ricco di profumi, in cui le persone si incontrano per scambiarsi beni, ma non solo per questo. Lo scambio, in quanto scambio personale, contiene sempre una dimensione di *dono* che va oltre il prezzo pattuito. È inoltre il luogo per incontrare parenti e amici, per scambiare notizie, per annunciare pubblicamente avvenimenti importanti, come matrimoni o funerali. In questa accezione il mercato è, con ogni evidenza, un'istituzione prima sociale e solo poi economica.

Al contrario, ciò che caratterizza il Mercato globale è l'assoluta *impersonalità* dei rapporti. Come ha riconosciuto sagacemente Milton Friedman, nel supermercato globale non occorre che le persone si parlino, né tanto meno che si piacciono⁷. Certo il carattere impersonale degli scambi di mercato presenta significativi vantaggi economici: essa ha consentito una straordinaria moltiplicazione del numero e della varietà dei beni scambiati: (è stato calcolato che nella sola città di New York sono oggi disponibili 100 miliardi di diverse tipologie di beni). Ciò che normalmente

⁵ Per quanto riguarda i principi ispiratori della Rete italiana di Economia Solidale vedi oltre, in particolare la Carta RES. Cfr. www.retecosol.org

⁶ Per un'efficace e sintetica descrizione di questi due significati antinomici del concetto di mercato vedi S. Latouche, 2003, pp. 228-243.

⁷ Cfr. M. e R. D. Friedman, *Free to choose*, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1980.

non si dice, tuttavia, è che questa medaglia ha un suo rovescio: la diffusione delle relazioni di mercato si accompagna infatti ad una progressiva dissoluzione dei legami sociali: un processo che sembra confermato dalla letteratura sociologica più recente⁸.

I casi di adulterazione degli alimenti, traffico di bambini o di organi, fughe di capitali in isole *off-shore*, di cui sono piene le cronache, non rappresentano che gli esempi estremi di quel generalizzato *disinteresse per l'altro* che, generatosi all'interno dei rapporti di mercato, si estende inevitabilmente alla società civile, portando ad una generalizzata mercificazione dei rapporti sociali. Questa tendenza è estremamente pericolosa: non si tratta infatti, come saremmo portati a pensare, di fenomeni episodici dovuti all'immoralità di qualcuno. I valori hanno una genesi sistemica: finiscono inevitabilmente per uniformarsi alle logiche che i mercati globali privilegiano e selezionano. Tuttavia, come è stato mostrato, nessun sistema economico - nemmeno il più liberista - può funzionare senza un minimo grado di fiducia tra produttori e consumatori.

Il mercato dunque - contrariamente a quanto presume la teoria ortodossa, o quantomeno la sua versione volgare - non è un'entità astratta, né universale, ma rappresenta piuttosto un'istituzione socialmente e politicamente condizionata, che si presta ad una moltitudine di forme particolari.

Come abbiamo visto nell'ambito delle relazioni di mercato è possibile oscillare da un massimo ad un minimo di personalizzazione dei rapporti, a cui corrisponde un grado più o meno elevato di inclusione della sfera economica nell'ambito della sfera delle relazioni sociali. Come osserva Zamagni, nell'ambito dell'istituzione mercato vi è spazio sia per le relazioni di scambio di equivalenti che per le relazioni di reciprocità⁹. Occorre tuttavia essere ben consapevoli che, affinché la contaminazione possa realizzarsi nella direzione che tutti auspichiamo - ossia verso un'estensione delle relazioni di reciprocità e non il contrario - i mercati capitalistici dovranno assumere dimensioni, forme e regole ben diverse da quelle che caratterizzano l'attuale economia globale. Ma questo ci introduce ad un nuovo aspetto, importante quanto trascurato: la *scala* degli apparati. Vediamo di cosa si tratta.

4. Della misura giusta... ovvero la questione della *scala*

Alla fine degli anni Venti, J. B. S. Haldane, uno dei maggiori biologi e genetisti del '900, così conclude il suo saggio *Della misura giusta*: "...non riesco ad immaginare l'Impero Britannico o gli Stati Uniti divenire autenticamente socialisti, più di quanto non riesca ad immaginare un elefante che fa le capriole od un ippopotamo che salta una siepe¹⁰." L'articolo di Haldane riprendeva il tema introdotto alcuni anni prima da un altro grande naturalista, D'Arcy Thompson nel suo classico *Crescita e forma*, tentandone tuttavia una prima estensione al di fuori della biologia. Ignorata dal *mainstream*, l'intuizione di Haldane viene ripresa da Ernst Shumacher (attraverso Leopold Kohr, suo maestro) che ne farà il tema centrale di un libro di notevole successo nell'ambito del pensiero ecologico: *Piccolo è bello*. La stessa idea verrà poi ripresa da Ivan Illich (1974) e da Gregory Bateson (1972).

In questo lavoro seminale Haldane notava come, per quanto le differenze più evidenti tra gli organismi viventi fossero differenze di dimensioni, gli stessi scienziati naturali vi avessero fatto ben poco caso. Consideriamo un caso molto semplice. Pensiamo ad un gorilla alto una ventina di metri, all'incirca l'altezza di King Kong. Pensate che un animale del genere potrebbe esistere veramente, camminare o reggersi in piedi? È evidente che il gorilla non solo sarebbe dieci volte più alto delle scimmie che conosciamo, ma sarebbe anche dieci volte più largo e più spesso. Questo significherebbe che il suo volume e il suo peso sarebbero all'incirca mille volte maggiori, mentre la sezione della sua spina dorsale sarebbe solo cento volte maggiore di quella di un normale gorilla: quindi ogni centimetro quadrato delle ossa del "mostro" dovrebbe reggere un peso dieci volte più

⁸ Nella lettura offerta, ad esempio, da Bauman (2006, 2008) la dissoluzione dei legami sociali, nel contesto della contemporaneità, si esprime sotto forma di *liquidità* sociale.

⁹ Cfr. L. Bruni e S. Zamagni, *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*. Il Mulino, 2004.

¹⁰ J. B. S. Haldane, *Della misura giusta*, Garzanti, Milano, 1987 ed or. 1927.

grande del normale. Poiché l'osso femorale si spezza sotto un peso del genere, le ossa di King Kong si frantumerebbero ad ogni passo, con grande sollievo per la giovane Ann!

In altre parole *una variazione di dimensioni porta con se una variazione di forma*, cioè una modifica nella struttura dell'organismo.

Non possiamo a questo punto non accorgerci che ancora più assordante è il silenzio che circonda la questione della scala nella scienza economica. Per quanto nel mondo economico esistano micro imprese composte da una sola persona e giganti - come la General Motors - capaci di fatturare cifre superiori alla somma del PIL dei Paesi dell'Africa sub-sahariana, nei manuali di economia il processo economico è descritto in modo indipendente dalla questione delle dimensioni. Per l'economista ortodosso non si pone alcun problema... "per raddoppiare la produzione, è sufficiente raddoppiare la quantità degli input...". Se un cenno viene fatto alla questione della scala è solo a proposito delle così dette *economie di scala*, il principio secondo cui all'aumentare della produzione si riducono i costi medi. Un principio, dunque, che porta semplicemente ad inseguire la crescita delle dimensioni delle strutture produttive (impianti, reti distributive, ecc.) in vista di una riduzione dei costi. Non a caso il principio delle economie di scala ha ispirato l'introduzione della catena di montaggio, la produzione di massa e la diffusione dei grandi oligopoli industriali.

Haldane, già negli anni tra le due guerre, giunse alla lucida consapevolezza che, in natura, ogni animale ha una *misura giusta* ed intuì che, così come non esistono gorilla alti venti metri, allo stesso modo non era possibile conciliare gli ideali di equità ed emancipazione del socialismo con le dimensioni dell'impero. Senza indulgere in alcuna forma di riduzionismo biologico, occorre tuttavia rendersi conto che, superata una certa soglia, anche il gigantismo delle istituzioni economiche dà origine a trasformazioni nella struttura di altri sistemi, con evidenti ripercussioni sul piano ecologico e sociale. Crisi ecologiche, perdita di autonomia, alienazione, condizioni di vita e di lavoro disumane, arricchimento di pochi a danno di molti, diffusione della corruzione, sono solo alcuni esempi delle distorsioni connesse alle dimensioni degli apparati economico-produttivi.

Particolarmente interessante è poi evidenziare il legame esistente tra la questione della scala ed i fenomeni degenerativi in atto nelle grandi imprese, in particolare quando esse assumono una prevalente connotazione finanziaria. Il caso Consorte-Unipol-BNL, che tempo fa ha infiammato le cronache, è stato esemplare a questo proposito perché riguardava imprese che, come le cooperative, dovrebbero perseguire finalità solidali. Innanzitutto possiamo notare che lo scandalo ha investito, non a caso, le "grandi" cooperative. Queste, incalzate dalla concorrenza e in particolare dall'ingresso di nuove imprese straniere, hanno già da molti anni operato una scelta strategica che le ha portate ad uniformarsi alla logica di mercato che caratterizza l'impresa privata. Non a caso oggi, in termini di organizzazione del lavoro, immaginario, sostenibilità ecologica, il mondo delle cooperative non presenta differenze significative rispetto a quello della grande impresa privata.

L'ultimo passo di questa mutazione è il salto dal capitalismo industriale a quello finanziario. Se si vuole essere competitivi nell'era della globalizzazione non si può, secondo l'illuminato parere degli stessi leaders della sinistra, non possedere almeno un'assicurazione e una grande banca. Tuttavia quando il rapporto tra soci e rappresentanti in consiglio di amministrazione è di circa 50.000 ad 1, (senza che sia previsto alcun meccanismo di rotazione, per cui i rappresentanti restano gli stessi per più di dieci anni) e si realizzano utili per 120 milioni di euro l'anno, non dovrebbe stupire nessuno se il controllo sul management che gestisce questi soldi è quantomeno lacunoso. Dovrebbe essere così chiaro a tutti che il problema della corruzione (per non parlare delle altre forme degenerative a cui sono soggette le grandi imprese) non è imputabile alle debolezze morali del singolo, ma assume piuttosto la forma di una patologia sistemica, legata alla scala ed alla struttura del sistema cooperativo.

Acquisire consapevolezza del fatto che il troppo grande è in generale pericoloso per gli equilibri, non solo ecologici, ma anche sociali, non deve tuttavia portarci a cadere nella trappola opposta. Non si deve pensare cioè che la soluzione ai mali del capitalismo possa essere trovata nell'infinitamente piccolo. Certo occorre spostare il baricentro dell'economia, e dunque la dimensione delle imprese, dalla scala globale ad una scala di dimensioni inferiori, diciamo prevalentemente regionale e, per molti prodotti, locale. Questo non significa, come pensano alcuni, che l'alternativa alle multinazionali vada trovata nell'autoproduzione o nelle piccole comunità isolate. "Piccolo è bello"

non significava, per lo stesso Schumacher, “tanto più bello quanto più piccolo” e non a caso egli pose l’attenzione sulle tecnologie *intermedie*. Per quanto le esperienze di autoproduzione e le piccolissime cooperative di produttori biologici (ma potremmo citare molti altri casi) siano indubbi esempi di *buone pratiche*, con ogni evidenza, non saranno mai in grado di sostenere un progetto economico alternativo. Il numero e la diversità dell’offerta di prodotti è infatti legata alla *scala* del sistema: mentre possiamo farci lo yogurt in casa, non possiamo altrettanto facilmente costruirci telefoni o computers o anche solo matite e fogli di carta. In altre parole quanto più complessi e differenziati sono i nostri bisogni quanto più diversificata dovrà essere l’offerta (e di conseguenza il numero e la complessità dei produttori).

In conclusione, a meno che la società non sia composta di uomini come Henry Thoreau - disposto a vivere di solo pane di segale e buone letture in una capanna da lui stesso costruita sulle rive del lago di Walden - la questione della giusta misura (per le imprese e per i mercati) non può essere risolta né affidandosi alle forze del mercato e alla loro naturale tendenza al “sempre più grande”, né cullandoci nel mito di un eden “infinitamente piccolo”.

Ipotizzare che fenomeni come il fallimento del comunismo, e le degenerazioni del mondo cooperativo, possano essere legati alla scala degli apparati ci aiuta a capire quanto questa dimensione possa essere rilevante, e ancora poco compresa, rispetto alle questioni su cui ci stiamo interrogando. Essa ci costringe a porre al centro delle nostre riflessioni la questione sul “come” della produzione, in altre parole la questione della *tecnologia*, e del suo controllo, da cui dipende ormai non solo l’equilibrio della biosfera, ma gli stessi equilibri economici e sociali.

Conviviale, secondo Ivan Illich, è quella forma di organizzazione del lavoro "che consente (oltre alla sopravvivenza e all'equità) l'*autonomia* di ciascun lavoratore, intesa come potere di controllo sulle risorse e sui programmi". Ancora: "conviviale è la società in cui prevale la possibilità per ciascuno di usare lo strumento per realizzare le proprie intenzioni"¹¹. Quella società cioè che prevede qualche forma di controllo democratico e partecipato sulla tecnologia. In questa linea possiamo leggere anche il progetto di una società *autonoma* di Cornelius Castoriadis¹². Un progetto di società che muove in questa direzione non può dunque prescindere dal ripensare le proprie istituzioni ponendo al centro la questione della scala, premessa indispensabile per immaginare le *forme* di un possibile rapporto non distruttivo tra individuo, società e biosfera.

5. Economia solidale e nuove forme di mercato

La prima fra le varie istituzioni ad esser posta in discussione, nel progetto di una società autonoma e solidale, è naturalmente il mercato, ponendo innanzitutto il problema di quali *forme* di mercato possano favorire l’espansione di un’economia autonoma e solidale.

Ecco che l’approccio sistemico richiama lo sviluppo di una morfologia dell’impresa e del mercato, così come la biologia ha sviluppato un’anatomia (*ed un’anatomia patologica!*) del mondo animale e vegetale. Che cos’è oggi una multinazionale capace di fatturare una produzione maggiore del prodotto interno lordo di alcuni stati se non un caso manifesto di ipertrofia patologica? Quest’arte tassonomica, descrittiva, applicata all’universo economico è probabilmente ciò che Marshall immaginava quando parlava della biologia come la Mecca della scienza economica.¹³ Certo è normale che prima si siano scoperte le leggi della fisica classica, con il loro carattere universale ma che poi, anche per le scienze naturali, sia venuta l’era della termodinamica e della biologia, con il loro portato di evoluzione, diversità, qualità, descrizione.

¹¹ Cfr. Ivan Illich, *La Convivialità*, Mondadori, Milano, 1974, p. 14. Il testo è disponibile on line e scaricabile dal sito www.decrecita.it

¹² Cfr. C. Castoriadis, C. Castoriadis, *Il progetto dell'autonomia*, in L'enigma del soggetto, Edizioni Dedalo, Bari, 1998.

¹³ Lo sviluppo di questa morfologia economica muove evidentemente in direzione opposta rispetto alla tendenza, oggi dominante, ad applicare modelli microeconomici (si pensi alle politiche del Fondo Monetario Internazionale) indipendentemente dal contesto culturale, ambientale, sociale e dalla morfologia dei mercati stessi.

Per cominciare, quanto abbiamo visto a proposito della scala ci fa comprendere come, in termini generali, le tipologie di mercato più adeguate alla creazione di forme di economia autonoma e solidale non sono quelle “perfettamente competitive” quanto piuttosto quelle caratterizzate dalla compresenza di comportamenti competitivi e cooperativi. Come ci insegna la biologia, inoltre, mentre in contesti espansivi gli atteggiamenti competitivi possono essere premianti, in contesti a somma zero (di crescita stagnante) come quelli che caratterizzano le economie mature, risultano vincenti i comportamenti cooperativi¹⁴.

Dunque una prima conclusione (ma è evidente che l'applicazione di strumenti di derivazione sistemica all'analisi delle forme di mercato richiede ricerche più ampie) è che le tipologie di mercato più adeguate a favorire lo sviluppo di forme di economia autonoma e solidale non sono né quelle in cui la concorrenza è spinta verso un massimo (concorrenza perfetta), né quelle in cui, al contrario, si realizzano le forti concentrazioni oligopolistiche.

Com'è noto alla stessa teoria economia ortodossa, forme di mercato intermedie consentono anche ad organizzazioni di dimensioni medio-piccole di disporre di margini più ampi rispetto ai mercati perfettamente concorrenziali permettendo, da un lato, di formulare contratti di lavoro più rispettosi dei diritti (ad esempio riducendo la precarietà del lavoro e/o facendo un più limitato ricorso alla *terziarizzazione*) e, dall'altro, di sopportare i maggiori costi ambientali connessi al rispetto delle condizioni di sostenibilità ecologica.

Queste forme di mercato moderatamente competitivo, che tuttavia non degenerano in forme di oligopolio, possono essere ottenute in diversi modi. Possiamo evidenziarne, tuttavia, due modalità fondamentali.

La prima, e più semplice, è quella di offrire sul mercato un prodotto o servizio che si distingue per un particolare connotato, come ad esempio quella di essere "etico" (si pensi per esempio alla finanza etica e al commercio equo), oppure ad elevata qualità ambientale (prodotti biologici e simili) o caratterizzandosi attraverso l'adozione di criteri di responsabilità sociale d'impresa ecc. È questa la via della differenziazione sociale, etica o ambientale che è stata imboccata dal cosiddetto "terzo settore". Il tratto distintivo, da un punto di vista economico, di questa strategia non è altro che l'applicazione del principio di *differenziazione* del prodotto (tipica di quei mercati che gli economisti definiscono di “concorrenza monopolistica”).

Esiste tuttavia un sistema ben più radicale ed incisivo per proteggersi dalla concorrenza dei mercati internazionali ed è quello di costituire una rete di soggetti (produttori e consumatori) che, sul territorio, si impegnano a scambiare i propri beni e servizi *prioritariamente* all'interno della rete. È la via proposta, ad esempio, da Euclides Mance (2003) e fatta propria da diverse reti di economia solidale nel mondo, in particolare in America Latina. Gli aderenti a queste reti si impegnano volontariamente a rispettare criteri che possono variare di caso in caso ma generalmente contengono i fondamentali principi di equità e sostenibilità ecologica. Ed è questa la logica che ha dato vita, in Italia, alla Rete di Economia Solidale (RES) e al suo interno ai Distretti di economia Solidale (DES). Come vedremo questa *strategia delle reti* consente ai soggetti dell'ES di raggiungere un'elevata autonomia dal Mercato capitalistico, un aspetto che non è stato sinora sufficientemente sottolineato. Questa autonomia consentirebbe loro anche, qualora raggiungessero una scala adeguata, di realizzare scelte ben più radicali in termini politici, sociali ed ecologici, di quelle possibili all'interno del comune “terzo settore”. Ma prima di commentare queste profonde differenze, cerchiamo di comprendere meglio quali sono le caratteristiche dei Distretti di Economia Solidale.

6. I Distretti di economia solidale (DES)

Dobbiamo innanzitutto dire che, in Italia, le reti di soggetti che si sono fatte promotrici della creazione dei DES comprendono, ad oggi, le imprese dell'economia solidale (produttori biologici,

¹⁴ Mi sia consentito rinviare a questo proposito alla mia *Introduzione* a N. Georgescu-Roegen, *Bioeconomia*, Bollati Boringhieri, 2003.

botteghe del commercio equo, cooperative sociali, piccoli artigiani); i consumatori (generalmente organizzati in Gruppi di Acquisto Solidale, ma non necessariamente), i risparmiatori-finanziatori (ad esempio le realtà della finanza etica), anche se i distretti si ritengono aperti a tutti i soggetti, compresi gli Enti locali, che intendono sottoscrivere i principi contenuti nella Carta della Rete Italiana di Economia Solidale. Vediamo quali sono questi principi:

- *Cooperazione e reciprocità*. I rapporti tra i soggetti del Distretto si ispirano ai principi di cooperazione e reciprocità. Pur garantendo la pluralità dell'offerta e delle forme di scambio, i soggetti appartenenti al distretto si impegnano a realizzare gli scambi prioritariamente all'interno del distretto stesso, favorendo l'instaurarsi e il diffondersi di relazioni sociali ed economiche fondate sulla reciprocità e sulla cooperazione.

- *Valorizzazione della dimensione locale*. I distretti intendono valorizzare le caratteristiche peculiari dei luoghi (conoscenze, saperi tradizionali, peculiarità ambientali, ricchezze sociali e relazionali) [...]. In questa concezione il territorio non va inteso come sistema chiuso (localismo difensivo), ma come sottosistema aperto di un più vasto sistema economico e sociale sostenibile (cfr. "Carta del Nuovo Municipio").

- *Sostenibilità sociale ed ecologica*. I DES intendono muovere verso forme di organizzazione economico-sociale sostenibili, sia da un punto di vista sociale (equità) che ecologico. A tale proposito essi definiscono autonomamente le dimensioni del proprio territorio (scala). In questa prospettiva essi potranno inoltre individuare dei limiti (soglie) di reddito minimo e massimo per i soggetti aderenti al Distretto. [...] I soggetti aderenti ai DES si impegnano inoltre a svolgere le proprie attività economiche secondo modalità tali da consentire una riduzione dell'impronta ecologica del distretto e comunque tali da non compromettere, nel lungo periodo, la capacità di carico degli ecosistemi. Si ritiene strategico, a tale fine, favorire la chiusura locale dei cicli di produzione e consumo.

La realizzazione pratica dei tre principi fondamentali enunciati viene perseguita attraverso *il metodo della partecipazione attiva* dei soggetti, nell'ambito dei distretti, *alla definizione delle modalità concrete di gestione dei processi economici propri del distretto stesso*¹⁵.

In sintesi, il DES si configura come un tentativo di immaginare e praticare forme, seppur germinali, di economia autonoma, solidale e sostenibile. Questo tentativo è certamente molto ambizioso in quanto implica, per le organizzazioni che intendono aderire, sia la definizione partecipata delle modalità di organizzazione/cooperazione all'interno della rete, sia un certo controllo sulla tecnologia – controllo normalmente di esclusivo appannaggio dell'imprenditore. Naturalmente non si tratta di definire in modo partecipato i dettagli delle scelte produttive, che sono ovviamente lasciati alla libertà dei singoli produttori, quanto la "cornice," le regole di gestione necessarie al fine di tendere progressivamente, nei diversi territori, verso una effettiva sostenibilità ecologica e sociale.

7. Per non concludere...

Siamo ora in grado di rispondere ad alcune domande che sorgono spontanee a chi si interroga su quale sia la natura e la portata di queste esperienze: in particolare se le varie forme di ES siano da considerarsi *alternative* o piuttosto *complementari* rispetto all'economia di mercato capitalista. Per quanto attiene alle Reti di Economia Solidale, alternativa, come abbiamo visto, è anzitutto la concezione dell'essere umano che le sostiene. Inoltre, facendo proprio il principio della sostenibilità ecologica e sociale, le reti di economia solidale accolgono l'idea di limite al proprio interno,

¹⁵ Questi principi sono tratti dalla Carta della Rete italiana di Economia Solidale: www.retecosol.org

contrapponendosi, in questo modo, al principio base del capitalismo, fondato sulla crescita e sull'accumulazione illimitata. In alcuni casi, come per i Distretti di Economia Solidale, sono addirittura previsti dei limiti di reddito massimo per i soggetti aderenti alla rete¹⁶. I distretti si presentano dunque come un germe di economia alternativa all'economia di mercato capitalista. Tuttavia, sia per il loro presenza ancora ridotta, sia per il loro carattere pragmatico e non violento, essi, come abbiamo visto, non si rifiutano di intrattenere relazioni con il mercato e quindi, di fatto, possono considerarsi al tempo stesso complementari al sistema dominante.

Certamente oggi, affinché l'ES possa diffondersi su vasta scala, considerando la pervasiva colonizzazione che l'immaginario collettivo ha subito da parte dell'ideologia dominante (consumismo, individualismo, competizione selvaggia ecc.), sembra necessario un vero e proprio salto antropologico. Il lavoro da fare da questo punto di vista è enorme, anche se, qualora le istituzioni preposte alla in/formazione (mezzi di comunicazione e scuola innanzitutto) fossero orientate in questo senso, apprendere la cultura della cooperazione non sarebbe né più difficile né meno naturale che apprendere la cultura dell'individualismo e della competizione. Più che alla scuola, tuttavia, è a se stesse che le Reti dovranno fare riferimento per formare le personalità di cui hanno bisogno. L'affermarsi di personalità forti e autonome, infatti, è possibile solamente all'interno di un conteso sociale che educi gli individui all'autodeterminazione, poiché la personalità stessa, e certamente la capacità di azione politica, si forma nell'interazione profonda tra individuo e comunità (Bookchin, 1993). Come possono tuttavia le organizzazioni dell'ES creare queste condizioni se restano vincolate, come nel contesto italiano, ad una cultura del "volontariato," certamente meritevole, ma all'interno della quale risulta ancora estremamente difficile creare lavoro e dare risposte a "tutto tondo" a chi chiede di uscire dagli ingranaggi della megamacchina?

Connessi a questo, altri aspetti decisivi restano irrisolti. Come abbiamo visto, le relazioni di reciprocità sono possibili solo ad una scala molto limitata, certamente insufficiente per sostenere la tecnologia di cui abbiamo necessità per mantenere uno standard di vita "soddisfacente". Questo ci obbliga ad immaginare nuove forme organizzative, di scala intermedia, probabilmente di tipo ibrido, in cui cioè le relazioni personali siano mescolate con forme di scambio monetario (di mercato). Tuttavia questa crescita dimensionale pone problemi molto seri alla partecipazione. Anche se le relazioni di cooperazione sembrano possibili ad una scala più ampia di quelle di reciprocità in senso stretto, non sappiamo cosa accadrà quando e se le reti raggiungeranno dimensioni tali da riuscire a soddisfare, in modo non parziale od occasionale, la domanda dei consumatori. Mentre infatti la partecipazione e l'autonomia non creano problemi a scale molto ridotte (come ad esempio nei Gruppi di Acquisto Solidale) la crescita dimensionale aumenta esponenzialmente i costi della partecipazione, rinviando necessariamente ad una diffusa cultura dell'autonomia che le reti non sanno al momento come alimentare.

Inoltre quanto più ambiziosi divengono gli obiettivi dell'ES, quanto più forte è avvertita l'esigenza di costruire un'economia giusta e sostenibile, quanto più, ad esempio, i rapporti di lavoro vengono tutelati e quanto più gli ecosistemi vengono rispettati, quanto più alti saranno, a parità di altre condizioni, i costi che le realtà dell'ES dovranno sostenere. E' vero che l'accorciarsi della filiera e la grande motivazione dei soggetti attivi nelle reti solidali normalmente più che compensa questi maggiori costi, ma non possiamo nascerci che la forza del mercato capitalistico, la sua presa soprattutto sugli strati più deboli e inavvertiti della popolazione, è enorme. Questo rischia, complice la riduzione del potere di acquisto delle fasce più deboli, di *spiazzare* le organizzazioni dell'ES, portando gli stessi consumatori consapevoli a rivolgersi massicciamente al mercato. Questo è probabilmente il circolo vizioso più grave, in cui rischiano di restare intrappolate le fragili esperienze di DES sinora avviate, condannandole a restare una realtà di nicchia. La sfida, a questo proposito, è aperta.

Molto probabilmente, per vincere la sfida, risulterà strategica quella "rivoluzione delle reti" di cui abbiamo parlato. Essa consentirebbe quel passaggio "dalla competizione alla cooperazione" che è indispensabile per offrire, da un lato, soluzioni adeguate alla crisi sociale ed ecologica che stiamo

¹⁶ Vedi Carta RES: "A tale proposito essi definiscono autonomamente le dimensioni del proprio territorio (scala). In questa prospettiva essi potranno inoltre individuare dei limiti (soglie) di reddito minimo e massimo per i soggetti aderenti al Distretto. [...]"

fronteggiando, e dall'altro, per realizzare quei margini economici necessari a far crescere e gemmare nuove reti solidali. In ogni caso, come è accaduto in Argentina dopo la crisi economica del 2001, più che lungimiranza e virtù, sarà l'incombere della crisi economica e finanziaria a dare nuovo slancio al variegato mondo dell'economia solidale, consentendo di raggiungere quella massa critica che ancora manca per fare di queste esperienze un autentico laboratorio di un'altra economia e di un'altra società.

Bibliografia

- Amin S., 1997. Il capitalismo nell'era della globalizzazione, Asterios, Trieste.
- Bassi A., 2000. Dono e fiducia. Le forme della solidarietà nelle società complesse, Edizioni Lavoro, Roma.
- Bauman Z., 2006. *Homo consumens*, Erickson, Trento.
- Bateson G., 1976. Verso un'ecologia della mente, Adelphi, Milano. Tit. or. Step to an Ecology of Mind, Ballantine, New York, 1972.
- Beccattini G., 2000. Dal distretto industriale allo sviluppo locale, Bollati Boringhieri, Torino.
- Bonaiuti M., 2001. La teoria bioeconomica. La nuova economia di N. Georgescu-Roegen, Carocci, Roma.
- Bookchin M., 1993. Democrazia diretta, Eleuthera, Milano.
- Boulding K. E., 1981. Evolutionary economics, Sage Publications, London.
- Bruni L., Porta P.L., 2004. Felicità ed economia, Guerini e associati, Milano.
- Bruni L., Zamagni S., 2004. Economia Civile, Il Mulino, Bologna.
- Caillé A., 1998. Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono, Bollati-Boringhieri, Torino.
- Caillé A., 1991. Critica della ragione utilitaria, Bollati Boringhieri, Torino.
- Castoriadis C., 1995. L'istituzione immaginaria della società. Bollati Boringhieri, Torino.
- Castoriadis C., 1998. *Il progetto dell'autonomia*, in L'enigma del soggetto, Edizioni Dedalo, Bari.
- Chambers N., 2002. Simmons C., Wackernagel M., Manuale delle impronte ecologiche, ed. Ambiente, Milano, 2002.
- Coluccia P., 2001. La banca del tempo. Un'azione di solidarietà e di reciprocità, Bollati Boringhieri, Torino.
- Thompson D'arcy W., 1969, *Crescita e forma*, Bollati Boringhieri, Torino
- De Rita G., Bonomi A., 1998. Manifesto per lo sviluppo locale. Dall'azione di comunità ai Patti territoriali, Bollati Boringhieri, Torino.
- Derrida J., 1996. Donare il tempo. La moneta falsa. Raffaello Cortina, Milano.
- Georgescu-Roegen N., 2003. Bioeconomia. Verso un'economia socialmente ed ecologicamente sostenibile. (Introduzione a cura di M. Bonaiuti), Bollati Boringhieri, Torino.
- Gesualdi F., 2005. Sobrietà, Feltrinelli, Milano.
- Godbout J.T., 1998. Il linguaggio del dono, Bollati Boringhieri, Torino.
- Godbout J.T., 1993. Lo spirito del dono, Bollati Boringhieri, Torino.
- Haldane J.B.S., 1987. Della misura giusta e altri saggi, Garzanti, Milano.
- Hirsch F., 1981. I limiti sociali allo sviluppo, ed. Fabbri-Bompiani, Milano, tit. or. Social Limits to Growth, Routledge, London, 1976.
- Illich I., 1974. La convivialità, Mondadori, Milano.
- Latouche S., 1993. Il pianeta dei naufraghi, Bollati Boringhieri, Torino;
- Latouche S., 1995. La megamacchina, Bollati Boringhieri, Torino.
- Latouche S., 2000. La sfida di Minerva. Razionalità occidentale e ragione mediterranea, Bollati Boringhieri, Torino.
- Latouche S., 2000. L'Altra Africa. Tra dono e mercato, Bollati Boringhieri, Torino.
- Latouche S., 2003. Giustizia senza limiti, Bollati Boringhieri, Torino.
- Laville, J.L., 1998. L'economia solidale, Bollati Boringhieri, Torino.
- Laville, J.L., 1999. Le iniziative locali in Europa, Bollati Boringhieri, Torino.
- Magnaghi A., 2000. Il progetto locale, Bollati Boringhieri, Torino.
- Mance E. 2003. La rivoluzione delle reti, EMI, Bologna.
- Mauss M., 1965. Saggio sul dono, Einaudi, Torino.
- Perna A., 1998. Fair Trade, La sfida etica al mercato mondiale. Bollati Boringhieri, Torino.
- Polanyi K., 1974. La grande trasformazione, Einaudi, Torino, Ed or. 1944.
- Razeto L., 2003. Le dieci strade dell'economia di solidarietà, EMI, Bologna.
- Sacco P., Zamagni S. 2002. Complessità relazionale e comportamento economico, Il Mulino, Bologna.
- Sachs W., 1999. Planet Dialectics, Zed Books Ltd., London, tr. it. Ambiente e giustizia sociale, Editori Riuniti, Roma, 2002.
- Sahlins M., 1980. L'economia dell'età della pietra. Scarsità ed abbondanza nelle società primitive, Bompiani, Milano.
- Yunus M., Jolis A., 1998. Il banchiere dei poveri, Feltrinelli, Milano.
- Zamagni S., 1994. Economia e Etica, AVE, Roma.
- Zamagni S., 1998. Il non profit come economia civile, Il Mulino, Bologna.