

**Il ritorno dell'attore sociale.
Gli imprenditori eccellenti italiani, spiriti animali dello sviluppo
economico**

di Francesco Orazi e Marco Socci

1. *Introduzione.* Quando nel gruppo *Eliteam* iniziammo a confrontarci sulle ipotesi alla base della ricerca sulle eccellenze industriali italiane qui discussa, non avevamo in mente né una presunta nuova centralità dell'attore sociale, né di criticare il paradigma neoistituzionalista. A volume stampato¹, invece, i risultati conducono alla plausibilità di entrambe le questioni. I dati più significativi riguardano le traiettorie individuali degli imprenditori. Anche studi paralleli sul ruolo innovativo degli inventori e sulla loro concentrazione socio-territoriale hanno rilevato una rafforzata centralità dell'attore sociale come motore propulsivo dello sviluppo economico². Si tratta di un aspetto che l'indagine condotta declina sulla base di tre caratteristiche: 1) siamo al cospetto di imprenditori schumpeteriani, prevalentemente *self made men* inclini all'innovazione; 2) gli stessi mostrano sia un forte allentamento culturale nei confronti dei valori tradizionali e localistici, sia una cesura rispetto al territorio, non valutato decisivo per la traiettoria imprenditoriale e aziendale; 3) la cultura individualistica è il principale fattore per il successo aziendale. Essa assume una valenza fondamentale in contrapposizione al contributo dei livelli politico-istituzionali, criticati per la loro inefficienza/inefficacia e sul piano della legittimazione. Infine, gli imprenditori eccellenti italiani non si sentono classe dirigente, anche se dai risultati tale caratterizzazione apparirebbe coerente. Infatti rappresentano

Sebbene frutto di un lavoro di analisi comune, i paragrafi 1, 4 e 5 sono di Francesco Orazi, mentre i paragrafi 2 e 3 sono di Marco Socci. Le conclusioni sono state scritte da entrambi gli autori.

¹ C. Carboni e Gruppo Eliteam, *Il paese che funziona. Le eccellenze industriali italiane*, Bologna 2011.

² F. Ramella, *L'impresa dell'innovazione*, in «Sociologia del lavoro», n. 122, 2011, pp. 57-68; F. Ramella, C. Trigilia, a cura di, *Imprese e territori dell'Alta tecnologia*, Bologna 2010; F. Ramella, C. Trigilia, a cura di, *Invenzioni, inventori e territori in Italia*, Bologna 2010.

la componente più innovativa, internazionalizzata e competitiva della struttura industriale italiana. Più che la falsa modestia pesa una critica delle *élites* nazionali. Gli imprenditori non amano identificarsi con *élites* immobiliste che riproducono un modello di capitalismo politico, impermeabile a mercato, concorrenza e competizione³. Mentre le istituzioni latitano nell'invertire tale caratteristica strutturale dell'economia e della società italiana, solo pochi spiriti animali rispondono con le loro risorse e competenze al declino del paese. Il fallimento istituzionale nel sostegno allo sviluppo, da quello nazionale a quello locale, rimette dunque al centro gli imprenditori.

Ignorati nel lungo evo del dominio della pianificazione (anni Trenta-Sessanta del secolo scorso), quando la "mano visibile" manageriale ne aveva soppiantato il ruolo, gli stessi sono riemersi al centro dell'attenzione scientifica ed economica dagli anni Ottanta. Sia nella versione profetico/globale della *new economy*, sia nel caso dei tanti piccoli e medi imprenditori italiani che hanno dato vita all'epopea dello sviluppo locale distrettuale⁴.

L'articolo da prima presenterà alcune caratteristiche degli imprenditori analizzati, evidenziando la loro spiritualità animale individualistica e l'apparente contraddizione del non percepirsi classe dirigente del paese. In tale scenario l'imprenditore eccellente sarà considerato un attore sociale che produce innovazione economicamente rilevante, creando valore e ricchezza. Successivamente, in riferimento al riemergere di una presunta centralità degli attori nelle dinamiche di sviluppo istituzionale ed economico, il lavoro proporrà un abbozzo teorico che a partire dalla crisi del neoistituzionalismo si sforzi di riconciliare un rapporto tra attore sociale e strutture istituzionali. Il tutto facendo interagire molteplici approcci di analisi sociologica.

2. *Imprenditori eccellenti, territorio e istituzioni: un rapporto difficile.* Le aziende coinvolte nella ricerca⁵ rappresentano *élites* produttive d'eccellenza

³ C. Carboni, *Introduzione: sulle tracce di nuove élite imprenditoriali*, in Id. e Gruppo Eliteam, *Il paese che funziona*, cit., pp. 7-29.

⁴ M. Paci, a cura di, *Famiglia e mercato del lavoro in una economia periferica*, Milano 1980; Id., *Il mutamento della struttura sociale italiana*, Bologna 1992.

⁵ L'analisi è stata condotta fra il 2009 e il 2010 su un campione composto da 198 aziende che hanno concorso alla sezione "innovazione" del primo premio Confindustria Awards for Excellence. Per due terzi si tratta di aziende con una base occupazionale di oltre 50 dipendenti: 41,9 per cento medie imprese,

del tessuto industriale italiano e si distinguono per investimenti costanti e per la promozione di una cultura d'impresa che valorizza innovazione continua, ricerca e sviluppo e tecnologie. Si tratta di fattori cruciali alla base delle positive performance economiche e della forte competitività delle aziende considerate, anche durante la grave congiuntura internazionale. A livello strategico, tali realtà hanno puntato su internazionalizzazione, capitale umano altamente qualificato, *network* di collaborazione con università e centri di ricerca. Lo sviluppo e consolidamento di questi *assets* e il ruolo cruciale svolto dalla *leadership* imprenditoriale declinano, secondo gli imprenditori studiati, l'idea di eccellenza aziendale.

Attraverso i risultati di ricerca delineiamo un sintetico *identikit* degli imprenditori analizzati. Il campione è composto in ampia misura da uomini (87 per cento) e, nonostante una distribuzione piuttosto equilibrata per fasce d'età, mostra una prevalenza di ultrasessantenni, la cui incidenza sul totale risulta tripla rispetto agli *under 35* (32,6 per cento vs. 10,9 per cento). Pertanto, pur a fronte di aziende fortemente innovative, emerge una connotazione maschilista e "gerontocratica" degli imprenditori, caratteri analoghi a quelli dell'imprenditoria e della classe dirigente italiana⁶. Tali evidenze confermano anche in campo imprenditoriale le difficoltà di accesso di donne e giovani alle vette apicali del potere. Quest'ultimo aspetto è ribadito dalla scarso ricambio generazionale che caratterizza le aziende: il 50 per cento degli imprenditori è alla guida dai quindici ai trent'anni, il 21,7 per cento da oltre trent'anni mentre il 28,3 per cento da meno di dieci. Se questi primi *findings* risultano in continuità con alcune carenze tipiche delle *élites* del Belpaese, il campione presenta anche aspetti qualitativi innovativi e di dinamismo sociale. Gli imprenditori eccellenti possiedono elevati livelli di istruzione: il 50 per cento ha conseguito una laurea e il 13 per cento un titolo post-laurea, soprattutto in campo tecnico-scientifico, configurando l'emergere di una imprenditorialità *science and*

21,7 per cento grandi imprese, 36,4 per cento piccole imprese. Circa la metà (49 per cento) ha sede al Nord, poco più di un terzo (35 per cento) è localizzato al Centro e solo il 16 per cento nel Meridione e nelle Isole. Tra le specializzazioni, prevale il comparto meccanico-metallurgico (40,9 per cento), seguito, a notevole distanza, da chimica-farmaceutica (9,6 per cento), Ict e informatica (9,1 per cento) e tessile-abbigliamento (6,1 per cento). Insomma: *made in Italy*, ma non solo.

⁶ C. Carboni, a cura di, *Elite e classi dirigenti in Italia*, Roma-Bari 2007.

technological based. Ciò ribadisce, nell'era dell'economia della conoscenza, il forte legame tra eccellenza imprenditoriale e competenza. Inoltre, a differenza del provincialismo che affligge la classe dirigente italiana, ben due terzi degli imprenditori in esame (65,2 per cento) ha maturato esperienze formative o professionali al di fuori dei confini nazionali.

Il *panel* ha scelto in misura limitata la professione di imprenditore per destino familiare (solo il 19,6 per cento proviene da famiglie di imprenditori) e in netta prevalenza per vocazione personale (69,6 per cento). Risultano inoltre decisivi aspetti quali attrazione per innovazione, ricerca e tecnologia (34,8 per cento) da un lato, e autonomia, ambizione e autorealizzazione (23,9 per cento) dall'altro. Ciò mostra l'importanza assunta nella decisione di divenire imprenditori dai *self expression values*, dall'*appeal* esercitato da emblemi della "società della tecnica" e da una spiccata propensione all'individualizzazione e alla distinzione personali. L'imprenditoria continua a rappresentare un importante canale per la mobilità sociale e l'autorealizzazione e il successo personali, in linea con le tesi dei classici della storia del pensiero sociologico (Weber, Sombart, Simmel).

Gli imprenditori eccellenti aderiscono inoltre, in netta maggioranza, a una cultura strategica (73,8 per cento), che esalta capacità operativa e orientamento al cambiamento, con una discreta importanza attribuita agli aspetti individualistici (58,7 per cento), dove coraggio e ambizione risultano molto più significativi rispetto all'obiettivo della *leadership*. Siamo pertanto al cospetto di attori economici caratterizzati da cultura imprenditoriale *vocazionale* e orientata da *spirito individuale*, a cui si salda una rilevante propensione "*extra-locale*". Il territorio non è considerato dalla grande maggioranza degli imprenditori come decisivo o strategico per la scelta insediativa aziendale, e ciò mette in discussione la tradizionale "narrazione istituzionalista". Infatti, il rapporto con il territorio di origine risulta allentato e riplasmato, per effetto della crescente importanza delle reti lunghe e delle strategie di internazionalizzazione, volte a cogliere opportunità di mercato nello scenario globale. Insomma, appare indebolita la tradizionale logica distrettuale, che vedeva andare a braccetto, influenzandosi reciprocamente, i destini di impresa e quelli della comunità locale. La costruzione sociale del mercato e della struttura produttiva, come fenomeno situato in specifiche condizioni istituzionali di contesto, irripetibili

altrove, appare un'immagine logora per spiegare le risposte competitive imprenditoriali e la crisi istituzionale, produttiva e fiduciaria che caratterizza il paese. Le fratture sociali dello sviluppo economico minano i presupposti sui quali il neoistituzionalismo aveva costruito il suo modello di spiegazione dello sviluppo locale: la lunga continuità dei fattori istituzionali (famiglia, economie informali, cultura amministrativa, capitale sociale, *know-how* sociale). La modernizzazione mediale, culturale ed economica ha evidenziato al contrario il loro mutamento, prodotto dal ciclo continuo di legittimazione e delegittimazione delle rappresentazioni sociali con cui gli individui costruiscono il senso della loro azione⁷.

Gli elementi discussi mettono in luce l'imprenditore come attore sociale, che esalta ingredienti quali *leadership*, strategia, responsabilità personale e capacità decisionale. Ciò è in linea con il ruolo imprenditoriale assunto dal campione che vede nella funzione innovativa, distinta da quella gestionale del *management*, il motore dello sviluppo⁸.

Come noto, nella sua teoria Schumpeter attribuisce centralità all'imprenditore innovatore, "spirito animale" che alimenta il dinamismo capitalistico. La funzione imprenditoriale richiede capacità di *leadership* e si concretizza nella attività di innovazione, introducendo nuove combinazioni dei fattori e nuove forme produttive. Ciò per mezzo della trasformazione dei metodi di offerta dei prodotti, esercitando in questo modo perturbazione e impulso sull'equilibrio economico.

Pertanto è l'*imprenditore innovativo* il motore dello sviluppo e la crisi in atto e la nostra ricerca sembrano confermare tale ipotesi. Di fronte alla distruzione delle crisi, più che la forza delle istituzioni si manifesta quella degli attori sociali trainanti.

3. *Cultura imprenditoriale e nuova classe dirigente economica: un connubio mancato?* In riferimento alla cultura imprenditoriale è interessante analizzare i valori ritenuti prevalenti dal campione e le sue opinioni e percezioni sulla

⁷ Si vedano E. Durkheim, *Le forme elementari della vita religiosa*, Roma 2005, e M. Douglas, *Come pensano le istituzioni*, Bologna 1990.

⁸ J.A. Schumpeter, *L'imprenditore e la storia dell'impresa. Scritti 1927-1949*, Torino 1993.

classe dirigente, al fine di verificare il senso di appartenenza all'*élite* economica nazionale. Una questione-chiave alla base della ricerca era comprendere se tali imprenditori rappresentassero una nuova classe dirigente economica, in grado di contribuire al rinnovamento delle *power élites* nazionali, in termini di composizione e cultura della *leadership*. I risultati di ricerca appaiono contraddittori. Quanto ai valori sono particolarmente apprezzati quelli tradizionali (la famiglia riscuote il più elevato consenso: 58,1 per cento). Il campione fa propri orientamenti tipici del "vecchio spirito capitalistico" à la Weber⁹: niente ansia di guadagno, prestigio sociale, notorietà e ambizione. Insomma, uno spaccato poco in linea con un clima sociale iperindividualizzato in cui prevalgono gli aspetti estetici. Da ultimo, attribuendo importanza anche a fattori socio-politici generali (rispetto delle regole: 39,5 per cento; libertà: 30,2 per cento; democrazia: 20,9 per cento), gli imprenditori analizzati esprimono da un lato interesse per la sfera pubblica, dall'altro una critica nei confronti del sistema Italia. L'unico ambito che riscuote un apprezzamento significativo è il comparto universitario e formativo, punto di forza per ben il 65,2 per cento del campione. Lo stesso tuttavia mette in luce un ampio ventaglio di fattori di inefficienza (per esempio burocrazia, fisco, costo del lavoro, credito, infrastrutture, servizi pubblici) che chiamano in causa le carenze del sistema di regolazione nazionale e le responsabilità della classe dirigente.

Considerando la composizione delle *élites* italiane, come mostrato da Carboni¹⁰, nel periodo 1990-2004 si osserva una consistente perdita di peso dei personaggi appartenenti al mondo dell'economia: dal 47,3 per cento al 17,8 per cento. Le professioni maggiormente rappresentate in questo aggregato sono quelle di manager privato (9,5 per cento) e imprenditore industriale (4,1 per cento), figure che tuttavia registrano un *trend* negativo piuttosto marcato tra 1998 e 2004 (rispettivamente -5,4 per cento e -3,8 per cento). Va comunque notato che la diminuzione quantitativa delle *élites* economiche e finanziarie non corrisponde a una loro perdita di influenza. Imprenditori e manager concentrano un consistente potere nelle loro mani e forte vocazione alla *leadership*, riconosciuta anche dalla popolazione. Diversamente da banchieri e

9 M. Weber, *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, Firenze 1945.

10 Carboni, a cura di, *Elite e classi dirigenti in Italia*, cit.

finanziari, in crollo di credibilità agli occhi dell'opinione pubblica, altre ricerche¹¹ hanno mostrato come i piccoli e medi imprenditori si collochino al vertice del merito riconosciuto dai cittadini e godano della massima reputazione tra la popolazione.

Tuttavia, sulla base di dati Istat¹², nel corso del periodo 2004-2011, caratterizzati da bassa crescita, contrazione dell'attività economica e dalle conseguenze sull'economia reale della crisi, sta avvenendo un profondo mutamento della struttura imprenditoriale italiana, e in particolare un drastico calo del numero di imprenditori.

Questi ultimi (definiti dall'Istat come coloro che gestiscono la propria impresa senza essere direttamente coinvolti nel processo produttivo) passano da 402.427 unità del 2004 a 231.918 nel 2011 (-170.509 unità, pari a -42,4 per cento). La contrazione è iniziata prima della crisi e si è aggravata in seguito per la contrazione dell'attività economica (dal 2008 al 2011 il ribasso è stato del 18,6 per cento). La riduzione più marcata ha interessato gli imprenditori del Nord-Ovest e del Centro, è stata continua sia per le donne che per gli uomini. I comparti che hanno registrato la più rilevante diminuzione del numero di imprenditori sono i servizi di mercato e l'industria manifatturiera, che hanno risentito maggiormente di processi di aggregazione aziendale (si vedano le *Conclusioni*). Se si considerano anche i lavoratori in proprio, con o senza personale alle dipendenze, nel complesso l'aggregato delle componenti del lavoro imprenditoriale passa da 4.039.986 unità nel 2004 a 3.684.824 nel 2011, con un calo di 355.162 unità (-8,8 per cento)¹³. Inoltre, secondo Datagiovani¹⁴, tra 2008 e 2011 i titolari e amministratori di impresa *under 30* (circa 350.000, pari al 5,7 per cento sul totale nazionale) sono diminuiti in modo consistente (-28.000 unità) accentuando una flessione che dal 2005 sfiora il 20 per cento. Il quadro delineato è ulteriormente complicato dall'andamento dell'indice

11 C. Carboni, *La percezione della classe dirigente da parte della popolazione*, in *Generare classe dirigente. Un percorso da costruire*, Roma 2007, pp. 133-155; Id., *La difficoltà di staccarsi dal proprio passato*, in *Generare classe dirigente. Una sintonia da ritrovare con il paese*, Roma 2008, pp. 1-28.

12 Istat, *L'Italia in 150 anni. Sommario di statistiche storiche 1861-2010*, Roma.

13 Fondazione Rete Imprese Italia, "Capitano, mio capitano!". *L'evoluzione della figura imprenditoriale in Italia (2004-2011)*, comunicato stampa, Roma 5 giugno 2012.

14 Datagiovani, *Flessione giovani imprenditori nella crisi*, comunicato stampa, Padova 2011.

della produzione industriale¹⁵, che per le attività manifatturiere conosce negli ultimi anni una contrazione notevole: fatto 100 il 2005, nel 2010 esso si attesta a 88,5, valore inferiore a quello del 1990 (93,8). Si tratta di un *trend* che, seppure influenzato dalla crisi globale, delinea i contorni di un processo di despecializzazione produttiva e deindustrializzazione non bilanciato da una adeguata crescita del terziario avanzato, tecnologico e *knowledge oriented*.

La metamorfosi del sistema economico e imprenditoriale italiano influenza il rapporto tra mondo imprenditoriale e classe dirigente. In particolare è interessante riflettere se, a fronte delle trasformazioni del tessuto produttivo italiano, le eccellenze imprenditoriali analizzate possano essere considerate nuclei di nuova *élite* economica. In via preliminare va notato che per il campione vi è sfasamento tra caratteristiche ideali e reali delle classi dirigenti italiane.

Nei *desiderata*, gli imprenditori eccellenti ritengono che le classi dirigenti del paese dovrebbero connotarsi per visione strategica e capacità di affrontare i problemi (95,7 per cento), senso morale, etica e legalità (84,8 per cento), capacità di "dare l'esempio" (73,9 per cento), riuscire a mettere in pratica le decisioni (69,6 per cento), competenza, responsabilità pubblica e sociale (67,4 per cento). Si tratta di aspetti che sottolineano l'esigenza di avere *leadership* competenti, dotate di qualità pragmatiche nella gestione e nel governo dei problemi del paese, con visione di medio-lungo periodo, in grado di rispondere alla diffusa crisi etico-legale.

Tuttavia, come in un gioco di specchi, i giudizi si capovolgono analizzando il percepito degli imprenditori rispetto alle caratteristiche effettive dell'attuale classe dirigente nazionale. Gli attributi ideali delle *élites* illustrati in precedenza sono ritenuti di scarso rilievo. Prevalgono relazioni importanti (69,6 per cento), ricchezza (60,9 per cento), tutela e promozione di interessi particolari e corporativi (52,2 per cento). Insomma, un quadro sconcertante, che evidenzia, in analogia al *sentiment* della popolazione italiana¹⁶, una notevole insoddisfazione per la qualità delle classi dirigenti. In linea con tali risultati, va sottolineata un'ulteriore sfasatura nelle opinioni degli imprenditori studiati, in questo caso rispetto al principio del merito. Il campione infatti, in misura

¹⁵ Istat, *L'Italia in 150 anni. Sommario di statistiche storiche 1861-2010*, cit., p. 668.

¹⁶ Carboni, *La percezione della classe dirigente da parte della popolazione*, cit., 2007; Id., *La società cinica. Le classi dirigenti italiane nell'epoca dell'antipolitica*, Roma-Bari 2008.

piuttosto equilibrata ma contraddittoria, da un lato ritiene che la sua valorizzazione potrebbe migliorare le condizioni del paese e aumentare le opportunità per i cittadini (91,4 per cento), ma dall'altro, nel concreto, è dell'idea che in Italia le relazioni e le raccomandazioni contino più di tale principio (80,4 per cento).

Questi dati incoerenti, al pari dei giudizi espressi sulle caratteristiche delle classi dirigenti, mettono in luce una difficile conciliazione tra paese ideale e paese reale. Verso quest'ultimo serpeggia diffuso scetticismo e mancanza di fiducia per un mutamento dello *status quo* in grado di imprimere una salutare svolta innovativa. Tutto ciò si riflette nella scarsa identificazione degli imprenditori eccellenti con la stessa classe dirigente. Solo il 34,6 per cento del campione sente di appartenervi, specie nella sua accezione allargata (19,6 per cento), mentre l'8,7 per cento si identifica nella classe dirigente "ristretta" e il 6,5 per cento nelle *élites* "traenti". Circa un terzo degli imprenditori eccellenti (32,6 per cento) si sente *leader*, mentre il 28,3 per cento si colloca tra la cittadinanza competente¹⁷. Infine, il 4,3 per cento si identifica come borghese. Se quest'ultimo dato fa il paio con la crisi della borghesia italiana¹⁸, la scarsa identificazione degli imprenditori eccellenti con la classe dirigente è in linea con un diffuso meccanismo di dissonanza cognitiva già riscontrato in altre ricerche¹⁹. Questa mancanza di identificazione con la classe dirigente è interpretabile alla luce della negativa immagine che le *élites* hanno presso l'opinione pubblica, per immobilismo, autoreferenzialità, inadeguata capacità di decisione e gestione degli interessi collettivi. Il campione ne prende le distanze per evitare ogni sovrapposizione con un gruppo sociale a basso livello di reputazione. Ma rappresenta anche una sorta di meccanismo "autoassolutorio" che va inquadrato in una diffusa logica di fuga dalla responsabilità derivante dall'appartenenza alla stessa classe dirigente. Letto in altra prospettiva, gli imprenditori analizzati rappresentano tracce di nuova *élite* economica. Tuttavia nel medio periodo solo con difficoltà potranno esercitare una effettiva *leader-*

¹⁷ C. Carboni, *Le due Italie e la cittadinanza competente*, in «Reset», n. 104, 2007.

¹⁸ G. De Rita, A. Galdo, *L'eclissi della borghesia*, Roma-Bari 2011.

¹⁹ M. Bergami, *La percezione del proprio ruolo da parte della classe dirigente*, in *Generare classe dirigente. Un percorso da costruire*, cit., pp. 101-130; Id., *Una classe dirigente non di puro rispecchiamento*, in *Generare classe dirigente. Una sintonia da ritrovare con il paese*, cit., pp. 29-63.

ship tra la classe dirigente. Ciò a causa dell'orientamento individualistico che limita la loro propensione a "fare sistema" nel territorio, e degli scarsi incentivi istituzionali (investimenti in R&S, fisco, credito, beni collettivi ecc.) offerti per favorire una diffusione delle eccellenze aziendali innovative. In definitiva, il comportamento degli imprenditori e la loro presa di distanza dal sistema istituzionale mostrano l'autonomia di scelta di questi attori e la loro capacità di aggirare l'"onnipotenza delle istituzioni", le cui strutture cognitive, normative e di regolazione non sembrano più definire e condizionare, come forze esterne di pressione, il comportamento individuale.

4. *Attore e struttura sociale.* Leggere lo sviluppo economico a partire dai gruppi ristretti di interesse come le *élites* ha il vantaggio della bassa numerosità degli attori e del forte impatto delle loro decisioni sul campo sociale. Per la sociologia è di fondamentale importanza identificare la dinamica del mutamento. Nell'ambito della teoria dell'azione, le *élites* si configurano come attivatori di trasformazioni sociali. Tutto ciò, accordando adeguatezza metodologica nel leggere il funzionamento sociale attraverso l'azione di gruppi ristretti d'interesse che "governano" e determinano significativi scopi e traiettorie di adattamento dei suoi sistemi.

La questione apre scenari di notevole complessità. In primo luogo sull'autonomia dell'azione sociale in quanto rappresentazione collettiva²⁰. Secondariamente, di come le *élites* possano influenzare in termini di indirizzo e mutamento un sistema sociale sempre più complesso e caratterizzato da meccanismi continui di differenziazione. In altre parole di come la macchina sociale si sia gradualmente strutturata e riprodotta alla stregua di un sistema auto-poietico. Infine, di quanto tale processo abbia specializzato in modo incontrollato crescenti sistemi periferici, alla stregua di quel decentramento poliarchico della sovranità, sottolineato da Teubner²¹, che mette in discussione, oltre che il moderno concetto di sovranità, la distinzione tra pubblico e privato. Il rapporto gerarchico che caratterizza le forme di regolazione tradizionali

è un campo di interazione circolare fra i tre sistemi autoreferenziali del diritto, della politica e dell'area sociale. Così operando, le scelte di indirizzo politico del polo sociale costituiscono il limite delle possibilità regolative del diritto rispetto agli altri sottosistemi. Ciò implica che, dove non si mantengano le interazioni autoriproduttive dei sistemi regolanti e di quelli regolati, si generi un *gap* regolativo ("trilemma regolativo" di Teubner). Tutto questo dà vita a prescrizioni che non corrispondono ai suoi criteri di rilevanza, provocando ineffettività del diritto.

Il discorso tracciato e i dati sopra riportati mettono in luce la centralità dell'azione individuale nelle dinamiche di attivazione istituzionale e di sviluppo economico. Questo aspetto è stato spesso sottovalutato dall'approccio che per molti anni ha dominato la Sociologia economica italiana: il neoistituzionalismo. Tale paradigma analizza e considera le istituzioni strutture cognitive, normative e di regolazione la cui forza definisce e condiziona il comportamento individuale come riflesso di pressioni esterne. L'azione individuale risulta svincolata da ogni capacità di scelta intenzionale. Ne consegue che le istituzioni modellano la politica attraverso la costruzione e l'elaborazione del significato della vita individuale e collettiva, condizionando percezioni e preferenze e vincolando aspettative e orientamenti. In questo quadro, l'attore sociale risulta eterodiretto. Il campo istituzionale diviene un complesso totalizzante dell'azione, ponendo molteplici problematiche euristiche specie per le dinamiche di mutamento. Nonostante tale limite, il neoistituzionalismo ha consentito alla Sociologia economica italiana di produrre un paradigma di spiegazione dei processi di sviluppo territoriale condiviso nella lettura internazionale: la costruzione sociale dei sistemi locali, intesi come concentrazioni di risorse sociali, istituzionali e fattori produttivi. La costruzione sociale identifica la strutturazione dei mercati come un prodotto del lungo incedere della socializzazione e della connessa formazione istituzionale. Tale modo di argomentare ha vantaggi e limiti. Tra i primi la possibilità di leggere in termini diacronici la lunga durata storica degli assetti sociali, dunque di ricostruirne la dinamica fino alla stabilizzazione di un modello interpretativo del presente. Il concetto di sviluppo locale ne è un'espressione proficua, dialogica ed esplicativa. Tra i secondi la difficoltà di dare il giusto conto ai processi di trasformazione e perturbazione degli assetti socio-istituzionali. Questa inevi-

²⁰ Durkheim, *Le forme elementari della vita religiosa*, cit., 2005.

²¹ G. Teubner, *Il trilemma regolativo. A proposito della polemica sui modelli giuridici post-strutturali*, in «Politica del diritto», n. 18, 1987, pp. 85-118.

tabile circostanza si presenta quando il processo di evoluzione socio-culturale viene letto in termini cumulativi e di "output lineari". In altre parole, di lunga continuità e omogeneità dei fattori istituzionali. La teoria del capitale sociale di Putnam ne è un esempio²², come del resto l'ipotesi di una specifico *milieu* istituzionale omogeneo riscontrabile nella Terza Italia²³.

La difficoltà a interpretare le trasformazioni sociali e il loro ruolo "costruttivo" sono alla base di alcuni limiti metodologici e di spiegazione dei meccanismi di formazione dei distretti industriali²⁴. I tradizionali approcci di ricerca sullo sviluppo locale, tendenzialmente strutturali e olistici, lasciano inesplorati importanti elementi:

- fattori culturali e psicologici del nascente tessuto imprenditoriale locale (quali motivazioni e spinte individuali e di contesto hanno portato alla scelta imprenditoriale);

- meccanismi fiduciari soggettivi e istituzionali, come quelli familiari, per spiegare a livello micro la genesi di sindromi fiduciarie e innovative-imprenditoriali.

Tutto ciò mentre valorizza gli aspetti della continuità e/o del cambiamento graduale, rende opache la rottura e l'innovazione sociale. Lo sviluppo si spiega così più su fattori storico-strutturali di lungo periodo che per il ruolo degli eventi storici che ne avevano attivato il processo. Ne consegue che la scelta soggettiva imprenditoriale resta inspiegata.

Il rapporto tra azione individuale e strutture istituzionali è in sintesi l'oggetto di analisi delle scienze sociali. Ciò che di questa relazione interessa è lo spazio

²² R. Putnam, *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano 1993. Tutte le società disporrebbero di un certo quantitativo di capitale sociale. Le vere differenze riguarderebbero il raggio di fiducia, ossia l'ampiezza del gruppo sociale che condivide un medesimo sistema di regole. Se da un lato è condivisibile l'idea di Putnam di guardare alla storia dei caratteri culturali come a un processo lento, è però altresì necessario che le loro forme di cumulabilità, persistenza e variazione siano spiegate e non semplicemente proposte come fattori operanti in modo "semi-automatico" in contesti indifferenziati. Con questo non si vuole misconoscere il ruolo della cultura civica e del capitale sociale nei processi economici e politici, ma sottolineare una sottovalutazione dell'azione politica come fattore di trasformazione, in certi casi anche repentino, dell'organizzazione e delle istituzioni sociali. Si veda F. Orazi, *Il capitale sociale*, in C. Carboni, a cura di, *La governance dello sviluppo locale*, Bologna 2009, pp. 95-135.

²³ A. Bagnasco, *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna 1977.

²⁴ M. Paci, *Alle origini dell'imprenditorialità e della fiducia interpersonale nelle aree ad economia diffusa*, in Gruppo di Ancona, a cura del, *Trasformazioni dell'economia e della società italiana: studi in onore di Giorgio Fuà*, Bologna 1999, pp. 167-185.

di *agency* che gli individui posseggono, la loro autonomia rispetto ai dispositivi di potere che le strutture istituzionali mettono in campo. Questi funzionano alla stregua di programmi normativi che orientano e governano, ai fini della coesione sociale e sistemica, i comportamenti individuali e collettivi. Libertà e costrizione sono le forze contrarie che si confrontano in questo campo. La sociologia fin dai suoi albori ha riflettuto su tale conflitto, introducendo il ruolo dell'attore nei processi di formazione sociale. Weber in particolare sostiene che la sociologia non deve concentrarsi sui semplici fatti, ma sulle azioni alle quali gli agenti attribuiscono un senso intersoggettivo. Tali attività definiscono il campo dell'agire sociale, ambito che permette agli agenti di riconoscere il senso dell'azione in riferimento all'intenzione degli altri. Per Weber, il senso soggettivo diviene sociale quando il soggetto è in grado di capire e prevedere il senso dell'agire altrui.

La considerazione dell'attore come oggetto privilegiato della sociologia implica alcune domande. Quanto le scelte individuali che informano un'azione sociale sono intenzionali? Quando assumiamo un comportamento e lo rendiamo operativo, tale opzione risponde alla nostra autonoma volontà o risulta determinata da fattori sociali (credenze, convenzioni) iscritti nella natura istituzionale della socialità? O ancora, quanto il sistema intenzionale individuale che presiede le azioni necessita, per la sua concretizzazione, di fare riferimento alle credenze condivise che attingiamo ai fini della relazionalità sociale? Come si formano queste credenze condivise e perché sono necessarie per il vivere insieme? Questi interrogativi sono il nucleo della prospettiva sociologica moderna: la percezione che le dinamiche autonome e spesso nascoste delle istituzioni forniscano un'immagine delle strutture sociali, dei loro meccanismi istituzionali, dei loro sistemi di potere e ordine normativo/convenzionale che rispondono a esigenze di legittimazione. In altre parole, che ogni ordine collettivo definisce (arbitrariamente) se stesso e che tale narrazione racconti solo una parte della storia o, peggio, mascheri ciò che accade veramente nella realtà sociale²⁵. A causa di questa circostanza, che è anche lo specifico campo di autocomprensione della disciplina, la sociologia, per porre a oggetto la società,

²⁵ P. Berger, B. Berger, H. Kellner, *La pluralizzazione dei mondi della vita*, in L. Sciolla, a cura di, *Identità. Percorsi di analisi in sociologia*, Torino 1983, pp. 169-184.

ha bisogno di costruirsi uno specifico angolo visuale, capace di operare un ridimensionamento della realtà che osserva. Infatti, alla sua base sta l'assunto che la società non è quello che appare. Ciò implica sia la banalizzazione del complesso che la complessificazione del banale, per esempio che le istituzioni siano ridotte a enunciati linguistici²⁶ e che l'interazione faccia a faccia fra due individui sia letta all'interno di una cornice istituzionale che disegna il perimetro operativo delle possibilità di quei due interlocutori senza che gli stessi collidano irrimediabilmente²⁷.

5. *Ipotesi di riconciliazione.* Tra i sociologi che hanno considerato l'azione individuale intenzionale e generativa della dinamica sociale vi è Goffman, che concentra l'attenzione sociologica sullo studio dell'interazione faccia a faccia elevandola a campo analitico coerente, dunque a sub-area della sociologia. In tali interazioni gli individui operano tenendo conto sia delle capacità che osservano negli interlocutori, sia delle condizioni entro le quali le stesse vengono esercitate: inclinazioni innate, credenze condivise, norme sociali. Valutare queste capacità consente a ogni attore di fare supposizioni circa il tipo di persona con la quale si ha a che fare, tratto fondamentale sia per l'incontro dell'altro (socializzazione) sia per la cooperazione (azione strategica).

Secondo Goffman, le regole di condotta che vincolano attore e destinatario dell'interazione sono regole specifiche prodotte dalla struttura sociale. Tuttavia molti degli atti che sono governati da queste regole tendono a manifestarsi raramente, determinando una scarsità di occasioni attraverso cui riaffermare l'ordine morale e sociale. Per ovviare a questo inconveniente subentrano le regole cerimoniali. Come afferma l'autore²⁸: «mediante questi riti, guidati da obblighi, e aspettative cerimoniali, la società viene investita da un costante flusso di indulgenze; e gli altri co-presenti rammentano costantemente all'individuo che egli deve comportarsi come una persona capace di tenere un buon contegno, affermando così la sacralità di questi altri». In questo modo Goffman va ben oltre l'impostazione interazionista che sottolinea, ai fini della definizione identitaria, la centralità per l'individuo dell'incontro con gli altri

significativi. Seguendo le orme di Durkheim, e cioè che la divinità, al pari dell'emergere del sé, è il frutto della ritualità collettiva, egli afferma che lo stesso (*self*) emerge virtualmente dal nulla mediante il rituale. In altri termini, le identità non sono né stabili, né durature, sono piuttosto un effetto strutturale prodotto e riprodotto discontinuamente nelle dinamiche rituali che caratterizzano la vita quotidiana²⁹.

In questo modo di spiegare l'azione cosciente, autonoma e generativa degli individui, vi è un inconveniente: la non considerazione degli effetti secondari dell'azione, di tutte quelle circostanze che si innescano a prescindere dalla volontà individuale³⁰. Entro nel mio appartamento per andare a dormire (azione intenzionale), vi trovo un ladro che fugge dal balcone, si fa male, e viene arrestato e successivamente processato (conseguenze secondarie dell'azione). Una quota consistente delle attività individuali quotidiane è caratterizzata dalla produzione di conseguenze inattese dell'azione.

Lo sforzo più rilevante nel tentativo di conciliare in un campo unificato i processi dell'azione con quelli della struttura sociale va attribuito a Giddens³¹. Struttura e azione non si contrappongono, sono al contrario dimensioni del medesimo processo. La struttura, cioè, non è una forma delle relazioni sociali che si oppone all'azione consapevole dell'individuo. Piuttosto, essa è incorporata nell'azione individuale, la limita e al contempo la rende possibile. Il carattere duale della struttura indica quindi che la stessa è sia il mezzo dell'azione, dato che le fornisce le risorse normative per sussistere, sia il suo risultato.

Le trasformazioni cioè sono possibili non a prescindere dal "dominio delle strutture", ma in base al suo persistere, condizione necessaria per la socializzazione stessa. Con la sua teoria della "dualità di struttura", Giddens offre una spiegazione interessante. L'azione sociale, basata sul sé cosciente (*performing self*) è costituita di effetti voluti (strategici) che ne sviluppano altri non desiderati. Più gli eventi si distanziano nel tempo e nello spazio, più l'effetto derivato non voluto appare non imputabile all'individuo che ha

26 J. Searle, *Creare il mondo sociale. La struttura della civiltà umana*, Milano 2010.

27 E. Goffman, *La vita quotidiana come rappresentazione*, Bologna 1969.

28 Ivi, p. XV.

29 P.P. Giglioli, *Introduzione all'edizione italiana*, in Goffman, *La vita quotidiana come rappresentazione*, cit., 1969.

30 P. Baert, *La teoria sociale contemporanea*, Bologna 2002.

31 A. Giddens, *La costituzione della società. Lineamenti di teoria della strutturazione*, Milano 1990.

innescato la loro concatenazione. Ma come si può spiegare così il processo di trasformazione sociale? Si pensi all'uso della lingua madre (struttura). Quando parliamo, implicitamente attingiamo alle regole grammaticali e nel farlo riproduciamo senza volerlo la lingua stessa. Ma le lingue mutano nel tempo, pur permanendo le regole strutturali di fondo. La grammatica italiana di un secolo fa era la stessa di oggi, non si può dire della lingua parlata, fortemente trasformata dall'influsso delle "grammatiche" mediali. È sotto questa luce che si può immaginare il processo di trasformazione che scaturisce dal legame tra azione e strutture sociali. Ma si tratta di trasformazioni contraddittorie. All'interno di questo meccanismo, le *routines* appaiono fondamentali per la stessa dualità della struttura, il cui funzionamento implica un bilanciamento tra attore e sistema istituzionale.

La ripetizione contribuisce a organizzare e rendere possibile quel sentimento di "sicurezza ontologica" di continuità individuale che determina la relazione tra individuo e sapere astratto delle strutture. Così concepita, la ripetizione seriale degli incontri (quotidianità) diviene il *driver* di ogni azione sociale. I meccanismi seriali si presentano come veri e propri vincoli per l'agire sociale. L'aspetto vincolante della *routine*, in particolare, si caratterizza per mezzo della scontatezza con la quale l'individuo l'approccia, assumendola come dato di fatto attorno al quale adeguare i comportamenti sociali quotidiani. Nel medesimo tempo, alla stregua delle strutture che sono regole e risorse per l'azione, i vincoli seriali delle condotte si caratterizzano per una sorta di doppia natura, coercitiva e abilitativa. Ciò implica che nelle relazioni sociali umane, gli agenti individuali, impiegando risorse necessarie all'accadimento intenzionale o meno dei fatti, si presentano come gli unici oggetti in movimento. Le proprietà strutturali dei sistemi, in altre parole, non si esprimono come forze in grado di imporre un comportamento deterministico agli individui³². Questo ragionamento ha profonde ripercussioni sul processo di sviluppo e sul ruolo sociale di individui e gruppi. Con buona probabilità la crisi globale riconsegna una dinamica capitalistica meno edulcorata dalla grande illusione regolativa del glorioso trentennio keynesiano e welfaristico. Il capitalismo sveste la maschera istituzionale e torna a essere la macchina autoriferita delle azioni socia-

³² Ivi, p. 178.

li. Gli stessi processi formali della democrazia appaiono dominati dallo "stato di necessità", dal dominio governamentale su quello legislativo (decretazione d'urgenza senza urgenza); da quella circostanza per cui tra esecuzione e legge, tra politica e diritto, si crea quel vuoto istituzionale (sospensione sostanziale della legge) per mezzo del quale gli ordinamenti normativi e politici governano l'anomia sociale³³.

Politica ed economia, nell'intreccio di crisi di legittimazione e finanziaria riarticolarono la loro azione sociale strutturata³⁴ al fine di regolare le tensioni (strutturali) del sistema, i cui inadeguati mezzi istituzionalizzati non garantiscono un sufficiente livello di integrazione. Emerge quel processo di storicità messo in luce da Touraine³⁵ in base al quale la società sviluppa la sua capacità di prodursi non semplicemente come insieme di valori, ma come orientamenti concreti. Il funzionamento sociale si realizza attraverso i rapporti di classe entro i quali si compete per il controllo delle risorse collettive. In tale contesto il tema dell'analisi sociologica è domandarsi e comprendere in che misura l'attore sociale può cambiare il gioco o le sue regole, ovvero come determina ed è determinato all'interno di specifici rapporti sociali caratterizzati da diseguali livelli di accesso alle risorse di potere.

La società è sia un insieme di istituzioni, sia un complesso rapporto di azioni individuali che crea continue tensioni con le strutture consolidate. Nella prima accezione, si attivano dinamiche di riproduzione della società, nella seconda di produzione. In questo modo Touraine aggira la principale difficoltà della sociologia contemporanea: l'oscillazione tra una concettualizzazione delle istituzioni nella quale gli individui sono ridotti in ruoli specifici e preordinati e un attivismo incapace di tenere in giusta considerazione i fattori coercitivi che caratterizzano gli apparati istituzionali e l'azione sociale. La sintesi proposta considera le relazioni sociali in quanto rapporti gerarchici caratterizzati da accesso diseguale alle risorse. In tale circostanza oggetto privilegiato della sociologia dell'azione sono le persone che pensano in termini di attori e di rapporti sociali. Gli imprenditori studiati, pur se

³³ G. Agamben, *Stato di eccezione*, Torino 2003.

³⁴ N.J. Smelser, *Theory of Collective Behavior*, London 1963.

³⁵ A. Touraine, *Il ritorno dell'attore*, Roma 1984.

in un quadro contraddittorio, sembrano collocabili nel campo di spiegazione tracciato.

6. *Conclusioni.* Come emerso dalla disamina condotta, la lettura dello sviluppo e del comportamento degli attori economici non è più spiegabile nei termini del neoistituzionalismo. Pur avendo affrontato la questione anche a livello teorico, l'articolo non ha l'obiettivo di analizzare i paradigmi istituzionali e dell'azione e sistematizzarli nel discorso scientifico socio-economico. Al contrario, cerca di trarre informazioni dagli esiti di ricerca che evidenziano la crisi del sostegno allo sviluppo centrato su sistemi normativi e istituzionali dove l'attore economico è mero *target* a bassa autonomia. Crediamo tramontata la stagione dello sviluppo territoriale legato all'autonomia amministrativa dei governi locali. I localismi hanno spesso fallito sul fronte dell'efficienza ed efficacia delle politiche, e oggi, a conti fatti, rimangono nell'agone dello sviluppo i singoli operatori, non agenti eterodiretti, ma soggetti attivi in interlocuzione critica con la sfera politica e istituzionale, come nel caso degli imprenditori studiati.

Alcuni esempi forniscono la cifra dell'affermazione. Nella storia recente delle politiche di programmazione negoziata dello sviluppo, le aspettative suscitate hanno condotto al disincanto. Dai patti territoriali alla istituzione normativa dei distretti (per esempio Coico Marche) sono stati più i fallimenti che i casi di successo. I motivi sono molteplici e differenziati, ma riconducono a una matrice comune: particolarismo remunerativo degli interessi e inadeguato *framework* politico sia nazionale che locale. Altro esempio è fornito dai modesti risultati conseguiti attraverso l'utilizzo dei fondi strutturali europei destinati alle politiche di sviluppo e coesione regionale: da un lato sono stati spesso preda di interessi collusivi su base locale e, dall'altro, non hanno trovato a livello nazionale una coerente finalizzazione e un equilibrio tra spesa ordinaria e spesa in conto capitale (per infrastrutture e incentivi agli investimenti delle imprese)³⁶. Inoltre, in riferimento al Mezzogiorno, è ormai acquisito che da decenni è proprio l'impostazione degli interventi pubblici a far sì che gli stessi, da soluzione, si siano trasformati in problemi. I fattori istituzionali sa-

³⁶ G. Viesti, *Mezzogiorno a tradimento*, Roma-Bari 2009.

rebbero cioè alla base del nodo irrisolto del mancato sviluppo autonomo del Sud. La causa è un circolo vizioso venutosi a creare tra debole cultura civica di contesto e sistema politico locale, che si influenzano reciprocamente. La bassa *civiness* favorisce una domanda di benefici economici, mediata da interessi particolaristici e clientelari. Ciò influenza la classe politica locale, che fondando il proprio consenso sulla distribuzione particolaristica di benefici e risorse pubbliche, ostacola lo sviluppo e il riequilibrio dei divari territoriali interni al paese, alimentando un ulteriore *deficit* di *civiness*. La permeabilità delle amministrazioni e dei ceti politici locali al mercato politico, alle pratiche collusive e agli interessi particolaristici sono le principali cause che ostacolano interventi e politiche imperniate sull'offerta di beni e servizi collettivi per lo sviluppo locale³⁷.

Infatti, le politiche per lo sviluppo locale non sono un mero processo di decentramento di risorse e competenze, ma nuove sperimentazioni socio-economiche³⁸. La promozione e attivazione di iniziative di sviluppo locale non esaurisce la missione dell'attore pubblico. Nei territori privi delle risorse per uscire dalla trappola dell'equilibrio di bassa produttività, l'attore pubblico deve realizzare interventi mirati ed efficaci sulle economie locali. Vanno sviluppati approcci in grado, con la partecipazione e il coinvolgimento attivo di diversi soggetti, pubblici e privati, di far circolare informazioni e consenso per predisporre azioni efficaci a sostegno dello sviluppo. Ciò impone il ripensamento delle modalità regolative e una *governance*, in cui ricollocare il ruolo strategico del *government*, inteso come imprenditore pubblico capace di leggere i contesti e di promuovere la loro valorizzazione, specie in un regime globale di competizione fra territori.

La crisi degli apparati regolativi del capitalismo politico all'italiana e quella economico-finanziaria ci consegnano, invece, scenari incerti. Come sottolineato dal Censis³⁹, l'Italia si presenta come un contesto appiattito con difficoltà di ripresa. A una marcata despecializzazione produttiva in ambito mani-

³⁷ C. Trigilia, *Perché non si è sciolto il nodo del Mezzogiorno? Un problema di sociologia economica*, in «Stato e mercato», n. 1, 2011, pp. 41-76; Id., *Non c'è Nord senza Sud*, Bologna 2012.

³⁸ F. Orazi, *Il rendimento istituzionale dei governi locali della Terza Italia e il ruolo dei ceti politici nello sviluppo socioeconomico*, in «Prisma», n. 1, 2010, pp. 100-116.

³⁹ Censis, *44° Rapporto sulla situazione sociale del Paese/2010*, Roma 2010.

fatturiero non fa riscontro un'adeguata crescita e sostituzione di quei settori avanzati di terziario capaci di mantenere a livelli non di soglia la produttività aggregata totale.

La quota dell'*export* italiano sul mercato mondiale è passata dal 3,8 per cento (2000) al 3,5 per cento (2009). È migliorato il nostro posizionamento per prodotti come gli articoli di abbigliamento, i macchinari per uso industriale, i prodotti alimentari, ma abbiamo perso terreno nei comparti a maggiore tasso di specializzazione, come calzature (-3,8 per cento), gioielleria (-4,3 per cento), mobili (-4,7 per cento), elettrodomestici (-5,8 per cento) e materiali da costruzione (-13,7 per cento). Il pericolo è che strategie di nicchia, *design* e qualità non bastino più senza maggiori iniezioni di innovazione nei prodotti e investimenti aggiuntivi che valorizzino patrimoni tecnologici, cognitivi e di ricerca, spesso presenti nel nostro paese, ma non coordinati e rappresentati in modo adeguato.

Se il livello istituzionale di coordinamento delle risorse di sistema appare in difficoltà, gli operatori economici sembrano praticare azioni innovative di aggregazione. Nel 2010 sono state varate molte misure che incentivano la costituzione di forme di collaborazione fra imprese, come per esempio il Contratto di rete. A maggio 2012 risultano 327 i contratti sottoscritti e oltre duemila le imprese che stanno lavorando con il nuovo strumento. Inoltre, nelle aree distrettuali, il dialogo tra tessuto produttivo, enti di formazione, strutture di ricerca, Confidi, centri servizi è cresciuto sensibilmente. Secondo una rilevazione del Censis⁴⁰ sulle aree distrettuali italiane, il 57 per cento degli imprenditori si rivolge a laboratori di prova all'interno del distretto, il 53 per cento a strutture di formazione, quasi il 50 per cento a un centro servizi, il 43 per cento a una struttura di coordinamento per le attività di esportazione presente nel suo territorio.

Questa logica reticolare dell'azione imprenditoriale rappresenta una risposta competitiva tesa a valorizzare risorse endogene dello sviluppo locale spesso dissipate nelle traiettorie iperindividualistiche imprenditoriali, o in quelle indifferenziate di tipo istituzionale, più informate da logiche di mercato politico che da strategie di supporto/rilancio dello sviluppo.

In definitiva, la crisi italiana da un lato ripropone al centro la figura dell'imprenditore come operatore economico autonomo, dall'altro il declino di un apporto istituzionale spesso troppo particolaristico, teso a remunerare all'eccesso interessi di agguerriti gruppi di pressione redistributivi. All'interno di questo scenario, non si tratta di disquisire su quanto l'autonomia dell'azione possa essere più plausibile dell'eterodirezione istituzionale dello sviluppo. Sul piano concreto delle politiche occorre ripartire dai protagonisti dello sviluppo. Quelli tradizionali, come gli imprenditori qui analizzati e quelli nuovi, come i tanti giovani innovatori di talento che si muovono tra *spin-off* della ricerca, *start-up* tecnocognitive e distretti tecnologici. Il livello istituzionale, più che normare e regolamentare è chiamato a una funzione di coordinamento attivo e selettivo delle risorse di sistema. La distruzione, come aveva osservato Schumpeter, può essere anche creativa, specie se nel tessuto in cui si manifesta operano spiriti animali del rischio disposti ancora a solcare i mari incerti dell'innovazione.

⁴⁰ *Ibidem*.