

Immaginare un'economia *altra*:

Reti e Distretti di Economia Solidale

di Mauro Bonaiuti ¹

La crisi radicale del modello economico capitalista spinge molti alla ricerca di modelli, e pratiche, alternativi. Il variegato mondo dell'economia solidale, per quanto ancora poco considerato da politici ed economisti, ne offre uno straordinario ventaglio sia in termini di esperienze che di riflessioni. Tuttavia, non c'è dubbio che le opinioni degli stessi attori su cosa caratterizzi effettivamente queste forme economiche, e se esse debbano intendersi complementari o piuttosto alternative al sistema dominante, sono tra le più diverse. Queste sembrano compenetrarsi e confondersi sia con esperienze precedenti (il movimento cooperativo, il mutualismo) sia con altre contemporanee (l'economia sociale, civile, il terzo settore), che ne condividono in parte i tratti fondativi, ma se ne distinguono anche significativamente. Crediamo che, per cogliere le caratteristiche essenziali e radicalmente alternative delle esperienze di economia solidale, occorra sollevare lo sguardo dal presente e ripercorrere alcuni passaggi fondamentali, alla ricerca in particolare di quello che qualcuno ha definito “lo spirito del dono”.

1. Adam Smith e il mito dell'uomo economico

Alle origini dell'economia moderna, sia come scienza che come realtà, troviamo il mito dell'uomo economico. Adam Smith, alla fine del Settecento, volendo fondare l'economia come disciplina autonoma, separandola quindi dall'etica e dalla politica, si sforzava di individuare un ambito nel quale le leggi economiche, come quelle di natura, presentassero caratteri invariabili nel tempo e nello spazio. In particolare egli credeva di aver individuato questo ambito nella naturale, e dunque universale, propensione degli uomini “a trafficare, barattare e scambiare una cosa per l'altra”, ciascuno mosso dal proprio interesse individuale (self interest).

Il luogo mitico in cui Smith colloca il suo racconto, come osserva brillantemente l'antropologo David Graeber (2011), sembra un misto fra indiani nordamericani e nomadi dell'Asia Centrale.

“In una tribù di cacciatori e pastori qualcuno fa archi e frecce, per esempio, con maggiore rapidità e destrezza di tutti gli altri, e frequentemente li scambia con i suoi compagni per bestiame e cacciagione”. Poiché, tuttavia, il baratto nel tempo si dimostra scomodo, l'uso della moneta finisce per sostituire lo scambio diretto di merci, generando quindi le prime forme di mercato. La storia, con piccole variazioni, è stata raccontata un'infinità di volte e ancora oggi la troviamo ripetuta nei manuali di economia. Peccato che la moderna etnografia abbia dimostrato che è semplicemente falsa. Nessuno a oggi sembra aver trovato un luogo nel mondo in cui le transazioni economiche tra vicini prendano la forma del “ti do venti frecce in cambio della tua mucca” In pratica Smith, rovesciando il cannocchiale della storia, ha proiettato in un passato mitico l'immagine che gli si presentava sotto gli occhi : il mondo, cioè, dei piccoli commercianti scozzesi del suo tempo. Un mondo che andava rapidamente affacciandosi alla nascente rivoluzione industriale. L'uomo

¹ Mauro Bonaiuti è stato tra i promotori della Rete italiana di economia solidale e dell'Associazione per la decrescita. Insegna Finanza Etica all'Università di Torino. Osservazioni e commenti saranno benvenuti all'indirizzo e-mail: mauro.bonaiuti@unito.it

economico, come ebbe a scrivere Marcel Mauss all'inizio del secolo scorso, sta davanti a noi e non dietro di noi. Va da sé che al tempo di Smith le biblioteche non mettevano a disposizione ricerche etnografiche sugli usi dei popoli arcaici o “primitivi”, ma non altrettanto possiamo dire per i moderni economisti. Se dunque questa storia viene ripetuta continuamente, nonostante vi siano clamorosi dubbi sulla sua fondatezza, è chiaro che la motivazione va ricercata altrove: la naturalità e universalità del baratto e dello scambio di mercato è infatti un tratto essenziale del mito dell'uomo economico.

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 un “fatto antropologico primordiale”. Piuttosto queste caratteristiche sono espressioni della modernità, e di quella occidentale in particolare. Come hanno mostrato gli studi di M. Sahlins (1980), nelle arcaiche società di cacciatori e raccoglitori non era rintracciabile alcuno sforzo di incrementare la produttività del lavoro, come dimostra il fatto che il tempo a esso dedicato non superava mediamente le quattro ore al giorno. La maggior parte della giornata era 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 attuale. Per avere una misura di come l'avvento del mercato autoregolato e della rivoluzione industriale hanno trasformato alla radice i valori e le motivazioni che orientano l'azione economica, basta ricordare che nelle culture dell'antichità si era pienamente uomini solo se 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 socialmente istituiti (Polanyi, 1974).

Tutto questo non significa negare, sia chiaro, che l'interesse egoistico sia una componente importante del comportamento umano. Quella che va messa in discussione è l'idea secondo cui si possano ricondurre all'egoismo materialista la generalità delle scelte economiche, se non addirittura la totalità delle relazioni sociali. Contributo fondamentale di Marcel Mauss, e dell'antropologia che a lui si è ispirata (il Movimento Anti Utilitarista nelle Scienze Sociali, MAUSS), è quello di aver mostrato come l'egoismo non sia la sola possibile motivazione dell'azione sociale: nelle società arcaiche il triplice obbligo di *donare*, *ricevere* e *ricambiare* ha un ruolo fondamentale, costitutivo del legame sociale. Ciò che in queste società veniva scambiato non erano solo beni economici ma beni personali o appartenenti al clan, del quale conservavano per sempre la traccia originale e simbolica. L'oggetto donato diviene un simbolo della relazione sociale. Il ciclo del dono, dunque, ha lo scopo fondamentale di mantenere e riprodurre il legame sociale.

Le quattro sfere dello scambio sociale

Se dunque il selvaggio descritto da Smith si fosse trovato, ad esempio, nelle isole del Pacifico, i suoi bisogni sarebbero stati soddisfatti con ogni probabilità attraverso il ciclo del dono (il cerchio kula descritto da Malinowski). Se invece si fosse trovato tra gli indiani nordamericani, le cose sarebbero andate diversamente. Supponiamo, ad esempio, che il nostro avesse avuto bisogno di un nuovo paio di scarpe. Molto probabilmente ne avrebbe parlato con la moglie la quale, sottoposto il problema al consiglio delle donne, avrebbe ricevuto il consenso a prelevare il pellame necessario dalle così dette case lunghe (una delle istituzioni fondamentali delle Nazioni Irochesi descritte da Lewis H. Morgan già alla metà del XIX secolo). Come si vede, anche in questo caso, nessuno scambio di punte di frecce con pellami. Piuttosto ci troviamo qui di fronte ad una sorta di “redistribuzione” di risorse comuni.

Nel 1944 Karl Polanyi raccoglie le evidenze antropologiche emerse sino a quel momento raggruppando le diverse tipologie dello scambio in quattro sfere, distinte ma in reciproca relazione tra loro, ciascuna basata su un diverso principio o tipologia di scambio sociale:

- a) La sfera sociale, o settore tradizionale. In quest'ambito, il principio che regola le relazioni sociali è, principalmente, il principio del dono o, per usare una terminologia corrente, la reciprocità. Caratteristica del dono è che non si rende subito, e mai l'equivalente.
- b) L'economia di mercato. È questa la sfera delle relazioni basate sul principio di scambio di equivalenti (denaro-merce). A essa corrisponde il settore "privato" dell'economia. Caratteristica essenziale dello scambio di equivalenti è che la relazione si chiude nel momento stesso in cui si effettua lo scambio. La forma che tipicamente regola questo genere di scambi è il contratto.
- c) La sfera della redistribuzione o settore pubblico. In quest'ambito il principio che regola le relazioni sociali è, prevalentemente, il principio della redistribuzione. L'idea è che le risorse sono raccolte da una qualche autorità centrale (il capo villaggio, lo stato) e poi redistribuite. Questa sfera è regolamentata sovente attraverso la forma dell'obbligo o della legge.
- d) *L'householding*, o sfera dell'autoproduzione, in cui è la famiglia stessa a provvedere direttamente alle proprie necessità.

Naturalmente nessuna di queste tipologie di relazione si ritrova nella realtà allo stato puro. Ad esempio, è interessante osservare come anche le imprese private, e persino le burocrazie, difficilmente riuscirebbero a funzionare se non riuscissero a mobilitare, in qualche misura, la gratuità, l'impulso a donare o la fedeltà dei propri membri.

Le dimensioni e i rapporti tra queste quattro sfere hanno subito nel tempo radicali trasformazioni. Nelle società arcaiche, come abbiamo detto, le relazioni economiche erano ampiamente ispirate al principio e alla pratica della *reciprocità* anche se erano presenti, in misure diverse, anche l'autoproduzione (in particolare nelle campagne) e alcune forme di redistribuzione. 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 consentire di affermare che la "*sfera sociale incorporava (embedded) e dava forma a quella economica*" (Polanyi). 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 d'industrializzazione e modernizzazione, si assiste a una progressiva mercificazione dei fattori di produzione (terra, lavoro, moneta) e di conseguenza a una drastica riduzione delle funzioni di protezione sociale assicurate nell'ambito del settore "tradizionale", che ha finito, nel mondo occidentale, per ridursi essenzialmente ai luoghi della *socializzazione primaria* (Caillé, 1998). Col tempo, l'aggravarsi delle condizioni sociali connesse ai processi d'industrializzazione/mercificazione (i così detti "fallimenti" del mercato), ha portato a un'imponente espansione del settore pubblico, nel ruolo di Stato-Provvidenza. Negli anni dell'ultimo dopoguerra l'affermarsi dello stato sociale, assicurata dalle politiche economiche di stampo keynesiano, anziché limitare ha favorito l'ulteriore crescita del settore privato, sino a capovolgere la situazione iniziale: è oggi possibile affermare che le relazioni di mercato, i rapporti di scambio, condizionano e danno forma alle relazioni sociali. Negli ultimi venti anni infine, con l'avanzare dei processi di globalizzazione e finanziarizzazione, si è assistito a un'ulteriore estensione della sfera del mercato e a 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 dunque come una sorta di *reazione evolutiva* nei confronti dei processi in corso. Innanzitutto rispetto al vuoto, in termini relazionali, lasciato dalla progressiva disgregazione della sfera sociale, che procede di pari passo con l'estendersi della mercificazione. Se a questo quadro aggiungiamo la consapevolezza, ormai sempre più diffusa, dell'incapacità del settore pubblico di fare fronte efficacemente alle sempre maggiori esigenze sociali e ambientali, comprendiamo quali siano le spinte propulsive all'origine dell'emergere di esperienze di economia solidale. Non stupisce quindi che la diffusione e la forza di queste esperienze sia assai maggiore in quei paesi, come in

America latina², in cui da sempre le forme di esclusione sociale sono più forti, ma in cui al tempo stesso permangono legami sociali di tipo tradizionale.

L'economia solidale emerge dunque da un contesto plurale, e intrattiene relazioni con ciascuna delle altre sfere. 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'autosostentamento di queste organizzazioni. Per quanto gli scambi possano realizzarsi per lo più su mercati di piccole dimensioni (locali), e per quanto allo scambio monetario vengano affiancate relazioni personali di fiducia e reciprocità (come nei Gruppi di Acquisto Solidale), è difficile immaginare forme di economia solidale in grado di crescere e autosostenersi che non intrattengano alcun rapporto con il mercato.

D'altro canto l'economia solidale ha anche rapporti con il settore pubblico, sia perché da questo riceve incentivi e sovvenzioni (pensiamo alle cooperative sociali), sia in quanto lo stato contribuisce a definire la cornice istituzionale in cui essa opera. Il confronto *politico* con gli attori istituzionali (a livello globale come locale), che impegna attivamente molte organizzazioni dell'economia solidale, è evidentemente un aspetto fondamentale.

Ma l'economia solidale si sovrappone ed è in relazione, in primo luogo, con la sfera sociale. Di questa condivide quella cultura della *reciprocità* che ne costituisce il tratto dominante. In altre parole, in queste organizzazioni lo "spirito del dono" è sovraordinato rispetto sia alla logica dell'interesse che a quella degli obblighi formali. In questo mondo gli individui si sentono *persone*, scambiandosi beni si scambiano significati, motivazione. In questo senso, mettere al centro lo "spirito del dono" consente di costruire processi in cui, al di là degli obiettivi etici (rispetto dell'ambiente, equità sociale ecc.) si realizza il *buen vivir* di chi vi prende parte. Le relazioni di reciprocità, nel bene e nel male, conferiscono all'economia che su di essa si costruisce una qualità particolare che ne è, evidentemente, il vero punto di forza.

I dilemmi dell'economia solidale

È evidente, tuttavia, che ciò che chiamiamo economia solidale può assumere configurazioni diverse, in particolare secondo la vicinanza più o meno stretta con le altre sfere (Laville, 1998). A questo proposito, le posizioni, anche tra gli studiosi, differiscono significativamente: c'è chi, come Zamagni (1998, Bruni e Zamagni, 2004), è favorevole a un'apertura dell'economia (che egli definisce civile, proprio a rimarcare questa differenza) al mercato, nella convinzione che vi sia spazio, in questo, anche per le relazioni di reciprocità. Secondo questa prospettiva, ampiamente condivisa nell'ambito dell'attuale *terzo settore*, le relazioni di reciprocità sottese allo scambio di beni relazionali sono in grado di *contaminare* i tradizionali rapporti di mercato, innescando una logica imitativa che dovrebbe portare vantaggi a entrambe le sfere.

Al contrario altri, come Serge Latouche (2003) sono convinti che l'abbraccio con il mercato si risolva nella mercificazione e nello svilimento dei principi dell'economia solidale. Per Latouche, l'economia solidale è vittima di una contraddizione irrisolta. Essa è un ossimoro, in quanto pensandosi "economia" non esce dall'immaginario economicista che caratterizza il nostro tempo. Egli evidentemente attribuisce al termine "economia" il significato di *economia formale*³ (di mercato): in questo ha ragione, in quanto oggi questo è forse l'unico significato possibile, dato il dominio dell'immaginario economicista nelle nostre società. Se però ridiamo al termine "economia" il suo originario significato - cioè le modalità attraverso cui una società si organizza per provvedere

² Significativo il caso dell'Argentina, in cui, a seguito della terribile crisi economica del 2001, quasi quattro milioni di persone sono entrate a far parte, a qualche titolo, di reti di economia solidale.

³ Così definita da Polanyi, che la contrapponeva all'*economia sostantiva*, cioè il procurarsi e il curare quanto necessario alla riproduzione della vita. Vedi "Le due definizioni di economia", in *Il sofisma economicista*. Intorno a Karl Polanyi, Jaca Book.

ai propri bisogni fondamentali - allora lo stesso Latouche riconosce che qualsiasi società, anche quella della decrescita, dovrà dotarsi di qualche forma di “economia”.

Rimettere al centro le forme economiche ispirate a un'altra antropologia, in particolare quelle che s'ispirano allo “spirito del dono”, ci sembra un buon punto di partenza per sciogliere l'ossimoro e indicare una via. Credo che le più autentiche esperienze di economia solidale in corso in America latina (Mance 2003), e la stessa esperienza dei DES in Italia che, pur con tutti i loro limiti a queste si rifanno, siano esempi di realtà animate da un sistema di valori alternativo a quello dell'utilitarismo dominante. Questo detto le opinioni sul ruolo dell'economia solidale rimangono ancora aperte a diverse interpretazioni, in particolare rispetto ai rapporti con il mercato. È questo, probabilmente, il principale “dilemma” in cui si dibatte oggi il variegato mondo delle economie alternative o solidali. Una parte delle difficoltà, tuttavia, è legata al fatto che, dietro la parola “mercato”, si nascondono significati diversi. È dunque necessario, a questo proposito, un primo approfondimento.

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*) e 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 e in particolare in quelle africane"⁴. 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 piacciono. 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 non si dice, tuttavia, è che questa medaglia ha un suo rovescio: la diffusione delle relazioni di mercato si accompagna, infatti, a una progressiva dissoluzione dei legami sociali: un processo che sembra confermato dalla letteratura sociologica più recente⁵.

I casi di adulterazione degli alimenti, fughe di capitali, traffico di esseri umani o parti di essi, non sono 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 a una generalizzata mercificazione dei rapporti sociali. Il mercato, come affermava Polanyi, avanza sulla desertificazione dei legami sociali. Eppure gli stessi mercati si prestano a una moltitudine di forme particolari.

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 a una moltitudine di forme particolari.

⁴ Per un'efficace e sintetica descrizione di questi due significati antinomici del concetto di mercato vedi S. Latouche, 2003, pp. 228-243.

⁵ 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.

I partigiani dell'economia civile sostengono che le relazioni di reciprocità possono contaminare positivamente le relazioni di mercato. Potrebbe tuttavia, come teme Latouche, accadere esattamente l'opposto, e la storia del movimento cooperativo ci offre certamente un esempio in questo senso⁶. In ogni caso, occorre 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, come anche le altre sfere dello scambio sociale, dovranno assumere dimensioni, forme e regole ben diverse da quelle che caratterizzano gli attuali assetti dell'economia globalizzata. Questo introduce un nuovo tema, importante quanto trascurato: quello della *scala* delle strutture e dei processi.

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 a immaginare l'Impero Britannico o gli Stati Uniti divenire autenticamente socialisti, più di quanto non riesca a immaginare un elefante che fa le capriole o un ippopotamo che salta una siepe⁷." 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 Ernest 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) che la porrà a fondamento della sua critica delle istituzioni (sistemi educativi, salute, trasporti ecc.) poi riprese da Serge Latouche e dai teorici della decrescita.

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 a un gorilla alto una ventina di metri, all'incirca l'altezza di King Kong. Pensate che un animale del genere potrebbe 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 sue ossa dovrebbe reggere un peso dieci volte più grande 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 sé 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 a 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.

⁶ Cfr. L. Bruni e S. Zamagni, *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*. Il Mulino, 2004.

⁷ J. B. S. Haldane, *Della misura giusta*, Garzanti, Milano, 1987 ed or. 1927.

Haldane, già negli anni tra le due guerre, giunse alla lucida consapevolezza che, in natura, ogni animale ha una *misura giusta* e 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. In altre parole occorre 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 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 e 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 grandi 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 leader 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 a 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 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 e 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 a una scala di dimensioni inferiori, dice prevalentemente regionale e, per molti prodotti, locale. Questo non significa, come pensano alcuni, che l'alternativa alle multinazionali vada trovata prevalentemente 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 sono, infatti, legati alla *scala* del sistema: mentre possiamo farci lo yogurt in casa, non possiamo altrettanto facilmente costruirci telefoni o computer 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"⁸. 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 Castoriadis⁹. 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.

Economia solidale e strategia di rete

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

Ecco che l’approccio sistemico richiama lo sviluppo di una morfologia delle istituzioni economiche, così come la biologia ha sviluppato un’anatomia (*e un’anatomia patologica!*) del mondo animale e vegetale. Che cos’è infatti oggi una multinazionale capace di fatturare una produzione maggiore del prodotto interno lordo di alcuni stati se non un caso manifesto di ipertrofia patologica?

Per cominciare, quanto abbiamo visto a proposito della scala ci fa comprendere come, in termini generali, se qualche forma di scambio di mercato va mantenuta, ebbene le forme di mercato più adeguate alla creazione di un’economia autonoma e solidale non sono certamente quelle “perfettamente competitive.” Come ci insegna la biologia, 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 cooperativi¹⁰. 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.

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

⁸ Cfr. Ivan Illich, *La Convivialità*, Mondadori, Milano, 1974, p. 14. Il testo è disponibile on line e scaricabile dal sito www.decescita.it

⁹ Cfr. C. Castoriadis, C. Castoriadis, *Il progetto dell'autonomia*, in *L'enigma del soggetto*, Edizioni Dedalo, Bari, 1998.

¹⁰ Mi sia consentito rinviare a questo proposito alla mia *Introduzione* a N. Georgescu-Roegen, *Bioeconomia*, Bollati Boringhieri, 2003.

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 e incisivo per proteggersi dalla concorrenza dei mercati internazionali ed è quello di costituire una rete di soggetti (produttori e consumatori) che, riconoscendosi in determinati principi, s'impegnano, sul territorio, 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. Quest'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.

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, a oggi, le imprese dell'economia solidale (produttori biologici, 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 s'ispirano ai principi di cooperazione e reciprocità. Pur garantendo la pluralità dell'offerta e delle forme di scambio, i soggetti appartenenti al distretto s'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 s'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*¹¹.

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 della singola impresa. 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.

Per non concludere...

Siamo ora in grado di rispondere ad alcune domande che sorgono spontanee a chi s'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 l'insieme dei principi e dei valori che la sostengono, a partire da quello *spirito di reciprocità* che sempre dovrebbe guidare i processi di costruzione di rete. Inoltre, facendo proprio il principio della sostenibilità ecologica e sociale, le reti di economia solidale accolgono l'idea di *limite* al proprio interno, 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 rete¹². I distretti si presentano dunque come un germe di economia alternativa all'economia di mercato capitalista. Tuttavia, sia per la scarsa differenziazione di cui al momento sono capaci, sia per il loro carattere pragmatico, 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, a 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?

¹¹ Questi principi sono tratti dalla Carta della Rete italiana di Economia Solidale: www.retecosol.org

¹² 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. [...]”

Connessi a questo, altri aspetti decisivi restano irrisolti. Come abbiamo visto, le relazioni di reciprocità diretta sono possibili solo a una scala molto limitata, certamente insufficiente per sostenere un sistema produttivo sufficientemente differenziato da soddisfare quelli che oggi vengono ritenuti “bisogni fondamentali”, almeno nelle società capitalistiche avanzate. Questo ci obbliga a 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 la crescita dimensionale necessariamente comporta una riduzione della partecipazione democratica. riduce le pone problemi molto seri alla partecipazione. Anche se le relazioni di cooperazione sembrano possibili a 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 o 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 le difficoltà e i costi della partecipazione.

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 nasconderci 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 sempre più al mercato. Questo rappresenta evidentemente un circolo vizioso 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, sarà 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 fronteggiando, e dall'altro, per realizzare quei margini economici necessari a far crescere e gemmare nuove reti solidali. In ogni caso, com'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

- AA. VV., 2004, *Mauss #2, Quale altra mondializzazione?*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Anspach, M., 2007. *A buon rendere*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Bassi A., 2000. *Dono e fiducia. Le forme della solidarietà nelle società complesse*, Edizioni Lavoro, Roma.
- Bartolini S., 2010. *Manifesto per la felicità*, Donzelli, Roma.
- Barabasi A., 2004, *Link, la scienza delle reti*, Einaudi, Torino.
- Bauman Z., 2006, *Homo consumens*, Erickson, Trento.
- Beccattini G., 2000, *Dal distretto industriale allo sviluppo locale*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Bellanca N., 2007, *L'economia del noi*, EGEA, Milano.
- Biolghini D., 2007. *Il popolo dell'economia solidale*, EMI, Bologna.
- Bonaiuti, M., 2013, *La grande transizione*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Bookchin M. 1993. *Democrazia diretta*, Eleuthera, Milano.
- 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., 1991. *Critica della ragione utilitaria*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Caillé A., 1998. *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono*, Bollati-Boringhieri, Torino.

- Caillé A., et al. 2010. Il sofisma economicista, Jaca Book, Milano.
- 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.
- Coluccia P., 2001, La banca del tempo. Un'azione di solidarietà e di reciprocità, Bollati Boringhieri, Torino.
- De Marzo G., 2009, Buen Vivir, per una nuova democrazia della terra, Ediesse, Roma.
- De Ruta e Bonomi, 1998, Manifesto per lo sviluppo locale. Dall'azione di comunità ai Patti territoriali, Bollati Boringhieri, Torino.
- De Sousa Santos B., 2005, Produrre per vivere, Città Aperta, Troina (Enna).
- 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.
- Graeber D., 2011. Debito. I primi 5.000 anni. Il Saggiatore, Milano.
- Grasselli P. e Mptesi, C., 2008, Interpretazione dello spirito del dono, Franco Angeli, Milano.
- Haldane J.B.S. 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.
- Laville J.L., 2006. Dizionario dell'altra economia, Sapere 2000, Roma.
- Magnaghi A., 2000. Il progetto locale, Bollati Boringhieri, Torino.
- Mance E., 2003. La rivoluzione delle reti. EMI, Bologna.
- Mance E., 2010. Organizzare reti solidali, Edup, Roma.
- 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.
- Orazi F. (a cura di), 2011, aDESso, economie solidali e cittadino consapevoli, Cattedrale, Ancona.
- 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.
- Salsano A., 2008, Il dono nel mondo dell'utile, Bollati Boringhieri, Torino.
- Thompson D'Arcy W., 1969, Crescita e forma, Bollati Boringhieri, Torino
- 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.