

Per un idealtipo del capitalismo italiano. Forme di dualismo e forme di particolarismo

Author: Nicolò Bellanca, Università degli studi di Firenze

This article has been accepted for publication, but has not been through the copyediting, typesetting, pagination and proofreading process, which may lead to differences between this version and the Version of Record.

Please cite this article as:

Bellanca N. (2022), *Per un idealtipo del capitalismo italiano. Forme di dualismo e forme di particolarismo*, in «Cambio. Rivista sulle trasformazioni sociali», doi: 10.36253/cambio-12142

Per un idealtipo del capitalismo italiano

Forme di dualismo e forme di particolarismo

Nicolò Bellanca, Università degli studi di Firenze

Contact: bellanca@unifi.it

Abstract: The root causes of the Italian decline lie in the distortions of collective action, which enhance the perverse behavior of both the elite and the people. The elites are “packs of wolves” that extract income and wealth to the detriment of society, shaping formal institutions. The people cultivate myriads of small special interests, operating as “swarms of locusts”, by circumventing and emptying formal institutions. The dualism of wolves and locusts derives from the many atavistic national dualisms and strengthens them.

Keywords: Mancur Olson, Collective Action, Parallel Games, Italy, Italian Capitalism, Varieties of Capitalism

«I tipi ideali che possono esprimere lo Stivale sono più di uno, come le maschere della commedia dell'arte»

Giacomo Becattini (2007: 75).

1. LE TANTE MASCHERE DEL CAPITALISMO ITALIANO

Fin dai suoi esordi, nella letteratura sulla “varietà dei capitalismi” il caso dell'Italia appare difficile da classificare (Crouch 2013; Dore 2000; Hall, Soskice 2001; Regini 2014; Streeck 2009; Trigilia 2016). Esso non rientra infatti nella tipologia più consolidata, che distingue tra le economie di mercato liberali (LME) dei paesi anglosassoni e le economie di mercato coordinate (CME) dell'Europa continentale e settentrionale. Nelle LME le imprese coordinano le proprie attività sulla base di strutture gerarchiche tipiche di mercati competitivi e le relazioni di mercato sono ampiamente regolate da contratti formali e tendenzialmente completi, che prevedano per ogni possibile eventualità futura i diritti e gli obblighi delle parti, lasciando il meno possibile al “non scritto”. Nelle CME, invece, le imprese tendono a gestire le loro relazioni sulla base di accordi incompleti, più largamente basati su comportamenti collaborativi che generano relazioni di lungo periodo e specificità degli scambi.

In uno studio molto citato, Molina e Rhodes (2007) cercano di cogliere la specificità di un terzo gruppo di Paesi, tra cui l'Italia, nei termini di una «mixed market economy (MME)», cioè come una formulazione ibrida di interventismo, regolazione e liberismo, connotata da un ruolo importante per lo Stato nel controllo delle attività produttive e dei mercati, da limitata sicurezza sociale e da un'elevata protezione dell'occupazione.

Più recentemente, lungo un'impostazione avviata specialmente da Amable (2003), i Paesi europei sono stati classificati in sei modelli: anglosassone, continentale, nordico, mediterraneo, Baltico e di Visegrad (vedi la sintesi di Scalise 2020, cap.2). In questa tipologia l'Italia – assieme a Spagna, Portogallo e Grecia – è collocata nel modello del capitalismo mediterraneo, etichettabile mediante la formula «insicurezza

senza competitività» (Burrioni 2016). Insomma, che si tratti di un ibrido mal formato, oppure che venga concettualizzato in termini sostanzialmente privativi e negativi, il capitalismo italiano sembra non poter ambire ad un proprio peculiare idealtipo.

La principale ragione di questa rinuncia sembra risiedere nelle molteplici forme, antiche e recenti, di dualismo dell'Italia: luoghi di grande impresa contro luoghi di piccola impresa, Centro-Nord contro Sud, welfare pubblico contro welfare familiare, relazioni imprenditoriali e lavorative formali contro relazioni informali, settore statale contro settore privato dell'economia, regolamentazione partitica contro regolamentazione tecnocratica, e così via. Se volessimo tentare una sintesi, pur approssimativa, potremmo ricondurre i tanti dualismi ad uno più fondamentale: quello tra *pochi poteri forti, che si coordinano plasmando a proprio favore le istituzioni formali, e numerosi poteri deboli, la cui frammentazione è coordinata da regole che però quasi nessuno applica*. Naturalmente, non mancano gli studiosi che hanno illustrato e discusso così i singoli dualismi, come il dualismo fondamentale. L'autentica difficoltà non consiste nel descrivere i termini dell'idealtipo italiano, bensì nel mostrare come esso funziona (sotto certe condizioni) o non funziona (sotto certe altre condizioni). Più esattamente, occorre individuare il criterio specifico di allocazione delle risorse per i poteri forti, e il criterio specifico per i poteri deboli. Va poi esaminato il funzionamento effettivo dei due criteri: su questi punti ci soffermeremo nel paragrafo 2. Occorre infine analizzare come i due criteri si relazionino tra loro, anziché essere meramente compresenti: a questo sarà dedicato il paragrafo 3. Soltanto dopo avere effettuato questi passaggi, potremo disporre dell'abbozzo di un idealtipo del dualismo italiano; e soltanto a quel punto potremo, nel paragrafo 4, con qualche rapido appunto, interpretare il nostro recente passato ed esaminare i termini del declino in corso.

2. MUTUA CONNIVENZA E MUTUO ACCOMODAMENTO

La Figura 1 rappresenta il rapporto conflittuale tra l'élite economica e l'apparato statale: l'élite può essere concentrata oppure frammentata; lo Stato può operare in modi coerenti oppure incoerenti. Le celle 2 e 3 sono di lettura facile e scontata. Se l'élite è forte e lo Stato debole, allora prevalgono i comportamenti finalizzati ad accaparrarsi le rendite (cella 2). Se lo Stato è forte e l'élite debole, allora prevale l'atteggiamento predatorio da parte del ceto politico-burocratico (cella 3).

		Stato	
		Coerente	Incoerente
Élite economica	Concentrata	1. <i>Mutuo accomodamento</i>	2. <i>Rent-seeking</i>
	Frammentata	3. <i>Stato predatorio</i>	4. <i>Mutua connivenza</i>

Figura 1: Rapporti tra élite e Stato

Fonte: adattamento da Kang (2002: 15)

Volgiamoci adesso alle celle 1 e 4. Esse illustrano la cifra specifica del caso italiano, che risiede in una coppia di criteri allocativi. Nella cella 1 si colloca il mutuo o reciproco accomodamento (*mutual accommodation*). Esso realizza un'accodiscendenza tra soggetti a favore di un adattamento che eviti tanto le contrapposizioni (i conflitti frontali) quanto le trasformazioni (le discontinuità radicali). Le parti della transazione avvallano – nemmeno accettano, poiché l'accettazione è una scelta volontaria esplicita – che il loro rapporto rimanga il più possibile inalterato, ovvero che ciascuna parte possa cambiare soltanto nei limiti di quel rapporto: esse accettano cambiamenti di facciata, per mantenere opportunisticamente i propri privilegi. Il nome che riceve questo criterio di allocazione nel nostro Paese è “gattopardismo”. Il mutuo accomodamento emerge quando l'élite è compatta e lo Stato agisce con efficacia. In tal caso le

parti, che siano o meno di pari forza, hanno comunque convenienza ad accordarsi: l'élite economica è abbastanza potente da influenzare lo Stato, ma è disincentivata dalla ritorsione che lo Stato minaccia di infliggerle.

Nella cella 4 il criterio allocativo è la mutua o reciproca connivenza (*mutual connivance*), in cui una parte accetta tacitamente un'azione subottimale altrui, nella consapevolezza di effettuare a sua volta un'azione subottimale (*people expect mediocrity from others, so less is expected from themselves*). Esso è chiamato "gioco al ribasso" (*Low-Low Game*) da Diego Gambetta e Gloria Origgi (2013). La situazione tipica nella quale questo criterio si impone vede un'élite dispersa e uno Stato che gira a vuoto. In tal caso, ogni parte si disinteressa dell'altra, nella consapevolezza che dall'altra può ottenere poco o nulla. In altri termini, nella cella 4 ci sono numerosi gruppi d'interesse nella società e numerosi gruppi di potere diffuso all'interno dello Stato. Poiché sia lo Stato che l'élite economica sono deboli, nessun giocatore è abbastanza forte per avvantaggiarsi e quindi lo sfruttamento dell'uno da parte dell'altro è difficile. Ne segue che ogni giocatore si limita a presidiare il proprio orticello, anche se molto piccolo, attendendosi che l'altro faccia lo stesso.

La Figura 2 riprende un'autorevole tipologia delle varietà dei capitalismi, aggiungendo le due colonne riguardanti il dualismo dell'Italia.

	CAPITALISMO LIBERALE	CAPITALISMO COORDINATO	CAPITALISMO RETICOLARE	CAPITALISMO GERARCHICO	CAPITALISMO ITALIANO 1	CAPITALISMO ITALIANO 2
PRINCIPIO ALLOCATIVO	Mercato	Negoziazione	Fiducia	Gerarchia	Mutuo accomodamento	Mutua connivenza
INTERAZIONE CARATTERISTICA TRA STAKEHOLDER DURATA DELLE RELAZIONI	Scambio occasionale	Incontro istituzionalizzato	Scambio ripetuto	Ordine o direttiva	Incontro informale	Scambio occasionale
CASO RAPPRESENTATIVO	Breve Stati Uniti	Lunga Germania	Lunga Giappone	Variabile Cile	Variabile Italia	Breve Italia

Figura 2: Varietà dei capitalismi contemporanei

Fonte: adattamento da Schneider (2013: 23)

Proviamo a capire come funzionano i due principi allocativi dell'economia e della società italiane. Ogni soggetto, in quanto membro di una collettività, è continuamente coinvolto in situazioni d'interazione strategica con altri soggetti i cui interessi sono almeno parzialmente in conflitto con i suoi. Queste molteplici situazioni riguardano (quantomeno) il mercato, la burocrazia, la democrazia, la collocazione occupazionale, le attività politiche, le pratiche confessionali, i legami familiari e amicali, le identità nazionali, etniche e regionali. Molto frequentemente le varie interazioni strategiche interagiscono tra loro, poiché quello che si verifica sul mercato modifica gli esiti di ciò che succede nell'arena politica, l'appartenenza nazionale condiziona la scelta religiosa, l'andamento della vita affettiva influenza il rendimento lavorativo, e così via. Ne segue che un'indagine appropriata della società, nel nostro caso dell'Italia, deve tenere conto di come gli attori vivano congiuntamente più contesti istituzionali. Questa prospettiva ci aiuta a spiegare fenomeni che sfuggirebbero all'analisi isolata di ciascuna situazione; essa formalmente utilizza i giochi multipli, nei quali il soggetto è impegnato in molteplici situazioni strategiche che interagiscono l'una con l'altra, relazionandosi agli stessi soggetti (Alt, Eichengreen 1989, che chiamano questi giochi "paralleli").

Per esporre questi giochi multipli nel modo più elementare, utilizziamo i giochi ordinali simultanei 2 x 2 di pura strategia. In essi abbiamo due giocatori con due distinte strategie ciascuno: Cooperare (C) oppure Competere/Defezionare (D). Vi sono quindi quattro possibili esiti, ognuno dei quali dipende dalle scelte di entrambi i giocatori. Per un qualsiasi gioco k , questi esiti sono rappresentati dalla matrice 2x2 di payoff della Figura 3. Chiamiamo, secondo una simbologia che è consueta in letteratura, R (*Reward*) il payoff se entrambi scelgono C; P (*Punishment*) il payoff se entrambi scelgono D; T (*Temptation*) il payoff se il giocatore 1 sceglie D mentre 2 sceglie C; infine, S (*Sucker*) è il payoff se 1 sceglie C mentre 2 sceglie D.

		Giocatore 2	
		C	D
Giocatore 1	C	R_k	S_k
	D	T_k	P_k

Figura 3: la matrice dei payoff di un gioco k

Ogni giocatore ha un ordinamento di preferenze sui quattro esiti. Pur essendo l'approccio ordinalista, è più intuitivo raffigurare le preferenze con payoff numerici che vanno da 1 a 4, ossia con $4 > 3 > 2 > 1$. I giochi ordinali simultanei 2×2 di pura strategia sono 726, dei quali 78 sono ordinalmente distinti, ossia in cui tutti i payoff differiscono (Rapoport, Guyer 1966; Robinson, Goforth 2005).

Se, come stiamo sostenendo, i principi allocativi più diffusi in Italia sono la mutua connivenza e il mutuo accomodamento, occorre fornirne una semplice rappresentazione analitica. Per gli scopi della nostra argomentazione, selezioniamo tre giochi strettamente funzionali alla rappresentazione concettuale della mutua connivenza. Nel gioco *della defezione reciproca* (Figura 4) i soggetti ottengono entrambi la posta massima evitando di cooperare. Nel gioco *del dominio* (Figure 5 e 6) si manifesta un'asimmetria dei payoff, ora a favore dell'un giocatore, ora a favore dell'altro.

		Giocatore 2		
		C	D	
Giocatore 1	C	2,2	1,3	P > T > R > S
	D	3,1	<u>4,4</u>	

Figura 4: il gioco della defezione reciproca

		Giocatore 2		
		C	D	
Giocatore 1	C	1,4	2,3	1: T > P > S > R 2: R > T > S > P
	D	<u>4,2</u>	3,1	

Figura 5: il gioco del dominio

		Giocatore 2		
		C	D	
Giocatore 1	C	<u>2,4</u>	4,1	1: S > P > R > T 2: R > S > P > T
	D	1,3	3,2	

Figura 6: il gioco del dominio (seconda versione)

In una situazione idealtipica di mutua connivenza, abbiamo due giocatori impegnati su tre tavoli sociali: uno condiviso, uno sentito come proprio da un giocatore, uno sentito come proprio dall'altro giocatore. Chiamiamo Spazio pubblico il primo tavolo e Orticello 1 e Orticello 2 gli altri. I payoff sono (4,4) (*gioco della defezione reciproca*) nello Spazio pubblico, (4,2) (*gioco del dominio*) nell'Orticello 1 e (2,4) (*gioco del dominio, seconda versione*) nell'Orticello 2. Il payoff complessivo è di 10 per entrambi i giocatori. Su tutti e tre i tavoli (incluso quello denominato Spazio pubblico) mancano regole condivise, ovvero istituzioni in grado di funzionare; ne segue che le interazioni sociali sono anarchiche e che in esse contano unicamente i rapporti di forza. In Orticello 1 prevale il giocatore 1, mentre in Orticello 2 prevale il giocatore 2.

Il punto paradossale è che la defezione reciproca nello Spazio pubblico esprime una situazione peggiore di quella evocata dal dilemma del prigioniero. In quel famoso dilemma ciascuno defeziona, ma trova vantaggioso che l'altro cooperi; qui pure ognuno defeziona, ma trova conveniente che l'altro defezioni. Questa preferenza, in apparenza irrazionale, si spiega considerando gli altri tavoli. In effetti, ogni giocatore spadroneggia sul "proprio" Orticello ed è consapevole che il suo dominio dipende dall'assenza di uno Spazio pubblico dotato di regole condivise. Gode quindi del pieno controllo su un Orticello, alla condizione che anche l'altro giocatore possa fruire del pieno controllo su un altro Orticello.

È l'accondiscendenza verso la mutua defezione nello Spazio pubblico che permette a ciascuno di condurre come vuole il gioco "a casa sua". L'apparente irrazionalità sul primo tavolo è giustificata dal dominio arbitrario sugli altri tavoli. La natura sconvolgente di questo gioco multiplo deriva dalla scomparsa del patto sociale. I giocatori individuano il proprio migliore interesse nel disinteressarsi del comportamento altrui, purché a sua volta l'altro se ne freggi del proprio modo di agire. Ognuno defeziona e trova conveniente che l'altro, defezionando, ratifichi la fine della convivenza civile. La Figura 7 cattura questo punto cruciale.



Figura 7: il principio della mutua connivenza

Per inquadrare l'altro principio allocativo, quello di mutuo accomodamento, selezioniamo ancora un gioco, funzionale alla sua rappresentazione concettuale. Nel gioco *del conflitto* (Figura 8) si manifesta un'asimmetria dei payoff, a favore del giocatore 2, minore delle asimmetrie presenti nel gioco *del dominio* (Figure 5 e 6).

		Giocatore 2		
		C	D	
Giocatore 1	C	3,2	1,4	1: T > R > P > S 2: T > P > R > S
	D	4,1	<u>2,3</u>	

Figura 8: il gioco del conflitto

In una situazione idealtipica di mutuo accomodamento, abbiamo due giocatori impegnati su tre tavoli sociali: uno avvantaggia notevolmente il giocatore 1; gli altri favoriscono meno il giocatore 2 ma, uniti tra loro, ne riequilibrano la posizione. Più esattamente, il Negoziato 1 esprime payoff (4,2) (*gioco del dominio*) e quindi conferisce uno spiccato guadagno al giocatore 1. Tuttavia, nel contempo i giocatori sono impegnati nei Negoziati 2 e 3, i cui payoff sono (2,3) (*gioco del conflitto*); su questi tavoli sociali, è dunque il giocatore 2 a guadagnare. Il payoff totale è 4 per entrambi i giocatori: considerando assieme i tre Negoziati, la posizione dei giocatori si pareggia. Ovviamente, non è necessario che la somma dei vari payoff sia la stessa per entrambi i giocatori: l'uno può, alla fine dei conti, guadagnare più dell'altro; quello che importa è che sia in vigore un processo di (pur parziale) riequilibrio, il quale si svolge mediante

molteplici Negoziati. L'interpretazione è chiara. Il soggetto 1 è più forte in un Negoziato, mentre il soggetto 2 è in grado di compensare e recuperare giocando sui tavoli degli altri Negoziati. Se guardiamo soltanto al Negoziato 1, non comprendiamo quello che succede. Sembra che vi sia disuguaglianza, mentre nel complesso il rapporto è bilanciato. Se vi fosse disuguaglianza, la situazione sarebbe instabile, poiché il giocatore 2 tenterebbe di recuperare. Poiché invece, al di sotto delle apparenze, il gioco multiplo bilancia le posizioni, nessun giocatore è veramente interessato a cambiare. Non basta. È proprio la molteplicità dei tavoli sociali, e il fatto che siano tutti asimmetrici, a facilitare lo status quo: ogni giocatore può elaborare una strategia, rivolta principalmente ai propri stakeholder, che enfatizza il Negoziato sfavorevole, per avanzare lagnanze e rimostranze, sbandierando esigenze di mutamento. Ma il giocatore in effetti è consapevole che in altri Negoziati egli ottiene poste favorevoli, e che quindi la situazione complessiva va preservata. Ogni *big player* ha buone ragioni per rivendicare il cambiamento e ragioni ancora più forti per non realizzarlo. È il "gattopardismo", raffigurato in Figura 9.



Figura 9: il principio di mutuo accomodamento

Fin qui abbiamo indagato come, nel mutuo accomodamento, giocatori disuguali possono in effetti (almeno in via tendenziale) riequilibrare i rispettivi poteri su molteplici tavoli istituzionali. Esaminiamo adesso le due principali modalità d'interazione dei giocatori nel mutuo accomodamento: lo facciamo attraverso altrettanti giochi singoli, quello *dell'interesse corporativo* e quello *degli interessi confliggenti* (liberamente adattati da Schianchi 1997). Consideriamo, ad esempio, due Lupi, A e B, che speculano in Borsa. Essi decidono se giocare al ribasso o al rialzo, ossia se vendere o acquistare le azioni di una certa società. A dispone di un ammontare di azioni doppio rispetto a B. Se entrambi congiuntamente vendono o comprano, il titolo rischia di venire sospeso dalla contrattazione per eccesso di movimenti speculativi. Se invece A vende e B compra, entrambi guadagnano il massimo: essendo la speculazione di A molto sostenuta, diventa molto conveniente l'acquisto del titolo da parte di B. Nel caso invece in cui sia B che vende e A che compra, il guadagno esiste ancora ma è inferiore: poiché la speculazione di B è di ammontare ridotto, il prezzo delle azioni si abbassa di poco e A deve pagare un prezzo superiore. Il gioco, come si vede nella Figura 10, ha due equilibri, le coppie (1,1) e (2,2), con quest'ultimo preferito all'altro. Le parti hanno un interesse corporativo affinché sia A a vendere e B ad acquistare. Se dunque A e B comunicano prima di giocare (*pre-game communication*), allora convergono verso un equilibrio Pareto-ottimale: essendo soggetti razionali, infatti, ciascuno di loro rifiuta l'equilibrio di Nash (1,1), se può migliorare la sua situazione scegliendo quello Pareto-dominante (2,2).

		B (poca disponibilità)	
		Vende	Acquista
A (molta disponibilità)	Vende	0,0	2,2
	Acquista	1,1	0,0

Figura 10: il gioco dell'interesse corporativo

Supponiamo adesso che i due speculatori desiderino ottenere, oltre all'eventuale guadagno, anche una partecipazione azionaria in una certa società. Entrambi quindi preferiscono l'acquisto alla vendita di azioni. Il loro rapporto passa dalla cooperazione alla competizione: vedi la Figura 11. Il gioco esprime due equilibri di Nash, le coppie (2,1) e (1,2), ma nessuno di essi è Pareto-dominante rispetto all'altro; infatti 2 è maggiore di 1 ma 1 è minore di 2. Nemmeno la comunicazione tra A e B risolverebbe, perché gli equilibri possibili sono divergenti. Tuttavia, A e B sanno che se entrambi comprano, entrambi perdono: quindi, cercheranno una qualche forma (sub-ottimale e precaria) di accordo.

		B (poca disponibilità)	
		Vende	Acquista
A (molta disponibilità)	Vende	0,0	1,2
	Acquista	2,1	0,0

Figura 11: il gioco degli interessi confliggenti

Riflettiamo sulla logica dei giochi appena illustrati. Due soggetti forti – entrambi Lupi, sebbene con risorse differenziate – hanno convenienza a collaborare contro il resto della società (gli altri scambisti sul mercato di quel titolo), per mantenere una posizione di guadagno privilegiato. Nella Figura 10, essi convergono (comunicando tra loro, ossia riconoscendo l'interesse comune) su un ottimo, ossia su un guadagno massimo. Nella Figura 11, essi (che vi sia comunicazione o meno) ripiegano su una posizione sub-ottimale, che comunque difende un loro privilegio. La differenza è che stavolta vi è un equilibrio che favorisce A rispetto a B (2,1), o viceversa (1,2). Pertanto, non è indifferente dove si va a finire: stavolta l'accordo è poco robusto e i Lupi possono sbranarsi tra loro, per passare da un equilibrio all'altro. In entrambi i giochi i Lupi dominano sulla popolazione. Ma quando nella società il gioco dell'interesse corporativo lascia il campo a quello degli interessi confliggenti, la ferocia predatoria dei Lupi diventa insostenibile.

Concludiamo questo paragrafo con un'osservazione teorica. Tanto il principio della mutua connivenza, quanto quello di mutuo accomodamento, dispiegano la propria razionalità quando, nell'ambito di giochi multipli, i soggetti sostanzialmente bilanciano i rispettivi poteri sociali (dove il bilanciamento non equivale alla parità). Se adottassimo una prospettiva unidimensionale, formalizzata con un gioco singolo, questo aspetto non sarebbe rilevabile; oppure potremmo soltanto, come nelle Figure 10 e 11, esplorare quando i giocatori sono più o meno feroci nel perseguire il proprio tornaconto. Dunque la ragione per invocare i giochi multipli è che, se guardassimo soltanto, come accade in un gioco singolo, alla sfera economico-mercantile, oppure soltanto a quella politico-burocratica, oppure soltanto a quella ideologico-culturale, i soggetti sarebbero (non apparirebbero, bensì effettivamente sarebbero)

diseguali. Quando invece consideriamo congiuntamente una molteplicità di ambiti istituzionali, in parecchie circostanze (non in tutte, ovviamente) i soggetti riescono a bilanciare in un ambito lo svantaggio che ottengono in un altro. È sulla base di questo bilanciamento – sebbene imperfetto, approssimato e provvisorio – che i soggetti accettano reciprocamente lo status quo: ciascuno ritiene che la strategia della connivenza oppure quella dell’accomodamento siano per lui/lei il “meno peggio”. Ed è principalmente per questo motivo che, stiamo suggerendo, nel nostro Stivale il cambiamento sociale si blocca.

3. UNA LETTURA OLSONIANA DEL CAPITALISMO ITALIANO

Una delle grandi monografie di scienze sociali è, nell’ultimo quarto del secolo scorso, *Ascesa e declino delle nazioni*, di Mancur Olson (1982). Essa muove dalla tesi della superiorità *organizzativa* dei piccoli gruppi o élite, che hanno di solito maggiore facilità a coordinarsi, in quanto i loro membri possono meglio conoscersi e controllarsi a vicenda. In termini molto generali, l’efficacia della partecipazione sta in relazione inversa al numero dei partecipanti. «Così, in un gruppo di cinque il mio prendere parte vale (pesa, conta) un quinto, in un gruppo di cinquanta un cinquantesimo, e in un gruppo di centomila quasi nulla. Insomma, il partecipare è operazionalizzabile come una frazione il cui denominatore misura la parte (peso) di ciascun partecipante: e di tanto il denominatore cresce, di altrettanto il singolo partecipare si depotenzia» (Sartori 1993: 79). Pertanto, quanto più un gruppo umano è ampio, tanto più è difficile mobilitarlo.

L’altro pilastro dell’analisi di Olson rileva che se i piccoli gruppi s’imbattono in significative occasioni di vantaggio – di guadagno monetario, se si tratta di gruppi economici; di influenza decisionale, nel caso di gruppi politici o culturali –, sono stimolati *effettivamente* a organizzarsi per ottenere questi vantaggi, a scapito degli altri gruppi e dell’intera società, e per mantenerli nel tempo, impedendo o rallentando l’accesso ad essi da parte dei non-membri. Quando le élite economiche e politiche si mobilitano per conquistare extravantaggi, chiamati rendite, diventano coalizioni distributive che puntano ad accaparrarsi quote crescenti di risorse date, anziché contribuire a innovare e ampliare lo stock delle risorse sociali. D’altra parte, poiché la massa dei cittadini, per gli stessi motivi poco sopra evocati, riesce a organizzarsi e ad agire più difficilmente, i tentativi di cambiamento che tale massa promuove sono spesso poco coordinati e possono quindi essere bloccati dalle élite. Il risultato è una società statica, disuguale e poco inclusiva, collocata su una traiettoria di declino.

Questo schema teorico presenta tuttavia (almeno) due punti problematici, nei quali ci s’imbatte quando si esamina la configurazione dei gruppi di una specifica società. Il primo punto riguarda la numerosità delle élite in quella società: se essa è bassa, ad organizzarsi sono *big players* come gli oligopoli industriali, i sindacati nazionali dei lavoratori, i circoli finanziari e i mass media; se invece è alta, si forma un reticolo frammentato e diffuso di gruppi d’interesse, ciascun nodo del quale esprime in media un ridotto potere. Il secondo aspetto si riferisce alla numerosità degli incentivi selettivi (i vantaggi/privilegi che soltanto alcuni possono ottenere) al di fuori delle élite. Se nella società dominano pochi giocatori forti, questi di solito adottano strategie dirigiste o *top-down* verso i cittadini. Se al contrario incontriamo molte élite tra loro in competizione, ognuna cerca il proprio successo negoziando con i cittadini tanti micro-incentivi selettivi, che consentano di allargare il consenso; ma se tutte le élite così procedono, si creano connivenze in grado di alterare i comportamenti di parti ampie della popolazione.

Entrambi i punti – il numero dei gruppi d’interesse e la platea di coloro che ottengono piccoli privilegi – sono plasmati dalle occasioni di vantaggio: se, in un certo Paese, tali occasioni si presentano in modo concentrato, tenderanno a coagularsi poche élite; se esse invece sono disperse, aumenterà l’articolazione dei gruppi. Da parte sua Olson, guardando anzitutto agli Stati Uniti, esaminava Paesi predati da branchi di Lupi: pochi “poteri forti” che bloccano la società mediante una ripartizione limitata di robusti incentivi selettivi. Se ad esempio un dazio raddoppia il prezzo dello zucchero sul mercato interno degli Stati Uniti, pochi consumatori lo sanno e pochissimi protestano: il costo del dazio è di miliardi di dollari, ma cade per 5 o 6 dollari all’anno sul singolo. D’altra parte, le imprese oligopolistiche produttrici di zucchero sono

poche unità e ciascuna guadagna dal dazio decine di milioni di dollari; esse sono alle prese con una occasione di vantaggio che le incentiva a mobilitarsi come lobby per far approvare il dazio in Congresso. In tale circostanza, le élite (non soltanto economiche, ma pure politiche o di altra natura) si mobilitano per l'occasione, mentre le tante singole persone, che subiscono un basso costo procapite e incontrano difficoltà a cooperare tra loro, rimangono abuliche.

Ma la teoria di Olson può essere riformulata per Paesi assaliti da sciami di Cavallette: milioni di cittadini che si agitano per divorare modesti, e perfino minuscoli, bocconi di cibo. È il caso del patto sociale implicito tra la pubblica amministrazione italiana e gli insegnanti di scuola: la prima li paga meno dei pari grado di altri Paesi europei, senza differenziare le retribuzioni in base alle qualifiche e all'impegno; i secondi *possono* lavorare (in alcune materie) appena una ventina di ore settimanali, godere di fatto di tre mesi di ferie, evitare di aggiornarsi. L'amministrazione elargisce, insieme a pochi soldi e a nessuna prospettiva di carriera, piccoli privilegi che "fidelizzano" gli insegnanti ad una condizione che pure, nel complesso, appare loro insoddisfacente¹. Questa logica delle occasioni di vantaggio diffuse è spesso promossa dalle stesse élite. Quando infatti le élite sono tante e in competizione tra loro per le occasioni di vantaggio, ognuna può accrescere le proprie chances di successo a misura che si allea con frazioni della società civile. Ciascuna élite intesse quindi reticoli di *do ut des* con ampi settori della popolazione, meno organizzati e meno provvisti di risorse, offrendo loro qualche fetta, o perfino qualche briciola, della occasione di vantaggio. In tal maniera il potere si frammenta e si formano tante alleanze sociali, chiamate clientele, che intrecciano gli interessi delle élite a quelli di varie parti della cittadinanza, estendendo il comportamento meramente redistributivo fino al raggiungimento di una maggioranza predatoria: lo sciame di Cavallette.

La teoria olsoniana può dunque essere riformulata mediante la distinzione tra il "particolarismo di gruppo", che si manifesta quando pochi soggetti (i Lupi) si coalizzano per fini distributivi, e il "particolarismo individuale", che affiora quando tanti gruppetti frammentati o addirittura tanti singoli soggetti (le Cavallette) si battono per divorare un (spesso minuscolo) orticello. Se questa teoria viene applicata ad un Paese dotato di una struttura dualistica, la quale configura tanto occasioni di vantaggio concentrate, quanto occasioni diffuse, allora essa prevede che in quel Paese possano formarsi così branchi di Lupi, come sciami di Cavallette.

Sembra essere questo il caso dell'Italia, nella quale imperversano in effetti sia i Lupi che le Cavallette. Premettendo che sul tema decisivo dell'analisi dei gruppi d'interesse esistono pochi studi approfonditi e sistematici (si vedano, tra gli altri, Cingano, Pinotti 2013; Pritoni 2015 e 2017; Dagnes 2018; Akcigit, Baslandze, Lotti 2018), sembra plausibile annotare che l'Italia è corrotta a due livelli. Anzitutto, essa è connotata da un patto sociale implicito tra il ceto politico-burocratico e quello manageriale-capitalista. In questo patto, che Pelloni e Savioli (2015) denominano "partitocrazia con corporativismo", le imprese private si organizzano in coalizioni distributive che estraggono rendite per i propri membri indipendentemente dai segnali del mercato, mentre i partiti politici s'impegnano a creare occasioni di rendita per quelle coalizioni: il corporativismo dell'élite economica e la partitocrazia dell'élite politica si tengono a vicenda². Negli ultimi trent'anni, tuttavia, tanto la partitocrazia, quanto il corporativismo, si

¹ Queste proposizioni sul sistema scolastico italiano richiedono qualche precisazione. Numerose indagini testimoniano il disagio degli insegnanti per il mancato riconoscimento della loro qualità professionale e del loro ruolo sociale. Tuttavia, ad esempio, nell'indagine Nomisma (2009) emerge un risultato «sorprendente, ma ormai consolidato: il dirsi favorevole, da parte del 66% degli intervistati, all'introduzione di un sistema di riconoscimento del merito, anche se quelli che si dichiararono allora disponibili ad accettare la valutazione delle proprie prestazioni professionali erano solo il 6,7% del totale» (Cianfriglia 2015: 54). Capano e Terenzi (2014 e 2019), in importanti studi sui gruppi d'interesse nella scuola, documentano come i sindacati degli insegnanti hanno storicamente bloccato ogni tentativo d'introdurre una parte di salario di tipo premiale. Di fatto quindi l'insegnante italiano è pagato poco, non licenziabile e non incentivato ad aggiornarsi e ad impegnarsi di più. Ma, a livello di reazione individuale così come di azione organizzata, preferisce lo status quo, pur magari sentendosi frustrato. Come si scrive nel testo, ha la *possibilità* di tirare a campare facendo il minimo. Ovviamente, non pochi insegnanti hanno motivazioni intrinseche per lo studio e per la didattica. Questo non modifica però i termini del "patto sociale implicito" entro cui la loro categoria professionale si riproduce.

² I maggiori gruppi economici d'interesse sono (o sono stati) le associazioni imprenditoriali, le grandi imprese a partecipazione pubblica, i sindacati confederali e le principali lobby settoriali. Questo elenco in parte coincide con quello che possiamo trovare in altri Paesi. Le specificità del caso italiano emergono dalle indagini empiriche ravvicinate: oltre a quelle citate nel testo e nella

sono indeboliti in Italia: il numero dei gruppi d'interesse è aumentato notevolmente, ad un tasso di crescita maggiore che in Europa o negli Stati Uniti, con un peso per i gruppi tradizionali (imprese, sindacati, professioni) che rimane decisivo, ma che va riducendosi (Pritoni 2019). Ciò è accaduto in forza specialmente del processo di europeizzazione, che ha esteso e rimodellato in modo diretto e indiretto l'arena dei gruppi, e per la parziale abdicazione dei partiti politici dalla funzione di controllo e di governo del sistema, che ha ampliato il numero e la varietà dei gruppi di interesse ai quali ora si aprono opportunità di *policy* che in passato erano negate loro³.

Ma non basta. Accanto alle negoziazioni tra i maggiori gruppi d'interesse politici ed economici, si afferma in Italia un patto sociale implicito tra una vasta platea di piccoli decisori (pubblici e privati) e un'ampia fetta di comuni cittadini. Anche questo patto ha per oggetto delle occasioni di vantaggio, sebbene stavolta si tratti molto spesso di privilegi modesti e transitori. Come annotano Di Martino e Vasta (2015: 301), in Italia «il fallimento istituzionale non scaturisce necessariamente dagli interessi di lobby specifiche e ben identificabili, bensì anche dagli interessi di larghe minoranze, la cui composizione muta nel tempo e al cui interno i vantaggi non sono equamente ripartiti tra i membri». La natura diffusa di questa miriade di microvantaggi basta ad alimentare un sistema di clientele nel quale, di nuovo, le parti si legittimano e si riproducono a vicenda.

In breve, il Belpaese è squassato dal particolarismo, che però assume entrambe le forme: l'una riguardante i gruppi strutturati di potere, l'altra che pervade in maniera pulviscolare la società civile. Nulla si capisce delle debolezze dello Stivale, se non si analizzano congiuntamente i due versanti della corruzione.

La logica del modello di Olson, qui riadattato per comprendere anche le Cavallette, è rappresentata nella Figura 12. La stabilità politica indica la supremazia della legge, mentre la stabilità economica (al contrario della comune accezione di questa espressione) si riferisce ad una situazione di sclerosi imprenditoriale e sindacale. La cella 1 raffigura una situazione in cui le istituzioni politiche sono deboli, mentre la dinamica dei gruppi economici è vivace, non controllata e bilanciata (nel senso che mancano oligopoli economici strutturati e *big players* politici). In essa predomina l'opportunismo, tanto tra gli agenti economici, quanto tra i politici e gli amministratori: ognuno cerca il proprio tornaconto immediato, consapevole che le leggi sono poco applicate e che i gruppi sono poco organizzati. Un opportunismo generalizzato scatena gli *animal spirits*, ma non produce un sentiero duraturo e robusto di crescita economica.

La cella 2 rappresenta le istituzioni politiche al loro meglio, in termini di capacità di governo e di effettività delle leggi. Nel contempo, i soggetti economici possono valorizzare le occasioni innovative, poiché nessun gruppo è talmente chiuso e arroccato da impedirlo. Il risultato è un regime politico inclusivo e un sistema economico in vigorosa espansione. Nella cella 3 lo Stato è debole e le élite economiche sono forti. Ne segue che le élite si impadroniscono dello Stato e privilegiano i comportamenti *rent-seeking*. Infine, la cella 4 segnala la tipica situazione di sclerosi istituzionale diffusa: sia la politica che l'economia sono preda di gruppi particolaristici, i quali diventano coalizioni distributive. La crescita rallenta.

		Stabilità politica	
		Bassa	Alta
Stabilità economica	Bassa	1. Opportunismo e Crescita di breve periodo	2. Inclusività e Crescita innovativa
	Alta	3. Cattura del Regolatore e Crescita predatoria	4. Particolarismo e Stagnazione

Figura 12: nessi olsoniani tra stabilità politica e stabilità economica

nota 1, menzioniamo Alesse (2021); Bitonti *et al.* (2021); Capano, Lizzi, Pritoni (2014); Carrozza (2011); Casula, Toth (2019); Germano (2019); Lizzi, Pritoni (2019); Mascellaro, Pappagallo (2019); Mattina (2012); Transparency International Italia (2014).

³ Negli anni più recenti in Italia si è assistito alla progressiva perdita di centralità dei gruppi economici e ad un aumento di rilevanza di numerosi gruppi identitari (anziani, malati, donne, persone lgbt+, religiosi e così via) e d'interesse pubblico (diritti degli animali, diritti civili, consumatori, ambiente e così via), nonché di alcuni gruppi occupazionali (educazione, cultura, energia, assistenza sanitaria, associazioni professionali e così via). Si veda Lizzi e Pritoni (2017).

Il capitalismo italiano ha un piede nella cella 1 – la mutua connivenza – ed un piede nella cella 4 – il mutuo accomodamento⁴.

4. L'IDEALTIPO ITALIANO COME “COMBINAZIONE DI DEBOLEZZE”

La compresenza di poteri forti che si coordinano plasmando le istituzioni formali e di poteri deboli e frammentati che aggirano e svuotano le regole, attraversa tutte le dimensioni del capitalismo italiano. Ad esempio l'economia italiana, come documenta Giacomo Becattini, è un sistema dotato di due motori: i luoghi di grande impresa, perlopiù operanti nell'industria pesante, e i luoghi di piccola impresa, tra cui spiccano i distretti, specializzati nel cosiddetto made in Italy. Occorre una modellizzazione «che tenga conto dei due motori, delle loro sinergie e dei loro antagonismi» (Becattini 2007: 193). Le aree distrettuali mantengono un'elevata efficienza⁵, grazie a investimenti con poco capitale e a prodotti fortemente differenziati, oggetto di innovazione continua (*Ivi*: 188-89). Il punto teorico è che, «per certi tipi di produzione, tutto quello che può fare una grande impresa in termini di efficienza può essere realizzato da una popolazione di imprese specializzate per fase, purché contigue ed operanti in un contesto socialmente, culturalmente e istituzionalmente congeniale» (*Ivi*: 128). Ne segue che il “nanismo” delle imprese non è necessariamente un handicap, quando esse sono inserite in un valido sistema produttivo locale. Piuttosto, il “nanismo” diventa un connotato negativo per i suoi risvolti extraeconomici: le piccole imprese hanno minor potere sui mercati e fuori dai mercati. «I punti di debolezza discendono tutti, a ben vedere, da una stessa causa: l'insufficienza di scala dell'impresa distrettuale, in quanto causa non d'inefficienza produttiva, ma di scarso potere sui mercati d'acquisto, di vulnerabilità distributiva, d'inferiorità nelle attività di *lobbying*» (*Ivi*: 249). Da ciò il paradosso del distretto: «la piccolezza media delle imprese di fase è, al tempo stesso, all'origine dell'efficienza produttiva e delle debolezze di mercato della forma distrettuale» (*Ivi*: 249 nota).

Esaminando l'Italia, la grande difficoltà esplicativa consiste nel rendere conto, in maniera non meramente descrittiva, della compresenza di due principi allocativi – la mutua connivenza e il mutuo accomodamento. Questa difficoltà ha bloccato alcuni tra gli approcci più fecondi: l'idea dei “due motori” rimane, in Giacomo Becattini, appena abbozzata. Un altro esempio è un notevole saggio in cui Carlo Trigilia e Luigi Burroni (2009) discutono un Paese centrato su due meccanismi di regolazione. La maggior parte delle imprese innovative e competitivamente aperte alla concorrenza internazionale «basa la sua competitività (a) su strutture cooperative basate su legami sociali informali (capitale sociale individuale), coinvolgendo sia l'insieme degli imprenditori che l'insieme composto dagli imprenditori e dai loro dipendenti, e (b) su rapporti più formali (capitale sociale collettivo) tra organizzazioni collettive, governi locali e regionali, finalizzati alla produzione e allocazione dei beni della competizione collettiva locale» (Trigilia, Burroni 2009: 633). Anche la loro elaborazione, tuttavia, si blocca in mezzo al guado, non

⁴ Nel framework delineato, i principi della mutua connivenza e del mutuo accomodamento sono sempre compresenti in Italia. Ammettere ciò non significa negare l'esistenza e la rilevanza del dualismo tra Nord e Sud che anzi, negli ultimi anni, tende ad una rinnovata polarizzazione (si veda, ad esempio, Cavasino 2019). Il nostro Paese è però unito, proprio perché condivide un modello di capitalismo basato su quella coppia di principi. Da un periodo all'altro, da un luogo all'altro, varia il modo e la proporzione con cui i due principi si combinano; e questa variazione ha notevoli ripercussioni sulle performance economiche e civili, contribuendo al perdurare del dualismo.

⁵ «Nei distretti si è rafforzata la produttività del lavoro, salita a 58 mila euro per addetto, quasi il 10% in più rispetto alle aree non distrettuali. Il divario era molto più contenuto nel 2008 (3,2%). Sono state trainanti le imprese medio-grandi» (Rapporto Intesa Sanpaolo 2019). Inoltre, sono state le imprese distrettuali a beneficiare maggiormente del Piano 4.0, la politica industriale che apre alla cosiddetta quarta rivoluzione industriale, rafforzando l'idea che esse godano ancora di un vantaggio competitivo localizzato (Gherardini, Pessina 2020).

riuscendo a spiegare, anziché descrivere, la compresenza dei due meccanismi. Essa negli anni successivi – si veda Burroni (2016), richiamato nel paragrafo 1 – retrocede al concetto di “capitalismo mediterraneo”, nel quale la singolare ma feconda ambivalenza italiana si scolorisce in un modello unilateralmente carente.

La sfida consiste dunque nell’esaminare la compresenza di due “motori” o “meccanismi di regolazione” nella società e nell’economia italiane. Sul versante della mutua connivenza, in Italia domina *la frammentazione e la politicizzazione dei gruppi di interesse*, con un ruolo rilevante dello Stato come regolatore e produttore di beni. La frammentazione degli interessi impedisce il consolidamento dell’integrazione degli attori socioeconomici nel sistema di elaborazione delle politiche a livello macro, rendendo difficile costruire forme di regolamentazione complementare tra i vari livelli territoriali. La frammentazione degli interessi trae linfa principalmente dalle fratture nella struttura economica: una scissione pubblico-privato, a causa di un ampio (sebbene ora in diminuzione) settore delle imprese di proprietà statale; una frattura tra industrie con diversi livelli e intensità di competenze; e una scissione tra piccole e grandi imprese. Più in generale appaiono ridotti, in numero e in capacità, i cosiddetti “poteri forti”: dalla Chiesa cattolica alle grandi imprese di Stato, dalle concentrazioni nel giornalismo e nella comunicazione alla centralità di pochi partiti di massa *catch-all* (“prenditutto”), ogni ambito istituzionale ha visto, negli ultimi decenni, sgretolarsi i *big players* a vantaggio di tanti attori dall’identità mutevole e dalla forza variabile. La frammentazione, quindi, modella profondamente la natura delle coalizioni, riformiste o conservatrici, e la loro mobilitazione, a sostegno dello status quo o per il cambiamento. Inoltre, la frammentazione rende meno produttivi i legami tra i sottosistemi, che risultano più vulnerabili agli effetti degli shock esogeni (come una pandemia!) e meno capaci di sforzi concertati per gestirli. Infine la negoziazione degli interessi, oltreché frammentata, è politicizzata: infatti l’Italia si riproduce mediante una struttura in cui sia le imprese che i cittadini tentano di coordinarsi tra loro per la fornitura di beni collettivi, ma sono costretti a fare affidamento sullo Stato per compensare le lacune del quadro istituzionale. A sua volta, la coerenza e l’efficacia dell’azione statale risente della frammentazione del potere sociale:

la natura frammentata e diffusa dell’autorità politica nell’Italia del dopoguerra ha impedito allo Stato di agire in modo deciso e determinato nel governo dell’economia. Esso è intervenuto nelle decisioni di investimento, nella politica industriale e persino nei rapporti di lavoro, ma raramente ha potuto farlo in un modo che fosse libero dalle forze politiche che l’avevano “catturato” (Della Sala 2004: 1045)⁶.

Sul versante del mutuo accomodamento, possiamo esemplificativamente menzionare l’analisi dei rapporti tra le maggiori imprese in Italia. Joselle Dagnes (2018) ha esaminato gli incarichi multipli, ossia la presenza di uno stesso individuo nei consigli di amministrazione di due o più società quotate in borsa, quale ponte tra gli organi decisionali delle imprese coinvolte. La sua indagine documenta la presenza di articolate strutture piramidali e di un fitto intreccio di partecipazioni azionarie e di rapporti informali tra un numero ristretto di attori.

Ciò che emerge complessivamente dalla ricostruzione della rete di interlocking directorates nei decenni che vanno dalla prima guerra mondiale sino agli anni Settanta è l’esistenza di un unico grande componente che comprende la maggioranza delle società. [...] Il numero complessivo dei legami presenti nel reticolo non è così elevato da definire un reticolo a maglie strette, in cui tutti i nodi sono adiacenti, ma è sufficiente a garantire l’integrazione della maggior parte delle imprese. In generale, la struttura del reticolo appare diffusa e ampiamente inclusiva, con pochi hub accentratori e un numero ragguardevole di società che occupano posizioni strutturalmente equivalenti» (*Ivi*; vedi anche Bulfone 2015).

Avviamoci a concludere. Sulla base della compresenza dei due principi allocativi, la mutua connivenza e il mutuo accomodamento, consideriamo il tema di più stretta e drammatica attualità: il declino del

⁶ Il nesso tra frammentazione e politicizzazione degli interessi è stato indagato di recente, nella sua versione di nesso tra imprese e politica locale, da contributi molto rigorosi: Cingano, Pinotti 2013; Akcigit, Baslandze, Lotti 2018.

capitalismo italiano (si vedano, tra i molti contributi, Capussela 2018 e Silva, Ninni 2019). Sul versante della stagnazione economica, la spiegazione più diffusa sostiene che il lungo boom post-bellico e la successiva stagnazione sono facce della stessa medaglia: le stesse istituzioni – imprese familiari, imprese pubbliche e banche controllate dallo Stato – che avevano ben operato nel periodo di convergenza verso le economie più avanzate, iniziano a perdere colpi quando ci si approssima alla frontiera tecnologica. Le origini del declino, secondo questa lettura dominante, sono fatte risalire all'ultimo quarto di secolo: «il 1995 risulta l'anno di massima convergenza del reddito per abitante italiano rispetto ai principali paesi sviluppati, [ma] la storia economica italiana cambia radicalmente nel dodicennio successivo» (Bastasin, Toniolo 2020: 42). Dunque il periodo 1995-2007, che si conclude con la Grande recessione, è «l'occasione perduta»: l'Italia poteva ancora restare agganciata alla frontiera tecnologica, ristrutturare il proprio sistema produttivo, ridurre il debito pubblico. Invece «da allora la produttività italiana ha perso il passo con il resto del mondo» (*Ivi.* 44).

Eppure, proprio il periodo 1995-2007 si connota per l'impulso riformista: liberalizzazione del mercato dei fattori, apertura al commercio internazionale, deregolamentazione del mercato dei beni, riforma del diritto societario e integrazione economica e monetaria europea. Come suggerisce una prospettiva interpretativa vicina alla nostra, se questi numerosi interventi non sono riusciti a invertire il percorso del declino, è perché essi hanno suscitato «cambiamenti istituzionali che da un lato distruggono le precedenti complementarità istituzionali, e dall'altro conducono verso un assetto capitalista incoerente, o “ibrido”» (Simoni 2020: 382; si veda anche Simoni 2012). Stiamo qui rovesciando la tesi, richiamata in apertura, di Molina e Rhodes (2007): il capitalismo italiano non è un ibrido che funziona male; è un modello che funziona male quando viene reso un ibrido.

Il relativo peggioramento delle performance competitive [è] il risultato, per certi versi inatteso, dell'implementazione, nel corso degli anni Novanta, di riforme economiche e istituzionali che non hanno tenuto adeguatamente in considerazione le specificità del capitalismo italiano. Tali riforme (liberalizzazione del mercato dei fattori, apertura al commercio internazionale, deregolamentazione del mercato dei beni, riforma del diritto societario e integrazione economia e monetaria europea) si incardinavano su un nucleo concettuale compatto [...], quello delle liberal market economies e della valorizzazione delle economie di scala come fattore di efficienza. L'attuazione di questa linea di riforma risultava però in conflitto con gli elementi costitutivi e specifici del sistema manifatturiero italiano. Tale sistema, infatti, aveva da tempo ancorato la propria competitività su fattori diversi da quelli delle economie di scala e quindi un percorso di riforma istituzionale di stampo “liberista” non poteva generare gli esiti attesi (Arrighetti, Landini 2019: 341-42 e 353).

Nessuno dei (pochi e dal potere limitato) *big players* nostrani – i leader politici e sindacali, i maggiori banchieri, gli imprenditori più dinamici, gli intellettuali più influenti – è stato adeguatamente consapevole, dal 1995 ad oggi, della peculiare “combinazione di debolezze” che connota il capitalismo italiano. Mancando tale coscienza, non pochi attori socioeconomici hanno modificato uno o pochi ingredienti di quella combinazione, suscitando effetti negativi sugli ingredienti restanti. Ancora più spesso, gli attori hanno operato immaginando che il capitalismo italiano fosse simile a quello renano o a quello anglosassone, oppure che dovesse e potesse diventare simile a qualcuno di quei modelli. Così procedendo, mentre i *big players* avevano provocato relativamente pochi danni nei decenni della convergenza delle performance italiane verso quelle dei Paesi cosiddetti più sviluppati (in quanto si trattava, in prevalenza, di sfruttare semplicemente i “vantaggi dell'arretratezza”), hanno cominciato a procurare danni sempre crescenti da quando, essendo ormai la convergenza sostanzialmente conclusa, diventava necessario intervenire per restare nei pressi della (mobile e variegata) frontiera tecnologica.

In uno dei più recenti contributi allo studio del declino italiano, Andrea Capussela riconosce «che ampi segmenti della società sostengono lo *status quo*, nonostante la sua inefficienza, perché un capillare sistema d'inclusione selettiva, costruito nell'arco di diversi decenni, ha conferito loro privilegi particolaristici il cui valore è sufficientemente elevato da allineare i loro interessi – quantomeno in una prospettiva individualista e di breve periodo – a quelli dei principali beneficiari dello *status quo*, ossia quelle porzioni delle élite politiche ed economiche che temono la distruzione creatrice» (Capussela 2021: 41). D'altro

canto, egli sostiene, le élite «favoriranno la creazione di una sorta di doppio regime, nel quale i comportamenti opportunistici delle élite godono di ampia impunità, che è requisito imprescindibile per trarne benefici, ma i comportamenti opportunistici dei cittadini comuni sono trattati con rigore, per evitare che si diffondano oltre la soglia che innesca la spirale discendente» (*Ivi*: 145). Le due proposizioni sono però tra loro contraddittorie. L'Italia dello sciame di Cavallette è un Paese in cui milioni di persone ritengono (a torto o a ragione) di avere un “proprio” orticello da divorare. Ma le élite che cercano ampie connivenze nella società civile, quasi mai reprimono davvero le Cavallette. In effetti, come abbiamo argomentato, la cifra peculiare del caso italiano odierno sta nella compresenza di tante Cavallette e di pochi Lupi: ogni specie animale conduce la sua caccia, senza troppo insidiare l'ecosistema dell'altra. Questa situazione, tuttavia, non blocca per sempre la possibilità del cambiamento. La teoria di Olson, ripresa nel paragrafo 3, indica precise circostanze nelle quali diventa conveniente formare coalizioni via via più inclusive, in ambito economico, politico o culturale (l'analisi più rigorosa è in McGuire, Olson 1996). Essa dimostra che non sempre il massimo vantaggio sta nel chiudersi entro le posizioni già conquistate; al contrario, in alcuni casi importanti la mossa razionale è innescare un percorso egemonico che solleciti la collaborazione tra gruppi in precedenza separati e contrapposti⁷.

BIBLIOGRAFIA

- Akcigit U., Baslandze S., Lotti F. (2018), *Connecting to Power: Political Connections, Innovation, and Firm Dynamics*, “NBER working paper”, n.25136.
- Alesse R. (2021), *Il declino del potere pubblico in Italia*, Soveria Mannelli: Rubbettino.
- Alt J. E., Eichengreen B. (1989), *Parallel and overlapping games: theory and an application to the european gas trade*, “Economics and Politics”, I, pp.119-44.
- Amable B. (2003), *The Diversity of Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.
- Arrighetti A., Landini F. (2019), *Eterogeneità delle imprese e stagnazione del capitalismo italiano*, “L'industria”, 2, pp.337-80.
- Bastasin C., Toniolo G. (2020), *La strada smarrita. Breve storia dell'economia italiana*, Bari-Roma: Laterza.
- Becattini G. (2007), *Il calabrone Italia. Ricerche e ragionamenti sulla peculiarità economica italiana*, Bologna: Il Mulino.
- Bitonti A., Montalbano G., Pritoni A., Vicentini G. (2021), *Chi detta l'agenda? Le dichiarazioni pubbliche dei gruppi di interesse sul Recovery Fund*, “Rivista Italiana di Politiche Pubbliche”, 3: 459-488.
- Bulfone F. (2015), *The Eurozone crisis and Italian corporate governance: the end of blockholding?*, “Modern Italy”, 20:4, pp.365-378.
- Burroni L. (2016), *Capitalismi a confronto. Istituzioni e regolazione dell'economia nei paesi europei*, Bologna: Il Mulino.
- Capano G., Lizzi R., Pritoni A. (2014), *Gruppi di interesse e politiche pubbliche nell'Italia della transizione. Oltre il clientelismo e il collateralismo*, “Rivista Italiana di Politiche Pubbliche”, 3: 323-344.
- Capano G., Terenzi P. (2014), *I gruppi di interesse nel settore educazione*, “Rivista Italiana di Politiche Pubbliche”, 3: 409-436.
- Capano G., Terenzi P. (2019), *I gruppi di interesse e la legge sulla 'Buona Scuola'*, “Rivista Italiana di Politiche Pubbliche”, 2: 247-276.

⁷ Nella sua brevità, il nostro contributo sollecita diverse piste di approfondimento. Una consiste nell'esaminare come i nessi tra molteplici livelli istituzionali connotino il funzionamento effettivo della mutua connivenza e del mutuo accomodamento: una direzione esplorata ad esempio, pur entro un framework differente, da Mulé (2016). Un'altra pista dovrebbe allargare l'analisi delle coalizioni distributive italiane, le quali non si riducono ai gruppi d'interesse che cercano influenza politica (si veda Rossignoli 2015): quasi tutti gli studi recenti, viceversa, considerano unicamente quest'accezione più ristretta. Una terza pista riguarderebbe le varie combinazioni della mutua connivenza e del mutuo accomodamento nel tempo e nei luoghi, quale contributo alla spiegazione del dualismo italiano. Infine, sarebbe auspicabile una ripresa dell'approccio della varietà dei capitalismi che adotti una griglia teorica più comprensiva di quella originaria, concentrata prevalentemente sui regimi di welfare e sulle relazioni industriali, per considerare le relazioni di potere tra i gruppi, tra Stato e società, tra Stati (come in Huber, Stephens 2012, oppure in Haggard, Kaufman 2016).

- Capussela A. (2018), *Declino, una storia italiana*, Roma: LUISS editore, 2019.
- Capussela A. (2021), *Declino Italia*, Torino: Einaudi.
- Carrozza C. (2011), Gruppi di interesse e politiche dei servizi pubblici locali. Alcune note preliminari, "Rivista Italiana di Politiche Pubbliche", 2: 311-343.
- Casula M., Toth F. (2019), *Come i gruppi di interesse scelgono il campo di battaglia: il caso del decreto Lorenzin sui vaccini*, "Rivista Italiana di Politiche Pubbliche", 2: 277-306.
- Cavasino D. (2019), *Dalle tre Italie alle due Italie. Le conseguenze della transizione alla Terza Rivoluzione Industriale sul sistema produttivo italiano*, "L'industria", 40(2): 319-336.
- Cianfriglia L. (2015), *Il ruolo e la professione docente nella scuola che cambia*, in AA.VV., *Salute e benessere degli insegnanti italiani*, Milano: FrancoAngeli, pp.51-60.
- Cingano F., Pinotti P. (2013), *Politicians at work: the private returns and social costs of political connections*, "Journal of the European Economic Association", 11(2), pp.433-465.
- Crouch C. (2013), *Making Capitalism Fit for Society*, Cambridge: Polity Press.
- Dagnes J. (2018), *Ai posti di comando. Individui, organizzazioni e reti nel capitalismo finanziario italiano*, Bologna: Il Mulino.
- Della Sala V. (2004), *The Italian Model of Capitalism: On the Road between Globalization and Europeanization?*, "Journal of European Public Policy", 11 (6), pp.1041-1057.
- Di Martino P., Vasta M. (2015), *Happy 150th Anniversary, Italy? Institutions and Economic Performance Since 1861*, "Enterprise & Society", 16(2), pp.291-312.
- Dore R. (2000), *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism. Japan and Germany Versus the Anglo-Saxons*, Oxford: Oxford University Press.
- Gambetta D., Origgi G. (2013), *The LL game: The curious preference for low quality and its norms*, "Politics, Philosophy & Economics", 12(1), pp.3-23.
- Germano L. (2019), *Legge sulla concorrenza e gruppi di interesse. Chi vince e chi perde nelle diverse fasi del processo di policy nel settore assicurativo*, "Rivista Italiana di Politiche Pubbliche", 2: 307-339.
- Gherardini A., Pessina G. (2020), *Cavalcare l'onda del cambiamento. Il Piano Impresa 4.0 alla prova dei distretti*, "L'industria", 41(2): 191-214.
- Hall P. A., Soskice D. (Eds.) (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: Oxford University Press.
- Haggard S., Kaufman R.R. (2016), *Dictators and Democrats. Masses, Elites, and Regime Change*, Princeton: Princeton University Press.
- Huber E., Stephens J.D. (2012), *Democracy and the Left. Social Policy and Inequality in Latin America*, Chicago: University of Chicago Press.
- Kang D. C. (2002), *Crony Capitalism*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lizzi R., Pritoni A. (2017), *The size and shape of the Italian interest system between the 1980s and the present day*, "Italian Political Science Review", 47, pp.291-312.
- Lizzi R., Pritoni A. (2019), *Lobbying in tempi difficili. Gruppi di interesse e policy-making nell'Italia della disintermediazione*, "Rivista Italiana di Politiche Pubbliche", 2: 157-180.
- Mascellaro V., Pappagallo C. (2019), *Politica e potere. L'Italia delle lobby*, Bologna: Minerva.
- Mattina L. (2012), *Interest Groups and the 'Amended' Liberalizations of the Monti Government*, "Italian Politics", 28: 227-248.
- McGuire M. C., Olson M. L. (1996), *The economics of autocracy and majority rule: the invisible hand and the use of force*, "Journal of economic literature", 34: 72-96.
- Molina O., Rhodes M. (2007), *The political economy of adjustment in mixed market economies. A study of Spain and Italy*, in Hancké B., Rhodes M., Thatcher M. (eds.), *Beyond Varieties of Capitalism*, Oxford: Oxford University Press, pp.223-252.
- Mulé R. (2016), *Coping with the Global Economic Crisis: The Regional Political Economy of Emergency Social Shock Absorbers in Italy*, "Regional & Federal Studies", 26(3): 359-379.
- Nomisma (2009), *La professione docente: valore e rappresentanza*, Roma: Agra.
- Olson M. L. (1982), *Ascesa e declino delle nazioni*, Bologna: Il Mulino, 1984.
- Pelloni G., Savioli M. (2015), *Why is Italy doing so badly?*, "Economic Affairs", 35(3), pp.349-365.
- Pritoni A. (2015), *Poteri forti? Banche e assicurazioni nel sistema politico italiano*, Bologna: Il Mulino.
- Pritoni A. (2017), *Lobby d'Italia*, Roma: Carocci.
- Pritoni A. (2019), *Exploring the impact of partisan gatekeeping on interest group representation and bias: the case of Italy (1987–2015)*, "Interest Groups & Advocacy", 8, pp.68-90.
- Rapoport A., Guyer M. (1966), *A taxonomy of 2 x 2 games*, "General Systems", 11, pp.203-14.
- Rapporto Intesa Sanpaolo (2019), *Economia e finanza dei distretti industriali*, dicembre, pp.197.
- Regini M. (2014), *Models of Capitalism and the Crisis*, "Stato e Mercato", 100, 21–44.

- Robinson D. R., Goforth D. J. (2005), *The topology of the 2x2 games: a new periodic table*, London: Routledge.
- Rossignoli D. (2015), *Too Many and Too Much? Special-Interest Groups and Inequality at the Turn of the Century*, “Rivista Internazionale di Scienze Sociali”, 123(3): 337-366.
- Sartori G. (1993), *Democrazia: cosa è*, Milano: Rizzoli.
- Scalise G. (2020), *The Political Economy of Policy Ideas*, London: Palgrave Macmillan.
- Schneider B. R. (2013), *Hierarchical Capitalism in Latin America*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Schianchi A. (1997), *Le strategie della razionalità*, Roma: Nuova Italia scientifica.
- Silva F., Ninni A. (2019), *Un miracolo non basta. Alle origini della crisi italiana tra economia e politica*, Donzelli, Roma.
- Simoni M. (2012), *Senza alibi. Perché il capitalismo italiano non cresce più*, Venezia: Marsilio.
- Simoni M. (2020), *Institutional roots of economic decline: lessons from Italy*, “Italian Political Science Review”, 50, pp.382-397.
- Streeck W. (2009), *Re-forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy*, Oxford: Oxford University Press.
- Transparency International Italia (2014), *Lobbying e democrazia. La rappresentanza degli interessi in Italia*, Roma.
- Trigilia C., Burrone L. (2009), *Italy: rise, decline and restructuring of a regionalized capitalism*, “Economy and society”, 38(4), pp.630-653.
- Trigilia C. (2016), *Tipi di democrazia e modelli di capitalismo: un’agenda di ricerca*, “Stato e Mercato”, 2, 183–214.