



# Economia Aziendale Online

Business and Management Sciences  
International Quarterly Review

*La rilevanza del concetto di istituto  
per l'economia aziendale*

Elio Borgonovi

Pavia, August 2014

N. 1/2014

[www.ea2000.it](http://www.ea2000.it)

[www.economiaaziendale.it](http://www.economiaaziendale.it)



PaviaUniversityPress

Electronic ISSN 2038-5498  
Reg. Trib. Pavia n. 685/2007 R.S.P.



## La rilevanza del concetto di istituto per l'economia aziendale

Elio Borgonovi

### Abstract

L'autore presenta un compiuto quadro concettuale che pone ordine al concetto di "istituto" rilevante per l'economia aziendale. L'importanza di questo concetto si connota per i seguenti motivi: (1) evoca il fatto che le forme associative della vita delle persone sono condizionate nella loro dinamica da fattori diversi, economici e non economici; (2) consente di distinguere le motivazioni prime per le quali nascono determinate tipologie di istituti (motivazioni che possono essere di ordine economico, come per l'impresa moderna, o non economico, come per la famiglia, per l'ente o istituto pubblico, per l'impresa cosiddetta «senza scopo di lucro») dalle dimensioni rilevanti per il loro funzionamento (ad esempio quella economica è dimensione rilevante anche in istituti che non hanno motivazioni prime di ordine economico, e viceversa quelle giuridiche, etiche, ecc, sono rilevanti in istituti che hanno motivazioni prime di ordine economico); (3) specifica che le decisioni, anche quelle che applicano il principio della convenienza economica, vengono assunte all'interno di «regole per risolvere le relazioni tra le persone ed i gruppi sociali» che possono essere o codificate (nei sistemi di diritto formale) o consuetudinarie nei comportamenti sociali e quindi uniformemente accettate senza necessità di obblighi giuridici (nei sistemi di diritto non formale e non codificato).

**Keywords:** economia aziendale, istituto, teoria economico-aziendale, dottrina aziendalistica

### 1 –Principi di riferimento

L'economia aziendale è disciplina che si propone di costruire teorie di seconda approssimazione rispetto all'economia politica, teoria positiva del comportamento economico, e alla politica economica, teoria normativa del governo dei fenomeni economici.

Come disciplina di seconda approssimazione essa fa riferimento ai più generali paradigmi dell'economia fondati su concetti quali scarsità, utilità, criteri di valutazione di convenienza, prezzo, ecc.; non può tuttavia essere semplicisticamente ridotta al rango di economia applicata, in quanto:

- ha uno specifico oggetto di riferimento, ossia le aziende intese come sistemi unitari di processi economici propri di istituti;

- ha elaborato propri paradigmi di riferimento, quali distinzione tra fini istituzionali e strumentalità dei processi economici, economicità e condizioni di vita economica duratura, dinamismo della vita aziendale inteso come riproduzione di processi economici secondo modalità sempre diverse seppure riconducibili a caratteristiche di «uniformità relative», unicità delle aziende che, pur rispondendo a criteri economici di ordine generale, non sono riconducibili a modelli meccanicistici di comportamento;

- sviluppa le proprie analisi e le proprie valutazioni, e quindi l'ampliamento delle proprie conoscenze e la messa a punto di indicazioni per il comportamento, tramite uno specifico sistema di misurazione dei fenomeni costituito dal «sistema dei valori di azienda» che si fonda su specifiche e riconoscibili metodologie che fanno riferimento ai concetti di quantità (prezzo-costi, prezzo-ricavo) e di qualità (ad esempio nelle affermazioni secondo cui «i prezzi assumono significato in relazione, alle molteplici condizioni dello scambio»).

L'economia come insieme di discipline che indagano le determinanti del comportamento umano condizionate dalla scarsità dei beni rispetto ai bisogni considera due problematiche diverse, anche se inter-dipendenti:

a) la costruzione di teorie organiche sui principi e sui criteri di «scelta di convenienza» da porre a fondamento dei processi di selezione tra differenti alternative di comportamento che si presentano alle persone singole o associate in forme più o meno stabili;

b) la costruzione di teorie organiche sui processi attraverso cui l'uomo può modificare con la sua opera le condizioni in cui si pongono le scelte economiche, ossia di teorie sui processi di «produzione della ricchezza economica, di suo trasferimento e di sua destinazione al soddisfacimento dei bisogni».

Se infatti, in base al principio della convenienza, si postula che la persona sceglie le azioni da cui trae una utilità maggiore o almeno uguale al sacrificio sostenuto e che la sopravvivenza economica delle aziende è garantita dalla capacità/possibilità di ottenere prezzi di vendita dei prodotti superiori ai costi di produzione (con tutte le implicazioni di ordine tecnico-contabile che discendono da tale postulato di teoria generale), e se si stabiliscono correlazioni tra variabili economiche (ad esempio tra livelli dei tassi di interesse e dimensione degli investimenti), appare evidente che lo sviluppo di conoscenze idonee a ridurre il sacrificio per l'individuo o il costo di produzione per le aziende, ad aumentare il rendimento dagli investimenti, o addirittura a misurare meglio il rendimento effettivo o atteso di certi investimenti, può contribuire a rendere convenienti scelte che in precedenza erano considerate non convenienti.

Nei sistemi progrediti tali modificazioni non sono riconducibili semplicemente alla sfera degli atteggiamenti della persona e quindi alla interdipendenza degli aspetti economici con quelli etici, morali, sociali, ecc., ma sono sempre più correlate al funzionamento delle unità primarie in cui si attuano processi economici e nel cui ambito sono assunte le concrete decisioni: le aziende.

Se da un lato quindi l'economia aziendale non si propone di costruire una teoria dei processi economici, ma una teoria delle «unità» in cui tali processi si attuano concretamente, dall'altro essa non può essere nemmeno confusa con una generale teoria di fenomeni organizzati, con la «teoria delle organizzazioni».

Rispetto alla generale teoria dei fenomeni organizzati l'economia aziendale si qualifica come ulteriore approssimazione al reale, in quanto:

1) indaga la dimensione economica di fenomeni, le organizzazioni sociali, che sono ultracomplexi; indaga le condizioni di equilibrio economico e i condizionamenti che ad esso derivano da altre «dimensioni» del comportamento umano organizzato;

2) assume come riferimento per la costruzione di teorie solo i fenomeni organizzati in modo stabile e duraturo, attraverso il concetto di istituto; ciò poiché si ritiene che solo per questo tipo di fenomeni sia possibile formulare significative teorie.

## 2 – Il concetto di istituto

Il concetto di istituto, al di là di alcune differenze definitorie che caratterizzano i diversi studiosi della disciplina, è fondamentale nella dottrina economico-aziendale italiana, tedesca e centro-europea, mentre appare assente o assai sfumato e solo di recente introduzione nelle teorie di management di derivazione nordamericana.

Esso si qualifica in quanto:

1) evoca il fatto che le forme associative della vi-

ta delle persone sono condizionate nella loro dinamica da fattori diversi, economici e non economici;

2) consente di distinguere le motivazioni prime per le quali nascono determinate tipologie di istituti (motivazioni che possono essere di ordine economico, come per l'impresa moderna, o non economico, come, per la famiglia, per l'ente o istituto pubblico, per l'impresa cosiddetta «senza scopo di lucro») dalle dimensioni rilevanti per il loro funzionamento (ad esempio quella economica è dimensione rilevante anche in istituti che non hanno motivazioni prime di ordine economico, e viceversa quelle giuridiche, etiche, ecc, sono rilevanti in istituti che hanno motivazioni prime di ordine economico);

3) specifica che le decisioni, anche quelle che applicano il principio della convenienza economica, vengono assunte all'interno di «regole per risolvere le relazioni tra le persone ed i gruppi sociali» che possono essere o codificate (nei sistemi di diritto formale) o consolate nei comportamenti sociali e quindi uniformemente accettate senza necessità di obblighi giuridici (nei sistemi di diritto non formale e non codificato).

Sul piano metodologico il concetto di istituto e l'individuazione di diverse classi di istituti rafforza la dimensione deduttiva in quanto fornisce uno schema di riferimento che orienta l'indagine sulla realtà. A sua volta la verifica nel reale del valore esplicativo ed interpretativo delle cosiddette «leggi» o «uniformità relative» di comportamento all'interno di «tipologie» o di «classi» predefinite di fenomeni organizzati e/o di fenomeni economici rafforza la dimensione induttiva tipica della ricerca aziendale.

Proprio nel più equilibrato rapporto tra metodo deduttivo e metodo induttivo sta la principale differenza tra dottrina economico-aziendale italiana e centro-europea e dottrine di management (o dell'organizzazione) di derivazione nordamericana. Queste ultime, specie negli ultimi anni, appaiono caratterizzate da una crescente divaricazione e dicotomia tra:

a. approcci di tipo empirico-pragmatico legati allo sviluppo di tecniche, anche sofisticate, idonee a governare «sistemi organizzativi complessi» (in cui è preminente, se non esclusiva, la dimensione induttiva);

b. approcci miranti a formulare «teorie di ordine generale», prospettate come teorie interdisciplinari, ma che nella maggior parte dei casi non sono altro che la riproposizione in termini diversi, qualche volta con elementi di formalizzazione in più, di quegli schemi concettuali di prima approssimazione dai quali sono partiti gli studi economico-aziendali per intraprendere il difficile cammino della «approssimazione successiva al reale».

Oggi l'economia aziendale è chiamata al rinno-

vamento per adattare i suoi schemi concettuali ad una realtà in cui si sono profondamente modificate la struttura dei processi economici interni dei vari istituti e la struttura delle relazioni economiche tra istituti (struttura del sistema economico sociale) e per affermare questi schemi attraverso l'uso di strumenti conoscitivi sempre più avanzati (si pensi alla possibilità di raccogliere ed elaborare in tempi brevi enormi quantità di dati sui processi economici).

In questo rinnovamento, tuttavia, l'economia aziendale *può e deve mantenere la sua specificità* nel processo scientifico e dare un suo contributo «originale» allo sviluppo delle competenze manageriali; ciò per mezzo della salvaguardia di questo equilibrato rapporto tra metodo deduttivo e metodo induttivo e della preservazione della sua natura di teoria economica di seconda approssimazione, e non di teoria generale dei sistemi economico-sociali.

### 3 –Il concetto di istituto e l' unitarietà della dottrina

Il concetto di istituto ha imposto alla dottrina l'esigenza di elaborare il concetto di «azienda» come «ordinamento economico di istituto» e/o come «sistema di operazioni guidate da criteri economici, criteri da considerare strumentali, quindi subordinati, rispetto ai fini istituzionali».

E un'impostazione che privilegia il paradigma di analisi e di interpretazione dei fenomeni concreti rispetto ai fenomeni stessi. Ciò permette di costruire una teoria unitaria delle «unità economiche di base» estesa alle unità che svolgono processi di produzione per il mercato, processi di produzione non per il mercato, processi di consumo, processi congiunti di produzione e consumo.

L'economia aziendale, nel duplice aspetto di applicazione dei criteri di «razionale calcolo economico», date certe condizioni, e di sviluppo di conoscenze per il miglioramento del livello del benessere economico quale condizione per il miglioramento del benessere sociale, si applica quindi alle «aziende di produzione» e alle «aziende di consumo» pubbliche e private. L'economia aziendale, se correttamente intesa, evita il rischio di limitare l'ambito di applicabilità dell'economia alla sola fenomenologia delle imprese, ossia delle unità in cui si realizzano processi di produzione, lasciando ad altre discipline (scienza della politica, sociologia, politica economica) lo studio delle unità in cui si realizzano processi di consumo che sarebbero governati da preminenti criteri di ordine non economico.

L'economia aziendale contribuisce allo sviluppo della produttività del sistema attraverso l'individuazione di principi, metodi e strumenti idonei ad aumentare il valore economico dei beni prodotti e ceduti sul mercato rispetto al valore economico della

ricchezza impiegata (nelle aziende di produzione) e idonei ad aumentare quantità e qualità dei bisogni soddisfatti rispetto alla ricchezza disponibile (nelle aziende di consumo).

L'aumento del valore economico dei risultati dell'attività svolta nell'ambito di istituti (valore della produzione ceduta sul mercato o quantità e qualità dei bisogni soddisfatti) è principio guida dell'economia aziendale, mentre l'equilibrio di lungo periodo tra valore della ricchezza impiegata nei processi di produzione e di consumo e ricchezza disponibile è criterio-vincolo per il permanere dell'autonomia di ogni tipo di azienda e quindi di istituto. Essi valgono in generale e non dipendono dalle finalità dell'istituto: da qui il superamento da parte della dottrina economico-aziendale delle categorie logiche del «profitto» e del «non profitto» ai fini della categorizzazione degli ambiti di applicazione e dell'introduzione di classificazioni riferite alle diverse tipologie di istituti e di processi economici caratteristici:

a. azienda di produzione, propria dell'istituto impresa;

b. azienda di consumo e patrimoniale (originariamente azienda di erogazione privata), propria dell'istituto famiglia;

c. azienda di produzione e di consumo (compota) pubblica (originariamente azienda di erogazione pubblica), propria dell'istituto pubblico).

Il superamento del principio guida e criterio di valutazione della massimizzazione del profitto e la sua sostituzione con quello della «economicità» intesa come capacità di soddisfare in modo fisiologico le diverse categorie di interessi convergenti nell'istituto hanno inoltre consentito la costruzione di una teoria unitaria finalizzata a promuovere un miglioramento equilibrato dei processi di produzione e di quelli di consumo, recuperando l'originaria unità dell'economia che non è scienza che indaga solo i processi di produzione economica, ma scienza che aiuta a governare l'intero ciclo economico.

Certamente la diversa natura degli istituti (famiglia, istituto pubblico, impresa), e soprattutto il fatto che l'impresa nasce come tipico istituto dell'economia moderna che ha la funzione di promuovere lo sviluppo della ricchezza economica, influenzano l'intensità e la priorità dell'attenzione data dai decisori ai principi ed ai criteri dell'economia.

Sembra infatti possibile sostenere l'ipotesi interpretativa secondo cui le crescenti difficoltà della «finanza pubblica», che sono generalizzate e non solo tipiche del nostro Paese, ed i riflessi che tali difficoltà hanno sul sistema delle imprese possono ricondursi proprio alla «frattura» che si è creata nella teoria economica di «seconda approssimazione».

L'abbandono di paradigmi comuni e dell'unitarietà della dottrina, conseguenza dell'esaltazione di tali differenze, è orientamento non



condivisibile sul piano scientifico e della messa a punto di indirizzi per l'azione concreta: tra sistema delle imprese (cosiddetto «settore produttivo») e sistema degli «istituti senza scopo di profitto» (cosiddetto «settore non produttivo») si stabiliscono relazioni di interdipendenza che devono essere governate in modo organico e unitario.

Invece la rottura dell'unitarietà della teoria ha indotto a sostenere, semplicisticamente ed erroneamente, che:

a) l'economicità delle «imprese con scopo di profitto» sia riconducibile alla capacità di realizzare «convenienti combinazioni dei processi tecnici, economici ed organizzativi» e di attuare soddisfacenti «calcoli di convenienza economica particolare»;

b) l'economicità di tutti gli altri «istituti» (pubblici e privati senza fine di profitto) sia demandabile alle «politiche» ed ai «vincoli» imposti dall'esterno, ossia da processi decisionali di ordine superiore che dovrebbero essere governati da una «razionalità eteroimposta» (ma che l'esperienza ha poi dimostrato essere assente, almeno nel settore pubblico).

Si tratta di una rottura che mette in crisi il principio base dell'economia aziendale secondo cui l'equilibrio del sistema economico (e istituzionale) dipende dalla capacità delle «singole unità del sistema» di raggiungere e salvaguardare un proprio equilibrio economico (aziendale) compatibile con una equilibrata risposta agli interessi in esse convergenti (equilibrio di istituto). Ne deriva uno sviluppo «a due velocità» della capacità di governare le relazioni scarsità-utilità-risorse-bisogni.

Probabilmente la maggiore capacità della Germania, di altri Paesi europei e dello stesso Giappone di governare e di tenere in equilibrio i «conti del settore pubblico» dipende anche dal fatto che nello sviluppo della cultura economica -di tali Paesi è stata mantenuta l'unitarietà dell'impostazione ed è stata maggiormente sviluppata l'attenzione alle condizioni di economicità delle «unità economiche primarie», indipendentemente dal fatto che esse fossero private o pubbliche e avessero la natura giuridica di impresa, di ente pubblico o di «ente senza scopo di profitto».

#### **4 –Gli ambiti di specificazione della teoria economico-aziendale**

I concetti di istituto e di ordinamento economico di istituto, se da un lato sono termini di riferimento per la costruzione di una teoria unitaria dell'economia aziendale, dall'altro richiedono l'esplicitazione di precisi criteri guida per ulteriori approfondimenti e specificazioni degli strumenti logici e metodologici utili all'applicazione dei «principi di teoria».

Tali criteri sono riconducibili:

– alla diversa natura degli istituti (le tre tipologie sopra indicate);

– al grado di «istituzionalizzazione» delle forme organizzate di svolgimento dell'attività umana.

Le differenti tipologie di istituti (famiglia, ente pubblico territoriale, impresa), infatti, non sono solo espressive dell'evoluzione dei motivi che spingono la persona ad associarsi in forme stabili, attrazione sessuale ed affettiva nel primo caso, omogeneità etnica e culturale o comuni vicende storiche nel secondo caso, aumento della ricchezza e rimozione del vincolo della scarsità nel terzo caso.

Esse definiscono differenti meccanismi «di regolazione» del rapporto scarsità-esigenze e/o sacrificio-utilità e differenti meccanismi «decisionali» con riguardo alla scelta per affrontare «al meglio» tale rapporto. Ne consegue che l'attività di amministrazione svolta nell'ambito di ogni tipologia di istituto, nei suoi aspetti di gestione, di rilevazione, di organizzazione, sia strutturalmente condizionata da:

– esistenza o meno di un meccanismo per mezzo del quale si definisce direttamente il «valore economico» di certe azioni (meccanismo di scambio economico tipico e sistema di «mercato» come insieme di scambi della stessa specie);

– estensione di tale meccanismo ai processi sia di acquisizione delle condizioni necessarie allo svolgimento delle attività (tra cui il lavoro quale condizione non patrimoniale remunerata), sia di cessione dei risultati dell'attività stessa, come è nel caso dell'impresa, oppure sua limitazione al primo tipo di processi, come è nel caso della famiglia e degli istituti pubblici;

– regole, giuridiche o di comportamento, che si propongono la tutela solo di interessi particolari, oppure di interessi comuni, oppure di interessi generali intesi come equilibrio tra interessi particolari convergenti,

–ma anche tra interessi contrapposti.

Questi elementi, di natura istituzionale, definiscono contesti profondamente differenti in cui va applicato il criterio-vincolo dell'economicità, e quindi richiedono di precisare in termini assai differenti i requisiti di autonomia, di unitarietà, di coordinazione, di capacità di perdurare nel tempo che qualificano l'ordine economico di ogni istituto, ossia l'azienda.

Poiché in questa prospettiva l'azienda non può essere considerata come «sistema complesso astratto», ma deve essere considerata come «sistema complesso (anzi ultracomplexo) istituzionalmente qualificato», appare congruente con le proposizioni prime della teoria economico-aziendale l'enunciazione di ulteriori proposizioni secondo cui l'approfondimento della teoria per «sottosistemi di governo» debba tener conto delle specificità istituzionali, e non procedere secondo la logica di rendere generali le indicazioni elaborate con riferimento ad una classe di istituti, tipicamente l'impresa.

I sistemi di pianificazione e di programmazione, per esempio, non possono prescindere dal fatto che i «tempi istituzionali» delle imprese, delle famiglie e degli istituti pubblici interagiscono assai diversamente con i «tempi della combinazione tecnica ed economica dei fattori».

I sistemi di controllo non possono prescindere dalla rilevanza che nella vita delle istituzioni (specie pubbliche) hanno la forma e le procedure formali e dal fatto che la sopravvivenza degli istituti si fonda su una equilibrata distribuzione dei poteri decisionali.

I sistemi di organizzazione del lavoro e delle persone devono necessariamente considerare i riflessi derivanti per l'amministrazione pubblica dalla ripartizione delle competenze tra i diversi «livelli di governo», dalla presenza di organi legittimati da un processo di «rappresentanza» (organi politici), dalla necessità di tutelare il dipendente pubblico da indebite interferenze degli organi politici.

I sistemi di rapporti con l'esterno (marketing dei servizi e marketing degli acquisti pubblici) sono fortemente condizionati dalla necessità di garantire «pari opportunità» per i potenziali destinatari dell'azione pubblica (forme particolari di informazione e di trasparenza) e dalla esigenza di impedire forme di manipolazione del consenso a favore non dell'istituto in quanto tale, ma di chi, in dati momenti, esercita il potere istituzionale.

I sistemi di gestione finanziaria devono essere coerenti con la natura dei processi di acquisizione dei mezzi finanziari che nell'amministrazione pubblica, per larga parte, non sono correlati a corrispettivi di scambi particolari ma a processi giuridicamente obbligatori (tributi), all'esistenza di particolari relazioni tra istituti di diverso livello (trasferimenti finanziari dallo Stato alle Regioni e agli Enti Locali), al potere di emettere moneta (nel caso dello Stato).

I sistemi di contabilità nell'amministrazione pubblica hanno, in mancanza del sistema di regolazione del mercato, non solo il fine di osservazione della dinamica economica, ma anche quello di «autORIZZAZIONE preventiva» della spesa.

I sistemi informativi degli enti pubblici sono fortemente condizionati, negli aspetti di struttura e di processo, dalla onnicomprensività dei dati trattati (si pensi alle anagrafi), dall'esigenza di tutelare la riservatezza e la segretezza di certe informazioni, dalla necessità di avere una elevata tempestività (in certi casi) ed oggettività (in altri casi) delle informazioni.

La stessa strategia, intesa come sistema «normativo» riguardante le scelte complessive dell'azienda, o come funzione che considera i rapporti dell'azienda con l'ambiente esterno, deve essere ripensata in rapporto a caratteristiche «di istituto» quali la distribuzione del potere decisionale fra più organi, la conflittualità strutturale tra gruppi di interesse «rappresentati» negli organi di governo, la subordinazione degli stessi organismi massimi a «regole di amministrazio-

ne predefinite» (legittimità delle decisioni), la necessità di intervenire in situazioni che non sono state risolte dalle «valutazioni di convenienza particolare» o che sono addirittura l'effetto negativo di tali valutazioni (ossia del sistema di mercato): in definitiva necessità di intervenire su situazioni «residuali».

Le specificità di istituto sono state esemplificate facendo riferimento prevalentemente all'istituto pubblico e all'amministrazione pubblica, ma esemplificazioni analoghe potrebbero essere fatte con riferimento alle caratteristiche «di istituto» della famiglia.

Il riferimento al secondo criterio di specificazione della teoria, ossia il differente grado di istituzionalizzazione delle relazioni, suggerisce innovativi campi di indagine per l'economia aziendale. Si tratta delle forme di «organizzazione dell'attività economico-sociale» di secondo livello, rappresentate dalle associazioni di istituti, tipicamente associazioni di imprese e di istituti pubblici, ma anche di famiglie, che sempre più frequentemente sono poste in essere per raggiungere fini istituzionali.

Fino ad oggi la dottrina ha affrontato questa problematica limitandosi prevalentemente all'aspetto dei «gruppi economici» nei quali, di fronte all'autonomia giuridica ed operativa delle singole unità aziendali, si ha l'elemento di unitarietà dei fini e del potere di governo dell'attività rappresentato dall'unico soggetto economico.

Nuove prospettive di indagine sono invece riferibili alle problematiche:

1. delle associazioni in senso proprio, nelle quali gli associati non perdono la loro identità ed autonomia istituzionale ed economica, ma congiungono solamente gli sforzi per perseguire obiettivi che possono essere «comuni» o dei singoli associati;

2. delle cosiddette «società miste» o «accordi durevoli di imprese» stabiliti su forme diverse, che sono fenomeno caratteristico dei moderni sistemi economici, ed assumono connotazioni del tutto particolari nei rapporti pubblico-privato.

Mentre in passato queste forme di collaborazione erano in genere poste in essere con prospettive di breve periodo (ad esempio le associazioni in partecipazione di imprese per particolari operazioni) o per lo svolgimento di specifiche attività (tutela sindacale degli interessi degli associati), oggi esse si presentano con un più elevato grado di stabilità e di istituzionalizzazione.

Si apre così un interessante campo di indagine riguardante le logiche, i meccanismi e i modi attraverso cui possono comporsi le relazioni di concorrenza e di collaborazione. La realtà delle associazioni, dei consorzi, delle «società miste» e degli accordi stabili è tale per cui deve essere in qualche modo ridotto lo spazio per le «valutazioni di convenienza particolare», poiché esse, se non opportunamente regolate o auto-limitate, minano il rapporto «fiduciario» dei partecipanti e portano al dissolvimento dell'associazione, del

consorzio, dell'accordo, della società mista.

Si tratta di forme organizzate a vario grado di istituzionalizzazione, che però non arrivano al punto di cancellare l'identità e l'autonomia economica dei partecipanti, il che porterebbe alla fattispecie del gruppo economico ed alla nascita di una nuova impresa autonoma che è diversa dalla «società mista», in quanto viene meno l'identità dei promotori.

Le grandi difficoltà ed i frequenti fallimenti che hanno caratterizzato l'applicazione di queste forme di collaborazione ne evidenziano l'estrema complessità. Da qui la necessità di una sistemazione teorica assai più rigorosa del semplicistico paradigma delle «imprese senza frontiere» che, collocandosi nel filone di studi del management o della teoria economica di prima approssimazione, non considera lo specifico aspetto delle relazioni tra principi, criteri e regole economiche (in cui domina il paradigma della convenienza) e principi, criteri e regole istituzionali (in cui domina il paradigma dei «limiti predefiniti e codificati» all'esercizio dei calcoli di convenienza).

Si può ragionevolmente ritenere che il prevalere di una cultura aziendale di tipo pragmatico-empirico, poco attenta al riferimento istituzionale della fenomenologia economica, e non solamente le cosiddette «motivazioni di potere», sia una delle cause dei molti fallimenti di accordi, società miste, consorzi, associazioni fondate su considerazioni parziali (ad esempio vantaggi sul piano della tecnologia, della finanza, della capacità di commercializzazione, ecc.) e non sulla verifica di durevoli condizioni di collaborazione, economica ed istituzionale.

Non è casuale il fatto che, quando tali difficoltà si sono presentate, la soluzione alle difficoltà non sia stata realizzata sulla base della applicazione del principio della convenienza economica, ma sia stata in molti casi demandata alla sfera istituzionale (interventi del Tribunale, confronto nelle sedi formali fra i gruppi di pressione, decisioni del governo, interventi più o meno diretti della Confindustria, dei sindacati, ecc.).

## 5 – Concetto di istituto e prospettive di lungo periodo nelle scelte economiche

L'accoglimento della dimensione di istituto è condizione che favorisce l'affermarsi della prospettiva di lungo periodo nelle scelte economiche.

I singoli processi economici, anche se complessi come nel caso di una grande commessa pluriennale, hanno sempre una prospettiva temporale limitata, legata al loro termine; di conseguenza, tutti i sistemi ed i metodi di calcolo di convenienza centrati su processi, o su gruppi di essi (le cosiddette «combinazioni economiche particolari» della dottrina classica, le «aree di affari» secondo la più recente letteratura di derivazione manageriale) hanno in sé il rischio logico di

privilegiare le prospettive di breve periodo.

Soprattutto in una realtà fortemente dinamica quale quella attuale, specifici processi, e di conseguenza le convenienze che attorno ad essi si costruiscono, sorgono e si esauriscono in tempi brevi, così come si modificano in tempi brevi i «titolari di interessi particolari e temporanei» riguardanti certi processi (ad esempio i titolari del capitale di comando interessati a trarre i maggiori vantaggi finanziari da questa posizione, oppure certi prestatori di lavoro interessati a trarre il massimo vantaggio remunerativo da situazioni di scarsità della loro professionalità o da «posizioni di rendita» da essi ottenute a vario titolo).

Al di là, quindi, di astratte proposizioni sulla «economicità di lungo periodo», si deve considerare che le valutazioni di convenienza economica si basano su elementi di conoscenza che hanno un grado di affidabilità decrescente all'aumentare dell'orizzonte temporale di riferimento. Solo la capacità di ricondurre e di apprezzare tali conoscenze in una prospettiva di condizioni e di equilibri istituzionali di sviluppo può portare alla effettiva affermazione di una logica di lungo periodo.

In assenza di una concezione di istituto possono affermarsi politiche del tipo:

- avvio di attività economiche ad elevato rischio per le quali si richiede un rapido recupero degli investimenti, che in genere si realizza con un impoverimento dei sistemi in cui tali attività sono sviluppate (si veda la storia di molti Paesi a «sviluppo fallito»);
- perseguimento di vantaggi finanziari attraverso l'acquisizione e lo smembramento di imprese che in molti casi ha prodotto la perdita del patrimonio costituito dalle interdipendenze create nel tempo nelle imprese smembrate;
- espansioni rapide del personale per rispondere ad esigenze e a convenienze temporanee e ridimensionamenti drastici nei successivi periodi di crisi con criteri che portano a disperdere patrimoni di conoscenze, di motivazioni e di senso della sicurezza nelle persone con l'indebolimento strutturale di imprese e di amministrazioni pubbliche;
- interventi congiunturali sulla spesa pubblica, sia in espansione che in contenimento, che, laddove non tengono conto delle regole istituzionali di funzionamento, producono non la soluzione dei problemi, ma il loro progressivo peggioramento (tipico esempio è
- il fallimento delle politiche da «ultima spiaggia» che ogni anno vengono riproposte per la finanza pubblica italiana che, oltre a non aver risolto il problema 'economico, hanno contribuito non poco all'aggravarsi della «crisi istituzionale»);
- adozione di schemi di consumo da parte di famiglie sulla base di redditi effettivi o di prospettive



di reddito di breve periodo molto elevate (consumi superflui) o troppo contenute (rinuncia ad esigenze primarie) rispetto alle dinamiche di istituto (invecchiamento dei genitori, rischio oggettivo delle attività svolte, oppure attese di sviluppo professionale e di reddito di genitori giovani), che sempre più frequentemente diventano causa di crisi delle famiglie stesse.

Alcuni dei paradossi della moderna società, quali ad esempio la rapida ascesa e l'altrettanto rapida caduta di persone e gruppi di controllo dell'economia, le crisi strutturali e «non prevedibili» di imprese e di gruppi che in periodi immediatamente precedenti erano considerati solidi e simbolo di successo, l'esaltazione generalizzata e concorde in certi periodi di politiche pubbliche che in tempi immediatamente successivi vengono altrettanto generalmente ed uniformemente considerate cause dei mali della finanza pubblica e del sistema economico, il rapido accumulo e l'altrettanto rapido sperpero di ingentissimi patrimoni familiari, sono spiegabili almeno in parte con l'indebolimento della logica di «istituto atto a perdurare» che deve stare alla base dell'attività economica di produzione e di consumo.

Certamente la dottrina economico-aziendale, che privilegia la concezione di istituto, potrebbe sembrare poco innovativa e scarsamente dinamica sul piano degli sviluppi teorici ed anche delle indicazioni circa il concreto operare. Tuttavia, oggi è forse tempo di domandarsi se sia meglio un cammino di sviluppo secondo indirizzi più lineari e più stabili, suggeriti dalla preminenza data alle prospettive di lungo periodo, o un cammino di sviluppo secondo linee di una rapida e flessibile «successione di valutazioni di breve periodo» che continuamente creano e rompono equilibri economici e istituzionali. Mentre è più facile rompere e ricostruire in rapida successione equilibri di tipo economico, è più difficile e rischioso rompere e ricostruire equilibri istituzionali.

Perciò, se da un lato il governo dell'economia e l'accettazione di principi e di criteri aziendali richiedono a tutti i livelli (anche dell'amministrazione e delle politiche pubbliche) una maggiore elasticità e flessibilità delle scelte ed un più rapido rinnovamento degli schemi teorici e metodologici di analisi della realtà economica, dall'altro appare evidente che ciò potrà avvenire in modo fisiologico e senza rischi per il futuro del sistema economico e sociale solo se la dottrina e la pratica saranno in grado di mantenere uno stretto collegamento tra dimensione economica e dimensione istituzionale dei problemi.

I sistemi ad economia pianificata sono falliti proprio perché l'eccessiva accentuazione della dimensione istituzionale ha impedito il dispiegarsi delle potenzialità proprie delle scelte di convenienza particolare da parte di ogni unità economica; i sistemi di economia di mercato potrebbero entrare in crisi qualora la preminenza data alle valutazioni di convenienza economica, non mediata dalla comprensione della

natura di istituto che caratterizza imprese, istituti pubblici e famiglie, portasse a privilegiare eccessivamente e in modo acritico le prospettive di breve periodo.

## 6 – Conclusioni

I profondi cambiamenti, delle caratteristiche strutturali e funzionali dei sistemi economici e delle unità in cui essi sono articolati determinano indubbiamente forti spinte al rinnovamento della dottrina economico-aziendale, rinnovamento favorito e reso necessario anche:

- dall'affinamento dei metodi di analisi;
- dalla disponibilità di strumenti tecnici per l'indagine empirica e per la verifica della significatività delle proposizioni della teoria.

Ogni disciplina, se vuole essere dinamica e vitale, elabora conoscenze e paradigmi che sono condizione per il superamento di se stessi.

Tuttavia nell'ambito del «progresso scientifico», che, si ricorda, procede sempre attraverso «conoscenze parziali del reale», le diverse discipline possono perdere la loro identità ed altre possono acquisirla in relazione:

- alla messa a punto ed alla conservazione di paradigmi riconoscibili, autonomi e distinguibili da quelli di altre discipline;
- all'esistenza di studiosi che riconoscono tali paradigmi, li condividono e perciò operano per il loro miglioramento e la loro diffusione;
- agli spazi reali di presenza riconosciuti alle diverse discipline ed ai diversi studiosi.

Nella storia della scienza sono numerosi gli esempi di filoni dottrinali che, pur fondati su paradigmi significativi e utili, si sono indeboliti ed esauriti per il progressivo venir meno delle altre due condizioni.

L'economia aziendale può evitare questo rischio se, nel processo del suo rinnovamento, saprà fare costante riferimento a quei paradigmi che le hanno consentito di sviluppare una propria identità rispetto da un lato alla più generale dottrina economica e dall'altro alle specifiche «tecniche» di gestione, organizzazione e rilevazione.

Nel presente contributo sono stati richiamati alcuni di tali paradigmi. L'economia aziendale:

- 1) è disciplina che indaga le dimensioni economiche dei fenomeni organizzati e non può essere confusa con una generale teoria dei sistemi organizzativi;
- 2) è disciplina di seconda approssimazione in quanto riferisce i principi e le regole dell'economia al funzionamento delle «unità economiche» istituzionalmente preposte alla gestione dei processi di produzione e di consumo;
- 3) considera i processi economici di produzione e

consumo qualificati dalle caratteristiche «di istituto» (di fenomeno complesso di ordine non solo economico) in cui essi si svolgono;

4) considera in modo unitario i processi di produzione e di consumo, e quindi mantiene un riferimento unitario per le teorie, o parti di teorie, delle diverse classi di aziende nelle quali tali processi si svolgono;

5) genera e favorisce lo sviluppo di conoscenze specifiche, di tipo teorico o operativo, sui differenti aspetti dell'amministrazione di azienda secondo diversi paradigmi di «ulteriore approssimazione»(quello classico che distingue gestione, rilevazione, organizzazione, quello di tipo «funzionale» che è solo in parte riconducibile al primo, ecc.) o riferiti alle diverse classi di aziende, mantenendo tuttavia il costante riferimento ai principi di base ricordati ai punti precedenti;

6) avverte l'esigenza di una sempre migliore conoscenza del più ampio sistema economico-sociale in cui le aziende vivono ed operano, attraverso il paradigma delle «relazioni tra aziende» e dell'equilibrio generale ricercato attraverso l'equilibrio delle singole unità del sistema e non imposto da criteri o vincoli esterni da cui far discendere deterministicamente il funzionamento delle aziende;

7) ritiene che la comprensione dei fenomeni concreti, quindi anche del concreto funzionamento delle aziende, sia collegata all'apporto di molteplici discipline e quindi sia aperta al confronto interdisciplinare, nella ferma convinzione però che ogni disciplina è utile ed ha una propria ragione di essere solo se non confonde i propri schemi concettuali, le proprie categorie logiche, i propri strumenti con quelli di altre discipline.