

Paolo Perulli

ISTITUZIONI E NUOVA ECONOMIA DELLA CONOSCENZA.

1. Discontinuità.

"La riduzione esclusiva a cause economiche non è in qualsiasi senso esauriente in nessun campo dei fenomeni culturali, e neppure in quello dei processi economici"¹. Il monito di Max Weber non significa rinunciare alla ricerca di fattori causali o affidarsi a una conoscenza della realtà senza presupposti -ma significa anzichè alla ricerca di leggi astratte andare alla ricerca di concrete connessioni causali che stanno a base di fenomeni individuali. "Quanto più le leggi sono generali, e quindi astratte, tanto meno esse servono per i bisogni dell'imputazione causale di fenomeni individuali, e quindi indirettamente per la comprensione del significato dei processi culturali"².

L'approccio economico al comportamento umano semplicemente dimentica questa lezione di metodo. Anche nelle sue formulazioni di teoria della scelta razionale, esso ha continuato a credere che fosse possibile isolare uno specifico impulso (quello alla massimizzazione dell'utilità) o un punto di vista (quello economico). La validità metafisica dell'homo oeconomicus è un paradosso: l'economia in quanto scienza positiva, sperimentale per raggiungere risultati universalmente validi non può che

¹M. Weber, L' "oggettività" conoscitiva della scienza sociale e della politica sociale, in id., Il metodo delle scienze storico-sociali, Torino 1958 (ed. or. 1922).

² Ibidem.

rinunciare a ogni pretesa assoluta propria della metafisica, in nome di una teoria relativista delle visioni del mondo ³. E' utile contrapporre a questa una diversa idea dell'economia nell'epoca dell'economia della conoscenza. L'idea di fondo è che l'aumento del contenuto di conoscenza nelle relazioni economiche che si svolgono nel mercato, il fatto cioè che ci si scambi essenzialmente conoscenza, stia ormai modificando i vecchi fattori istituzionali dell'economia in modi che possono essere osservati empiricamente in concreti contesti di azione.

- i) Si è modificato lo spazio-tempo dei processi economici, non soltanto annullando le distanze o rendendo istantanee le transazioni, ma anche rimescolando la conoscenza astratta e quella contestuale ("dis-embedding/re-embedding" della conoscenza);
- ii) Il ruolo del lavoro nei processi di valorizzazione ha reso essenziale chi possiede "lavoro della conoscenza" da immettere nei sistemi di produzione, modificando a suo favore la demarcazione lavoro/capitale ma svaloriizzando organizzazioni e figure professionali a basso contenuto di conoscenza;
- iii) Nell'assunzione del rischio un tempo era il singolo capitalista ad assumere il rischio dell'investimento, oggi è l'intera società a essere modellata su quel rischio);
- iv) Il ruolo sociale dell'imprenditore e l'etica capitalistica (dal borghese di Sombart a Bill

³M. Scheler, Sociologia del sapere, Roma 1976 (ed. or. 1926).

Gates⁴ quanta strada percorsa!) premiano l'uomo flessibile che vive nell'orizzonte del breve termine;

- v) Istituzioni fondative del capitalismo come le istituzioni formative, creditizie, di welfare etc. sempre più trasferiscono sugli individui parte delle loro missioni: dall'auto-formazione al venture capital alla previdenza integrativa;
- vi) Istituzioni sociali come la famiglia divengono sempre più "luogo di assicurazione" per il possesso della conoscenza sulla cui base un gran numero di giovani punta la propria scommessa;
- vii) L'impresa è sempre meno istituzione formale che inquadra dei "jobs" e sempre più raccogliatore provvisorio di esperienze e conoscenze fatte altrove, con conseguenze sulla fiducia e la lealtà richieste ed attese;
- viii) Le associazioni economiche tendono a raggruppare interessi frammentati e a breve anziché identità durevoli, e su queste basi si prepara una loro crisi profonda: esse infatti vedono messe a rischio le loro stesse ragioni sociali;
- ix) Lo stato è pressato a riconoscere alla nuova economia crediti, sostegni e commesse per non essere meno "competitivo" di altri stati che hanno visto crescere la propria fortuna: ma lo stato è inadatto a selezionare ex-ante in modo efficace le imprese della conoscenza, quindi tenderà a intervenire solo ex-post premiando interessi consolidati.

⁴ Secondo R. Sennett, adattabilità temporale e tolleranza nei confronti della frammentazione sono le caratteristiche principali del nuovo tipo di imprenditore (L'uomo flessibile, Milano 1999, ed or 1995).

2. Nuova economia e istituzioni.

"Technological progress is a network phenomenon replete with network externalities"⁵. All'inizio della nuova economia sta la realtà delle reti tecnologiche che da disciplina pratica dell'ingegneria informatica assumono sempre più il valore di "media" generali dell'agire. La conoscenza scientifica incorporata nei mezzi tecnologici ha reso possibile la profezia di Keynes per cui uno dei fattori determinanti della prosperità economica è "la nostra volontà di affidare alla scienza la direzione delle questioni che sono di sua stretta pertinenza"⁶. La nuova economia è l'estremo prodotto e la conseguenza del processo di finalizzazione tecnica della conoscenza. Perciò il retroterra della nuova economia sono i grandi istituti di tecnologia che da alcuni decenni, nel Massachusetts e in California, hanno reso possibile questo travaso di conoscenza dal laboratorio all'impresa. I processi diffusivi sono oggi assai più veloci, intensi e soprattutto pervasivi. Se confrontiamo la penetrazione della prima informatica, quella del computer, dalla sua invenzione alla fine degli anni '40 fino alla sua massiccia adozione commerciale negli anni '80, con la attuale diffusione di Internet in pochi anni; e se consideriamo i campi della sua diffusione - impresa e consumo, scuola e gioco, tempo libero e naturalmente lavori- possiamo misurare il salto nel frattempo avvenuto. Le teorie della diffusione dell'innovazione, ancora negli anni '80, usavano i modelli epidemici per capire l'adozione

⁵Nelson,R.R. and Wright,G., The Rise and Fall of American Technological Leadership: the PostWar Era in Historical Perspective, "Journal of Economic Literature", XXX, December,1992.

⁶J.M.Keynes, Prospettive economiche per i nostri nipoti, in id.,Esortazioni e profezione, Milano 1968(ed. or.1931).

sociale di una novità; essa dipendeva dal grado di influenza esercitata da chi per primo adottava il nuovo mezzo sui successivi adottanti. Ma nel frattempo e nel giro di pochi anni, la rete tecnologica ha costruito un veicolo di diffusione strabiliante perchè essa è insieme il mezzo di diffusione e l'innovazione da diffondere, è nello stesso tempo il nuovo prodotto, il nuovo linguaggio e l'infrastruttura che lo diffonde.

Bourdieu ⁷ ha messo in rilievo il fenomeno della ridefinizione delle frontiere tra "campi" anche a seguito del primato raggiunto dal "campo tecnologico". Imprese che si diversificano entrando in campi sinora inesplorati; campi che si segmentano; campi prima separati che si unificano, come oggi informatica, telecomunicazioni, office automation. Creando nuovi rivali o trasformando in rivali soggetti un tempo separati.

L'analisi del campo della new economy è ancora largamente da fare osservando i diversi tipi di imprese protagoniste: le imprese che hanno accumulato vantaggi competitivi nella conoscenza come Microsoft; le imprese che competono usando e creando standard tecnici; imprese di old economy che convergono verso la new economy; imprese che partecipano all'economia della conoscenza su base di prossimità territoriale come nei clusters californiani o inglesi; logica di settore verso logica di ibridazione e di frontiera mobile tra interno/esterno al settore; imprese che creano imprese; contenitori di nuove imprese; università e laboratori che creano imprese; e così via. Si metteranno così in evidenza singole imprese, loro addensamenti localizzati, reti no place, altre istituzioni non economiche coinvolte nella spirale della conoscenza.

⁷P. Bourdieu, Le champ économique, Actes de la Recherche en Sciences Sociales, 119, 1997.

Quale è del resto, per riprendere il termine dell'economia marshalliana, l'"impresa rappresentativa" della new economy? E' forse la grande multinazionale senza piedi? O non piuttosto l'impresa di 9 addetti della Silicon Valley⁸? Un gruppetto di persone collegato in rete mediante "comunità virtuali" a tante altre imprese simili. Ciò significa che nell'economia della conoscenza l'importanza delle capacità personali dell'imprenditore esce confermata, insieme a quella delle economie esterne. Ma mentre Marshall pensava che le capacità personali dei nuovi imprenditori permettessero loro di crescere a fianco dei grandi nonostante uno svantaggio tecnico, le "esternalità di rete" oggi sottolineano un nuovo fattore di economia esterna no place che abilita l'impresa basata sulla conoscenza al di là del fattore dimensionale. Il raggruppamento delle imprese in clusters territoriali - come in California o a Cambridge - rende d'altra parte tuttora evidente il ruolo giocato dalle economie esterne territoriali. E permette di mettere a fuoco concreti gruppi e strati sociali che si addensano intorno alla nuova economia della conoscenza in aree definite. Gli strati sociali che popolano la new economy - un settore che rappresenta oltre l'8% del PIL di paesi industriali avanzati come Svezia, Stati Uniti e Gran Bretagna fino al 4.5% dell'Italia⁹ - sono una realtà ancora sfuggente. Infatti mancano analisi strutturali che ne approfondiscano la mappatura. Essi sono certamente un mondo composito e multiverso: si tratta in gran parte di "nuovi arrivati" sulla

⁸ Vedi il confronto tra la grande impresa IBM e la piccola impresa californiana nelle parole raccolte da Sennett, op.cit., a proposito dei programmatori licenziati da IBM: " Avrebbero dovuto diventare imprenditori come quei ragazzini della Silicon Valley, la patria delle piccole iniziative tecnologiche emergenti".

⁹in base ai dati al 1998 sul rapporto tra peso delle attività di tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) sul PIL riportati in F. Daveri, Is Growth an Information Technology Story in Europe too?, Società Italiana degli Economisti, XLI, Cagliari 2000.

scena economica, sociale e culturale. E vanno visti senza presupporre che la sfera tecnica dell'impresa e il nuovo ethos professionale si identifichino nelle stesse figure.

Come spesso nella storia del capitalismo¹⁰ il nuovo lavoro professionale esprime bene l'arrivo di nuovi parvenus, figure di lavoro autonomo che c'entrano poco con l'"establishment" delle imprese e della finanza.

La new economy è d'altra parte il settore più cosmopolita e globalizzato, su cui più incerta è la regolazione, anzi per molti versi ancora da scrivere sono le regole.

La questione della new economy "globalizzata" e delle istituzioni "territorializzate" tocca importanti temi: diritto, sovranità, legittimità. Alle imprese della new economy che appartengono alla rete Internet come campo di azione economica e di mercato, tende a "contrapporsi" un diritto statale sfornito di efficacia e privo di legittimità.

Ordinamenti legittimi sono garantiti dall'esterno (convenzione, diritto) e dall'interno (etica)¹¹. Sul fronte esterno le istituzioni statali stanno "perdendo il controllo" a scapito della creazione di uno spazio extraterritoriale: "qual'è infatti il luogo (statalmente definito) di internet, della lex mercatoria, delle reti finanziarie e produttive multinazionali?"¹². E la complessa geometria multilivello della governance transnazionale trova proprio nella new economy il segmento di massima criticità (chi garantisce i diritti di proprietà nella rete? chi ne tutela le transazioni? quali sono le regole in senso giuridico da applicare?). Sul fronte interno la stessa ambiguità si ritrova nella sfuggente etica di chi opera nella rete. Egli, l'"uomo numerico" che ha

¹⁰M. Weber, L'etica protestante e lo spirito del capitalismo, Milano 1991, mette in rilievo la non coincidenza tra strati dell'imprenditoria capitalistica tradizionale e portatori del nuovo spirito del capitalismo moderno.

¹¹M. Weber, Economia e Società, vol. I, Milano 1986 (ed. or. 1922).

¹²L. Ferrari Bravo, Dal fordismo alla globalizzazione, Roma 2001, a cui devo le riflessioni sulla sovranità qui sviluppate.

imboccato la "strada del futuro"-secondo le fortunate ideologie correnti alla Negroponte o alla Gates- vede in Internet il luogo della nuova modernità contrapposta all'ignoranza, agli arcaismi e a uno Stato onnipotente¹³. L'individuo si consegna alla rete e al suo paradosso, di essere senza dentro e senza fuori, dotato di una finalità senza fini. Internet riflette così nell'individuo il paradosso delle società reticolari, che si sono allontanate dai fondamenti lineari della sovranità degli stati.

3. Regolazione di mercato e dominio della Tecnica.

Nella competizione che regola le opportunità e mette in luce le forze migliori, senza diaframmi e indebite protezioni, sta la indubbia forza dei modelli di mercato nello spiegare l'azione economica orientata allo scopo. All'inizio del Novecento, al tempo della " Nuova Economia" di W. Rathenau¹⁴, si poteva osservare una tendenza "dal lavoro individuale verso il collegamento organico" orientata al prevalere di "leggi organizzatrici" per il capitalismo moderno. Da allora le istituzioni di regolazione hanno conosciuto prima una grande espansione (osservata per tempo da Schumpeter) poi un ripiegamento impressionante e oggi appaiono largamente dominate dal mercato. In questo processo ha un ruolo centrale l'affermarsi del sapere tecnico. Infatti la sfera della Tecnica -guidata da una propria "volontà di potenza"¹⁵-

¹³L. Sfez, *Le réseau: du concept initial aux technologies de l'esprit contemporaines*, Cahiers internationaux de Sociologie, Vol. CVI, 1999.

¹⁴W. Rathenau, *L'economia nuova*, Torino 1976 (ed. or. 1918).

¹⁵"La tecnica non è affatto soltanto un'applicazione a posteriori di una legge...Ma è piuttosto la volontà di dominio e di guida che condetermina già i metodi del pensiero e dell'intuizione come anche i fini del pensiero scientifico, e li condetermina precisamente quasi alle spalle della coscienza degli individui." M. Scheler, op. cit., p. 158.

ha prevalso su tutte le altre sfere, a cominciare da quella del Politico, e va tenuta separata dalla stessa sfera dell'Economico. La volontà di dominio della tecnica ha per scopo di costruire -in un primo momento solo nel pensiero e nel progetto-"tutte le macchine possibili" per mezzo delle quali si possa dirigere e guidare la natura verso qualsiasi scopo, sia esso utile o inutile. Max Scheler ha messo per primo al centro dell'analisi il nesso conoscenza-lavoro (Erkenntnis und Arbeit). Anticipando Habermas¹⁶, egli individua il duplice nesso tra tecnica, scienza positiva e libera discussione logica che mira alla convinzione razionale. L'agire economico-strumentale non è analizzabile in modo indipendente dalle strutture di cooperazione e di interazione regolata.

Walter Benjamin ha visto il passaggio tra la "prima" tecnica (che si identifica con l'esperienza magica collettiva) e attraverso il gioco, l'esperienza individuale e l'esperimento scientifico- la "seconda" tecnica. Questo filone meno esplorato, che mette in rilievo il nesso creativo tra individuo sociale e tecnologia, si differenzia da quello "pessimista" del dominio della Tecnica, che da Heidegger agli autori della risk society ha accompagnato il Novecento. E forse dice di più su un aspetto-chiave della tecnologia in epoca di Internet, l'aspetto "creativo-individuale".

4. L'individuo rimesso al centro.

¹⁶ Significativamente J. Habermas, Teoria dell'agire comunicativo, Milano 1986, vol. II, p.605, avvicina Scheler a Mead tra i precursori dell'agire comunicativo.

All'inizio del Novecento-in un passaggio d'epoca comparabile all'attuale- già Simmel aveva visto che è lo sguardo dell'altro a rimettere insieme i frammenti del soggetto che noi siamo. Tutta la sua insistenza sulla società come "interazione tra gli individui" è divenuta solo oggi centrale, nell'epoca delle reti. Per Scheler, "l'uomo è originariamente in rapporto con l'altro (con l'io-dell'altro)". Il tema Io-Altro è anche centrale in E. Levinas (la socialità come Desiderio degli Altri).

Salvo che in Simmel e anche in Scheler l'interazione nasce sempre da pulsioni o in vista di obiettivi ("istinti erotici, interessi materiali, impulsi religiosi, finalità di difesa come di attacco, di gioco come di guadagno, di aiuto come di apprendimento e innumerevoli altri motivi fanno sì che l'uomo si trovi insieme con gli altri, agisca per loro, con loro e contro di loro" nota Simmel)¹⁷; invece in Levinas il "sovrappiù della socialità" esprime una relazione che non è strutturata in termini di sapere, di intenzionalità, ma si situa "al di là dei calcoli e delle reciprocità dell'economia e del mondo" ¹⁸.

Nella new economy troviamo espresso al massimo il nuovo schema della conoscenza per cui, osserva Levinas, "la conoscenza incomincia dalla parte dell'oggetto". Il sapere tecnico detenuto dalla rete, la quale è quindi un "oggetto culturale", precede il soggetto, individuo o impresa, e per certi versi il soggetto è ormai irretito in una civiltà e in un' economia divenute planetarie. Ma la rete è essa stessa fatta dalla interazione tra gli individui, scambio e messa in comune di informazioni: quindi il soggetto è insieme "spettatore" e "attore". La nostra epoca vede il primato, insieme, della quantità e della relazione.

¹⁷G. Simmel, La socievolezza, Roma 1997(ed. or.1911).

¹⁸E. Levinas, Umanesimo dell'altro uomo, Genova 1998(ed.or.1972).

5. Disegno istituzionale.

A partire da J. Coleman¹⁹ possiamo chiederci: chi sostituirà il "capitale sociale" ormai svanito di un'organizzazione sociale che non c'è più? quale design istituzionale?

I tentativi di risposta disponibili oscillano tra il privilegio del mercato come unica istituzione ormai in grado di reggere la globalizzazione dopo il tramonto della sovranità dello stato, e una più attenta considerazione delle istituzioni della conoscenza.

Nel primo caso, si tratterebbe di ridurre ogni intralcio al libero dispiegarsi delle relazioni di puro mercato tra le imprese: facilitando così la natalità delle nuove imprese ICT e l'adozione di tecnologie flessibili di rete da parte delle imprese di ogni settore e dimensione. L'evidenza empirica mostra però che l'adozione di ICT è selettiva e tende a creare una struttura ampiamente polarizzata tra imprese "adottanti" e "non adottanti", se affidata alle sole opportunità e ai segnali del mercato. Inoltre una più attenta analisi delle economie occidentali più avanzate in questi settori, hanno messo in evidenza la presenza di fattori non di mercato ("untraded") che stanno a supporto dello sviluppo delle imprese della new economy. Si tratta di fattori che chiamiamo in senso lato "istituzionali", che sono alla base della economia della conoscenza creata e diffusa in questi sistemi. Tali fattori non sono prodotti automaticamente dall'azione di mercato, ma sono resi disponibili da interazioni non commerciali tra imprese ("untraded interdependencies") e da istituzioni che

¹⁹J. Coleman, The Rational Reconstruction of Society, 1992 Presidential Address, American Sociological Review, vol.58,1993.

offrono idee, capacità di ricerca, informazione, skills, strutture di offerta e servizi alle imprese stesse.

I paesi (e al loro interno le regioni) più sviluppati nella new economy sono quindi caratterizzati sì da forti mercati, ma anche da una "densità istituzionale" che assume la forma di reti interconnesse di organizzazioni e istituzioni che includono: istituzioni finanziarie e di capitale di rischio, fondazioni, camere di commercio, università, agenzie formative, associazioni commerciali, organizzazioni professionali, governi locali, autorità, agenzie di sviluppo tecnologico, centri per l'innovazione, agenzie di promozione e di valorizzazione, organizzazioni che offrono servizi alle imprese, fino a espressioni più informali e "volontaristiche" di clubs e di associazioni tra imprese.

La letteratura specie californiana e inglese sull'argomento²⁰, mostra bene come questi processi di istituzionalizzazione siano avvenuti e abbiano comportato una crescita dell'apprendimento collettivo "localizzato" su cui si basa la new economy.

In altri termini, questa conoscenza non è solo veicolata dal mercato o "embodied" nella singola impresa, ma circola entro tessuti di relazioni istituzionalizzate sia locali che globali. Per fare crescere la new economy di una regione occorre pertanto creare o rafforzare le istituzioni che aiutino le nuove imprese a nascere, espandano l'educazione e i saperi tecnici, assistano le imprese nella adozione di tecnologie di rete e nell'accesso al web, costruiscano collegamenti con altre località in ambito regionale per una fertilizzazione incrociata reciprocamente vantaggiosa; e questo intervento istituzionale è tanto più necessario quanto più ci si allontana dalla fase del decollo "spontaneo"

²⁰ Si vedano le ricerche di A.Saxenian, A. Scott, M. Storper per la California, di E.Garnsey per l'Inghilterra.

che caratterizza questo tipo di sviluppo²¹ .

6. La varietà istituzionale.

La nuova economia mette in evidenza un apparente paradosso. Proprio mentre la rete Internet sembra imporre un "pensiero unico" dell'individuo e del mercato (qualche anno fa Being Digital di Negroponte esprimeva proprio questa tendenza), nello stesso tempo le soggettività delle imprese e dei mercati, le diseguaglianze di accesso e le varietà si rafforzano.

Sono diversità di tipo culturale che si esprimono nell'utilizzo della rete da parte degli individui, diseguaglianze nell'accesso che riflettono punti di partenza diversi, varietà istituzionali che traducono i molteplici sistemi sociali. Per cui ad esempio la diffusione di "comunità virtuali" in America è diversa da quella dell'Europa anche per la diversità dei tessuti - fatti di strade, di città, di sistemi territoriali- in cui circolano gli individui e i saperi, e che sono assai più densi nel nostro caso che in quello californiano.

Sembra quindi difficile che la new economy porti alla dissoluzione della molteplicità dei significati culturali, anzi potrà valorizzarli. Anche nel passato fordista del resto, si era preconizzata una convergenza verso un unico modello di organizzazione industriale incarnato nella modern corporation; salvo poi scoprire la varietà delle risposte e

²¹ In realtà, anche nella fase del decollo hanno operato fattori istituzionali, come la spesa pubblica militare in R&D nel caso americano e università orientate in senso imprenditoriale nel caso inglese. Ma ciò che emerge nella fase più recente è il moltiplicarsi delle iniziative da parte di istituzioni o networks specificamente locali, sia nel caso californiano che in quello inglese.

delle soluzioni innescate proprio dalla crisi del fordismo (dai distretti alle imprese-rete globali).

La new economy sembra più destinata a favorire la varietà e le differenze che non a omologare i comportamenti degli attori economici intorno a un paradigma tecnologico unificato. A questa questione cruciale si connette il tema della varietà istituzionale.

E' infatti chiaro che il tipo di attori, di policies e di assetti istituzionali "ammessi" nell'uno e nell'altro modello di azione si differenziano nettamente: in quello dell'uniformità-convergenza il tipo ammesso si riduce all'impresa-tipo nel mercato elettronico globale; in quello alternativo della varietà, si affermeranno le diversità di costellazioni di attori e di tessuti istituzionali più o meno densi, più o meno aperti, più o meno articolati.

7. I territori della new economy.

Ennesimo paradosso: nell' epoca della fine dei territori, riscopriamo la new economy in aree ben definite e in alcuni clusters territoriali. Ciò sia per la presenza di vantaggi comparati legati a specializzazioni settoriali forti (sistemi locali del lavoro urbani, sistemi quasi-distrettuali nei segmenti a elevato contenuto di progettazione e know-how, presenza di medie e grandi imprese attente al knowledge) che per le dotazioni strutturali e infrastrutturali (non solo informatiche e di telecomunicazioni, ma nella rete dei trasporti e nella telematica-logistica, nel commercio avanzato, nell'industria della multimedialità) che per le caratteristiche del mercato del lavoro (presenza di professionalità alte di tipo dirigenziale e tecnico, tassi di

neo-imprenditorialità e lavoro autonomo di seconda generazione) che infine per la dotazione di "capitale sociale" e per la presenza di tessuti istituzionali densi (università, sistemi associativi, istituzioni formative e della ricerca, istituzioni finanziarie e fondazioni, ecc.).

Il censimento e la mappatura delle forme istituzionali a supporto della new economy attraverso una ricognizione e una valutazione di questa densità istituzionale è ancora largamente da fare.

Quattro sono specialmente le dimensioni strategiche che le imprese della new economy si trovano ad affrontare:

- 1) competizione
- 2) conoscenza
- 3) standard
- 4) rischio.

Convieni esplorare ciascuna di queste quattro dimensioni, per ricostruire i diversi modelli di comportamento delle imprese nei confronti di ciascuna di esse.

Occorre chiedersi se le imprese sono in grado di affrontare tali dimensioni attraverso meccanismi di puro mercato (ad es. competizione di prezzo/ non di prezzo, accesso alla conoscenza "on the shelf" o mediante alleanze e acquisizioni, adeguamento a standard e norme nei rapporti con fornitori e consumatori mediante mercati elettronici puri, tutela dal rischio mediante ricorso a prodotti assicurativi); o se le imprese ricorrono anche a istituzioni che facilitano il posizionamento competitivo dell'impresa, creano contesti favorevoli alla creazione e all'utilizzo della conoscenza "disembodied" (non posseduta dall'impresa), agevolano il rispetto di standards tecnici e di norme che rendono accessibile il mercato, permettono all'impresa di sviluppare forme di condivisione dal rischio che è in questi settori particolarmente elevato.

In questo eventuale spostamento dal mercato alle istituzioni (che è peraltro da indagare) un ruolo importante giocano le nuove forme di coordinamento tipiche della new economy, come l'affermazione di "hubs" elettronici (luoghi di incontro e di scambio di flussi informativi e cooperativi) e le "comunità virtuali" di settore (che permettono agli operatori di scambiarsi informazioni e di operare transazioni, partecipare a progetti cooperativi, condividere linguaggi basati su standard e codici comuni). Nella costruzione di questi luoghi di aggregazione, un ruolo importante potranno giocare i nuovi siti e portali offerti alle imprese da soggetti istituzionali sia privato-associativi che pubblici.

Le istituzioni potenzialmente rilevanti si situano a diversi livelli: sono sia de-localizzate (come nel caso delle comunità in rete) sia localizzate a diversi livelli, compresi quelli sub- e sovranazionali. Nelle concrete forme di governance tenderanno a riscontrarsi spesso presenze incrociate di questi livelli (come nella tutela della concorrenza o negli standards tecnici in cui operano istituzioni di più livelli). Inoltre assumerà un variabile rilievo il ruolo di forme istituzionali sia economico-associative (networks di imprese, di istituzioni finanziarie, di ricerca) che politiche (diversi livelli di governance) che giuridiche (le magistrature e le corti nazionali e sovranazionali e le varie autorità di settore). Tutto questo non significa sostenere che stiamo entrando in una nuova fase di capitalismo organizzato, ma certamente basta per affermare che le istituzioni contano.