FACOLTA' DI ECONOMIA
UNIVERSITA' DI BOLOGNA
SEDE DI FORLI

**Percorso di Studi in Economia Sociale**

# Oltre la crisi nella società del rischio: il ruolo dell'economia civile

Leonardo Becchetti

**Working Paper n.62**
**Marzo 2009**

in collaborazione con

Leonardo Becchetti,
*Università di Roma Tor Vergata*

Informazioni
Facoltà di Economia – Percorso di Studi in Economia Sociale
Tel. 0543 374673 - Fax 0543 374660 – e mail: segreteria.ecofo@unibo.it
Web: www.ecofo.unibo.it

**Oltre la crisi nella società del rischio: il ruolo dell'economia civile**

Leonardo Becchetti
*Università di Roma Tor Vergata, Econometica*

## 1. Introduzione

Veniamo da un'epoca storica, quella della rivoluzione industriale, che ha generato un progresso senza precedenti in termini di benessere economico e di indicatori sociali se consideriamo i dati a livello globale. L'aspettativa media di vita della popolazione è aumentata nel corso da 51 a 68 anni per le donne e da 48 a 63 anni per gli uomini dal 1960 al 2000.[1] Sebbene in valori assoluti il numero dei "poveri" sia rimasto pressoché stabile, l'impetuosa crescita della popolazione mondiale ha significativamente ridotto questa quota dall'84 percento del 1820 al 23 percento circa del 2000 come percentuale sulla popolazione complessiva (passata nel frattempo da circa un miliardo a 6 miliardi e mezzo) (Helg-Debenedictis, 2005).
Guardando dunque al lungo periodo ci accorgiamo che l'epoca storica in questione ha significativamente aumentato il benessere della popolazione mondiale pur creando oggi nuovi rischi e sfide che ci interpellano profondamente (lo zoccolo duro di una fascia rilevante di popolazione in condizioni di povertà estrema, la minaccia ambientale, il paradosso dell'infelicità, della crisi di relazioni[2] e della progressiva perdita di senso nelle società occidentali) .
Il modello su cui si basa questo sviluppo richiede però, per poter funzionare, alcuni importanti "sacrifici" che in larga parte spiegano le sfide e i problemi di oggi. I fattori produttivi devono essere estremamente mobili per rispondere alle leggi della domanda, anche'essa profondamente variabile nel tempo. Le imprese che competono tra di loro sono, a loro volta, continuamente spinte a modificare il loro assetto produttivo per cercare di ridurre i propri costi e questo, in un mondo con sempre meno frontiere nel quale persistono enormi divari di reddito pro capite tra paesi e all'interno dello stesso paese, le spinge a spostare la sede della propria attività produttiva laddove questi costi sono minori. In ultima analisi, la *flessibilità dei fattori produttivi* e la *liquidità e la perfetta mobilità delle attività finanziarie* (a cui non casualmente si accompagna l'osservazione sociologica di Baumann che sottolinea la liquidità come principale caratteristica della nostra società) sono le modalità fondamentali di funzionamento del sistema. Ai fini dell'efficace funzionamento del modello si associano come processi automatici (e spesso dolorosi) di correzione degli squilibri movimenti di capitali, di persone (attraverso migrazioni regolari e clandestine) e delocalizzazione delle imprese messi in moto proprio dalle diseguaglianze di remunerazione tra i fattori produttivi.
Queste potenti correnti di fondo rendono sempre più veloci i cambiamenti e sempre più variabili i fattori economici principali che incidono sul benessere economico dei singoli cittadini (prezzi dei beni, remunerazione del lavoro, valore degli asset finanziari). Ciò ha spinto un noto sociologo come Beck a definire la nostra come la "società del rischio" ben prima della crisi finanziaria globale che della società del rischio rappresenta una delle manifestazioni più estreme e virulente.
Se l'attitudine al rischio rappresenta una virtù fondamentale che sta alla sorgente dell'attività imprenditoriale e della creazione di valore economico, la gestione del rischio stesso è oggi forse la chiave fondamentale per salvaguardare le conquiste di benessere individuale che le società occidentali hanno saputo conquistare e a cui i paesi in via di sviluppo aspirano. Tale aspetto sta diventando così cruciale da far diventare la vulnerabilità al rischio uno degli aspetti più importanti nello studio della povertà e della creazione di pari opportunità.

---

[1] Secondo I dati della divisione popolazione del Dipartimento di Affari Economici e Sociali delle Nazioni Unite (2002. *World Population Prospects: The 2000 Revision. Dataset on CD-ROM*. New York:
United Nations).
[2] Becchetti et al. (2006, 2008 e 2009).

Partendo da queste premesse di carattere generale il nostro lavoro si inizia dalla narrazione delle caratteristiche di una manifestazione patologica di questo rischio (la crisi finanziaria globale) e dei suoi effetti negativi sull'economia reale per poi riflettere sul ruolo che l'economia civile e il terzo settore possono giocare in tale contesto.

L' analisi tende ad evidenziare come questo ruolo non sia soltanto quello marginale e residuale di ammortizzatore sociale perché l'economia civile possiede ed alimenta in sé quegli anticorpi di cui il sistema economico ha assolutamente bisogno per evitare degenerazioni patologiche e la paralizzante e generalizzata crisi della fiducia tra attori economici che stiamo vivendo oggi.

Poiché tali degenerazioni hanno fondamenti in alcuni limiti filosofici e culturali (*riduzionismo antropologico, riduzionismo nella concezione delle forme d'impresa*, *specializzazione funzionale dei saperi* e loro incapacità di dialogare e di valutare oltre la conoscenza sempre più accurata del frammento oggetto di studio le dinamiche complesse dei sistemi) appare oggi fondamentale passare dall'individuazione e dalla narrazione di isole virtuose e di pratiche di successo nel piccolo ad una generalizzazione e sistematizzazione del ruolo delle imprese sociali e dell'economia civile nel orientamento dell'attività socioeconomica al bene comune, attraverso una creazione di valore che sia sempre più socialmente ed ambientalmente sostenibile.

Sulla base di queste considerazioni il lavoro si divide in 6 sezioni (introduzione e conclusioni incluse). Nella seconda sezione si descrivono i meccanismi che hanno condotto alla crisi finanziaria al fine di comprendere la sua portata globale e il modo in cui la stessa mette in discussione il ruolo delle istituzioni finanziarie tradizionali rivalutando quello delle banche etiche e cooperative e, indirettamente, tutto il mondo dell'economia civile. Nella quarta sezione si evidenzia il ruolo generale dell'economia civile e di tutte le sue forme organizzative come nucleo produttore di quei valori (responsabilità, fiducia, solidarietà, senso civico) di cui il mercato ha bisogno per funzionare e che la sola interazione delle aziende che massimizzano gli utili non riesce a produrre e anzi rischia di distruggere in momenti patologici come quelli della crisi finanziaria globale. Nella quinta sezione si ragiona sui nodi critici di sviluppo delle organizzazioni dell'economia civile la cui soluzione appare fondamentale per cogliere le opportunità del nuovo contesto economico e sociale. La sesta sezione presenta alcune conclusioni ed un incoraggiamento a proseguire nella linea tracciata.

## 2. La crisi finanziaria

La storia della crisi finanziaria globale è un caso esemplare di come l'attitudine al rischio di soggetti individuali e la distribuzione dello stesso tra più attori possa - nell'ignoranza delle interdipendenze sistemiche, in una giungla di asimmetrie informative e di conflitti di agenzia tra vari attori - trasformarsi da virtù in seria minaccia al funzionamento dell'economia globale.

La dinamica di questa crisi è ormai nota in tutti i dettagli della sua complessa articolazione e sviluppo temporale. Le *cause remotissime* sono di carattere filosofico e vanno riscontrate in quello "sguardo avvilente" del riduzionismo economicista contemporaneo che si traduce, come si accennava in introduzione, in riduzionismo antropologico (uomo-individuo animato al cento per cento da auto interesse miope e non uomo-persona nesso di relazioni che, oltre all'autointeresse, è animata da "simpatia" per l'altro e dovere morale) e in riduzionismo nella concezione delle forme d'impresa (l'unica impresa concepibile è quella che massimizza il profitto). Vedremo nel paragrafo successivo in che modo tutto ciò rappresenta la causa profonda della crisi. Le *cause remote* sono invece facilmente identificabili nella politica monetaria di bassi tassi d'interesse che ha reso estremamente conveniente l'indebitamento a fini spelativi e dalla politica dei redditi che ha ridotto progressivamente nel corso degli ultimi decenni la quota di reddito distribuita al fattore lavoro. In altri termini negli Stati Uniti, che rappresentano l'epicentro della crisi, è stata la mancanza o la debolezza del welfare pubblico o dell'economia civile e della sua capacità di redistribuire la ricchezza che ha finito a livello aggregato per ridurre significativamente il tenore di vita delle classi

medie minacciando la stessa dinamica dei consumi aggregati. Per sostenere quest'ultima si è pensato di sviluppare progressivamente un'economia sempre più fondata sul debito. I dati aggregati confermano in maniera impressionante questa tendenza. Negli Stati Uniti dopo il 2000 i saldi finanziari netti (risparmio meno consumo) della pubblica amministrazione e delle famiglie sono diventati entrambi negativi e l'economia del paese ha potuto sopravvivere solo grazie all'afflusso di risparmio estero. Il risparmio negativo delle famiglie ha generato un progressivo indebitamento delle stesse alimentando il bubbone rappresentato dai mutui per l'acquisto delle abitazioni.[3] La bolla sui prezzi immobiliari, che raddoppiano negli Stati Uniti nella prima metà del decennio corrente, crea l'illusione che la crescita del valore di un'immobile per il cui acquisto si accende il mutuo possa garantire il pagamento del mutuo stesso. Di più, la crescita di valore di tale immobile durante il periodo debitorio spinge molti debitori ad accendere un altro mutuo di dimensioni pari al capital gain realizzato per finanziare i consumi correnti. Una parte sostanziale degli acquisti di immobili è di natura puramente speculativa (si comprano sul progetto e vengono rivenduti prima di metter piede nella casa finita). Questa componente speculativa renderà ancora più rovinosa la caduta dei prezzi quando il trend si inverte.

La crisi a questo punto potrebbe restare dolorosa ma circoscritta al settore dei mutui edilizi e alle due principali banche che li stipulano (Freddie Mac e Fannie Mae). Essa diventa invece globale per il meccanismo delle cartolarizzazioni e del modello *generate to distribute* (Creazione di rischio poi distribuito ad altri soggetti) che sostituisce quello più tradizionale di *generate to hold* (creazione di rischio che rimane dentro le banche). Le banche vogliono infatti rientrare subito sui prestiti e recidono la relazione con il mutuatario isolandosi dal rischio e sospendendo la tradizionale attività di monitoraggio.[4] Ciò avviene vendendo il mutuo, con il rischio ad esso annesso, ad intermediari terzi che creano obbligazioni cartolarizzate (*asset backed Securities o ABS*) e le collocano sul mercato (vendendole principalmente alle banche stesse). I flussi di pagamenti sulle obbligazioni sono "garantiti" dalle rate pagate dai mutuatari. L'errore consapevole o inconsapevole delle agenzie di rating che assegnano la tripla A (livello di rischio più basso) a queste obbligazioni è quello di pensare che il mettere assieme tanti singoli mutui rischiosi consenta di diversificare i rischi individuali (ritenuti incorrelati tra di loro) e pertanto di ridurre il rischio complessivo. Ignorando che proprio il rischio di riduzione del prezzo degli immobili rappresenterà una componente di rischio comune non diversificabile tale da far crollare il merito di credito di tutti i mutuatari contemporaneamente. Le obbligazioni cartolarizzate sono (sembrano) un grande affare per chi le emette e chi le compra. Chi le emette riceve interessi molto elevati sulle rate dei mutui e corrisponde interessi più bassi a causa del rating elevato delle stesse (meno rischio minor rendimento). Chi le compra comunque percepisce interessi superiori a quelle delle tradizionali obbligazioni tripla A per via dei mutui subprime contenuti al loro interno. I possessori delle ABS si cautelano dal rischio acquistando contratti assicurativi che garantiscono flussi di pagamento in caso di insolvenza dei mutuatari (credit default swap). Il castello di carta appare come una vera e propria piramide rovesciata. Anche se le cifre sono indicative il valore nominale dei mutui subprime ammonta a circa 600 miliardi di dollari, quello delle obbligazioni cartolarizzate a 7 trilioni (migliaia di miliardi) di dollari e quello dei credit default swap a circa 32 trilioni di dollari. La somma degli ultimi due aggregati è pari al PIL mondiale. Il buco creato dalla crisi corrisponde alla perdita di valore del secondo aggregato (determinata dall'aumento del rischio dei mutui suprime) e dal rischio

[3] Geniale nella sua banalità il commento di un noto economista americano come Reich sulla stampa che sottolineava come per evitare la crisi, più che cercare ex post di rianimare il reddito dei ceti medio-bassi con sussidi e sgravi, sarebbe stato estremamente più semplice ed efficiente per le casse pubbliche non indebolire il sindacato.

[4] L'abbandono dell'attività di monitoraggio ha conseguenze impressionanti. Si calcola che i tassi d'insolvenza sui mutui cartolarizzati siano doppi rispetto a quelli sui mutui non cartolarizzati dove il prestatore continua ad esercitare la sua attività di controllo sul debitore.

che gli “assicuratori” (i venditori di credit default swap) debbano compensare tutti assieme i possessori degli ABS con ingenti esborsi.
Il paradosso è che non si interviene subito dove si dovrebbe intervenire, ovvero i governi non agiscono alla base della piramide rovesciata garantendo i flussi di pagamento dei mutuatari insolventi o a rischio. In questo modo si sarebbe potuta frenare l’emorragia della perdita di valore degli ABS sul mercato secondario eliminando il rischio di ingenti compensazioni che gli “assicuratori”, i venditori dei credit default swap, avrebbero dovuto corrispondere ai possessori di ABS. La scelta adottata invece è quella di reagire, senza una strategia ben precisa, alle varie pressioni andando a tappare le perdite di questo o quell’intermediario. Insomma, *invece di provare a togliere il veleno dai titoli tossici si percorre la strada molto più complicata di acquistare i titoli tossici per toglierli dai bilanci delle banche con conseguenze pesantissime per i bilanci pubblici*.
Un dato fondamentale per comprendere il ruolo dell’economia sociale nel sistema è che, in tutto questo scenario, il sistema finanziario italiano - proprio grazie ai suoi anticorpi solidali che permeano il sistema bancario e lo arricchiscono con una presenza rilevante di banche cooperative, casse rurali, banche etiche, finendo per frenare gli stessi spiriti speculativi delle banche commerciali – esce dalla crisi finanziaria relativamente meglio di altre nazioni. E soprattutto emergono due asset fondamentali del nostro paese, lo scarso indebitamento delle famiglie e la loro ricchezza su Pil che la pongono avanti agli Stati Uniti e ai principali paesi europei. La geografia del debito internazionale già adesso appare profondamente diversa e lascia intravedere la possibilità, a fine crisi, di annullare l’anomalia italiana. Gli sforzi superiori di paesi come Stati Uniti, Regno Unito, Spagna, Francia e Germania per capitalizzare le banche e sostenere l’economia stanno progressivamente annullando la distanza da noi in termini di debito (pubblico e privato) rispetto al PIL.
Se l’economia degli Stati Uniti fosse stata più simile alla nostra in due aspetti fondamentali (limitata o assente pratica delle cartolarizzazioni e cultura di risparmio e quota di valore aggiunto distribuita al fattore lavoro sufficienti da impedire l’eccesso di indebitamento delle famiglie) la crisi non sarebbe mai nata.Né essa avrebbe provocato un’ingente diversione di risorse dalla lotta alla povertà al salvataggio delle banche. I dati FAO più recenti indicano che il numero di malnutriti nell’ultimo anno (anche a causa della temporanea bolla sui prezzi delle materie prime alimentari) è passato in breve tempo da circa 800 a 923 milioni di individui. Gli stati nazionali, gravati dalle operazioni di salvataggio degli istituti bancari, non dispongono di quelle risorse aggiuntive che, secondo la Banca Mondiale, dovevano essere destinate ad interventi necessari per raggiungere entro il 2015 l’obiettivo del Millennio di dimezzare la povertà a livello globale. Il consenso sulle alternative praticabili per raggiungere il medesimo obiettivo (tassa sui depositi delle persone fisiche nei paradisi fiscali, lotterie globali per la povertà, tassa sulle transazioni valutarie o sui biglietti delle compagnie aeree) appare ben lungi dal realizzarsi e dunque il problema del finanziamento ad iniziative globali efficaci di contrasto alla povertà estrema resta insoluto.
La crisi evidenzia numerosi paradossi. Il primo è quello del fallimento della regolamentazione che “ferma le ambulanze ai semafori e consente ai fuoristrada di sfrecciare a grande velocità nei centri abitati”. Fuor di metafora gli accantonamenti prudenziali di riserve cui le banche sono sottoposte per prestiti nel sociale (a parrocchie, circoli ricreativi, bocciofile) arrivano al cento per cento del credito corrisposto mentre quelli richiesti per le obbligazioni cartolarizzate tripla A, come gli stessi mutui subprime (considerate ultrasicure) possono non superare il 7 per cento. Oltre a ciò le banche cercano di aggirare i controlli creando società veicolo che gestiscono l’emissione delle obbligazioni cartolarizzate partecipando queste società stesse con una quota minoritaria di capitale che aggira la trasparenza evitando il consolidamento delle stesse a bilancio. Di fatto l’acquisizione di enormi quantità di titoli tossici nei bilanci è potuta, per i due motivi suddetti, proseguire indisturbata mentre il regolatore si accaniva su problemi di portata minore e non certo sistemica.
Il secondo è il fallimento del rating. Il mercato del rating internazionale è dominato da due/tre giganti (Moody, S&P, Fitch) e presenta significative barriere all’entrata. Le agenzie di rating hanno rapporti d’affari e dunque profondi conflitti d’interesse con le società sottoposte a giudizio.

Paradossale da questo punto di vista che le agenzie di rating sociale (Eiris, Ethibel, ecc.) (molto meno ascoltate) che danno consigli per l'investimento ai fondi etici avevano da tempo sconsigliato l'acquisto delle azioni delle banche d'affari Usa non per motivi moralistici ma proprio per la loro scarsa trasparenza.
E' opportuno alla luce di questi eventi *rilanciare la proposta di obbligatorietà del rating sociale*, affianco a quello finanziario, nei prospetti informativi delle attività finanziarie che le società vendono al pubblico. Il rating sociale ha dimostrato nell'arco di questa crisi di contribuire in maniera originale e significativa alla produzione di un bene pubblico fondamentale, l'informazione, per il funzionamento dei mercati finanziari. Impedire che questa informazione arrivi al pubblico o non pubblicizzarla sufficientemente rappresenta un grave vulnus alla trasparenza e al funzionamento del sistema economico.

## 3. La crisi finanziaria globale mette in crisi il riduzionismo nella concezione delle forme d'impresa

Il riduzionismo nella concezione delle forme d'impresa e della strategia che essa deve perseguire, teoria dominante per decenni, appare oggi fortemente indebolito dopo la crisi globale (e in parallelo il ruolo potenziale dell'economia civile ne esce rafforzato). Il portavoce più noto di questo approccio è Milton Friedman (1962) il quale ritiene che l'unico ruolo dei manager nelle imprese debba essere quello di soddisfare le esigenze degli azionisti. Qualunque deviazione da questo comportamento viola il suo mandato fiduciario, genera seri sospetti di spreco e diversione dei flussi di cassa dell'azienda (*cash flow waste*) (Jensen, 2001) e dovrebbe per questo essere perseguibile. Sulla scia di principi simili leggiamo ancora nei principali libri di testo che tutte le imprese hanno come obiettivo quello di massimizzare gli utili. Imprese che partissero da premesse diverse da queste finirebbero per soccombere nell'agone competitivo dei mercati.
Ancora, sulla stessa linea d'onda, durante la crisi sentiamo risuonare da diverse parti il mantra riduzionista che sintetizza la diffidenza culturale nei confronti del mondo della responsabilità sociale d'impresa e dell'economia civile rifacendosi ad una concezione alla Friedman dell'economia. Prendendo l'esempio di un settore specifico, secondo tale approccio le banche devono essere imprese orientate al profitto il cui unico obbligo sociale è quello di rispettare le regole e assolvere ai loro obblighi fiscali. In caso di comportamento ingannevole nei confronti dei clienti vanno attivati gli opportuni meccanismi sanzionatori. Gli utili tassati consentiranno allo Stato di intervenire a favore dei bisognosi. Ciò che le banche non dovrebbero fare è diventare degli ibridi, un po' imprese for profit e un po' imprese sociali al fine di non creare rischi di inefficienza.

Si tratta di una visione che presenta numerosissime falle. In primo luogo è del tutto evidente che l'efficienza non è un valore primo. Soprattutto quella misurata secondo l'approccio tradizionale della frontiera produttiva (più o meno raffinato) per il quale, all'interno di un determinato settore, quell'impresa che ha il migliore rapporto tra valore del prodotto e costi di produzione rappresenta la frontiera dell'efficienza cui tutte le altre devono tendere. In un mondo di regole perfette potremmo calcolare l'efficienza evitando la contaminazione della stessa con pratiche di scarsa sostenibilità sociale ed ambientale. In realtà in un mondo globale in difetto di governance e di istituzioni globali nessuno ci garantisce che essa sia raggiunta aumentando l'impatto ambientale della produzione (generando più scarti non riciclabili ed aumentando le emissioni inquinanti) o riducendo le tutele dei lavoratori e dei fornitori. Molti affermano che per evitare queste esternalità sociali ed ambientali negative bastano i meccanismi di reputazione. Ma i meccanismi di reputazione sono efficaci soltanto quando le relazioni tra offerta e domanda sono ripetute nel tempo e quando il bene o servizio venduto è definito in gergo "di esperienza", ovvero è un bene o servizio del quale il consumatore è in grado di accertare le caratteristiche di qualità attraverso una o ripetute fruizioni. Insomma il caso del tassista che fa pagare all'incauto viaggiatore straniero un prezzo spropositato

per il trasporto dall'aeroporto al centro città sfugge ai radar dei meccanismi reputazionali e finisce per essere (se usiamo gli indicatori di efficienza sopra citati) la frontiera di efficienza a cui dovrebbero tendere gli altri operatori del settore. Ma non solo. Esistono interi settori come quello della sanità, delle banche e delle imprese alimentari dove l'asimmetria informativa è profonda e un'efficace e completa verifica dei clienti è impossibile almeno nel breve periodo. Chi ci garantisce che un prodotto alimentare, anche se gradevole al gusto, non sia adulterato e tale da danneggiare la salute ? Quanto i pazienti sono in grado di capire da soli l'opportunità di assumere o meno un determinato farmaco prescritto dal dottore oltre che la sua efficacia ? Quanto tempo impiegano i risparmiatori a comprendere le insidie di alcuni prodotti finanziari e quante volte ciò è accaduto provvidenzialmente prima del manifestarsi delle conseguenze negative derivanti dal loro possesso ?
Possiamo generalizzare questo problema e definire un vero e proprio principio secondo il quale, in presenza di beni non di esperienza ed asimmetrie informative complesse, la massimizzazione degli utili rischia di diventare una strategia che minaccia il benessere dei consumatori prima di quello di altri portatori d'interesse come i lavoratori, i fornitori o le generazioni future. Nel caso delle imprese bancarie ciò si traduce tra l'altro nel ben noto problema dei conflitti d'interesse tra depositanti ed azionisti.
Ancora più a fondo su questo punto, il successo della microfinanza ha dimostrato in questi anni che esiste una vera e propria contraddizione tra "efficienza bancaria" e benefici sociali dell'attività di una banca, nonché suo contributo alla creazione di valore economico, alla nascita di nuova imprenditorialità alla realizzazione delle pari opportunità. In parole semplici - in un dilemma tra le seguenti due strategie relative all'impiego di un capitale di 500.000 euro: fare un unico prestito o fare cinquecento prestiti di mille euro a mille soggetti non bancabili in cerca di credito per uscire dalle loro condizioni di povertà - il criterio di efficienza predilige con chiarezza la prima scelta. E' del tutto ovvio infatti che i costi di una sola istruttoria fido e screening dei clienti su una cifra di 500.000 euro richiedono spese e dispendio di risorse umane molto inferiori rispetto al dover sostenere 500 diverse istruttorie e a dover moltiplicare per mille l'attività di selezione e di monitoraggio dei progetti da finanziare.
Relativamente al problema delle forme organizzative d'impresa il mantra riduzionista sembra indicare l'ottimalità della convergenza verso un'unica forma dominante: quella della banca quotata in borsa che massimizza gli utili (tendendo a percepire tutto il resto come forme ibride). Eppure *la diversità organizzativa bancaria si è rivelata essenziale e pure salutare mai come in questo momento di crisi finanziaria globale*. Come mai si osserva oggi una precisa correlazione inversa tra adesione al modello riduzionista e coinvolgimento nella crisi finanziaria con gravi rischi per la sopravvivenza dell'istituzione bancaria stessa ? La risposta è molto semplice: la progressiva compressione dei margini di utile sull'attività tradizionale della banca (i prestiti alla clientela) e la parallela pressione degli azionisti ad una crescita dei rendimenti dei loro titoli ha spinto il modello dominante di banca verso attività, come quella dell'intermediazione di titoli derivati o dell'inserimento di prodotti cartolarizzati nei loro portafogli, a maggiore rendimento. Cadendo inconsapevolmente o consapevolmente nell'illusione che le stesse attività non contenessero rischi altrettanto maggiori.[5]
Ma la credenza più radicale da confutare, tipica del mantra riduzionista, è l'illusione che i problemi della crisi dipendano soltanto dall'assenza o dai limiti di regole che possono essere migliorate, fino a trovare quelle ottimali in grado di scongiurare possibili catastrofi future. Il problema invece è che

[5] Per approfondire il problema dovremmo approfondire la questione del rating sulle obbligazioni cartolarizzate e la divergenza tra funzioni obiettivo dell'istituzione bancaria e dei suoi dipendenti. Nei casi di inconsapevolezza dobbiamo concludere che gli intermediari finanziari non sono stati in grado di comprendere l'esposizione a rischi sistemici contenuta nei prodotti cartolarizzati. In quelli di consapevolezza interessi di breve periodo divergenti, e la speranza di non rimanere con il cerino acceso nel gioco speculativo, hanno spinto dipendenti consapevoli a persistere nella scelta nonostante la consapevolezza dei rischi che si correvano.

*non esistono né esisteranno mai regole ed istituzioni perfette tali da esonerarci dalle nostre responsabilità* (ovvero, in presenza di difetti strutturali ineliminabili di governance né la mano invisibile ne l'intervento pubblico sono e saranno mai in grado di trasformare l'avidità individuale in bene pubblico).
Tutto questo deve indurre l'economia sociale a ripensare se stessa in modo un po' più sistematico comprendendo fino in fondo l'importanza del proprio ruolo nel sistema economico come generatrice di anticorpi essenziali per il suo corretto funzionamento.

## 4. Il ruolo dell'economia civile e il mercato

Gli eventi della crisi ci inducono ad una riflessione sui concetti fondamentali dell'economia: mercato, capitalismo ed efficienza. E' forse venuto il momento di aggiornare il nostro glossario e riflettere in profondità sui contenuti di questi termini, attualizzandoli alla luce degli eventi recenti, piuttosto che utilizzarli come bandiere o brandirli come clave in un dibattito che rischia di essere sterile ed astratto non essendo in grado di andare in profondità e alla radice delle questioni.

La storia di questa crisi ed anche molti eventi precedenti ci insegnano che il mercato ha molti pregi ma anche due difetti fondamentali. Da una parte non possiamo non disconoscere che esso è un mirabile meccanismo automatico in grado di mettere d'accordo in modo decentralizzato ed efficiente, senza la necessità del complesso ed impossibile lavoro di un banditore, una pletora di compratori e venditori. Il meccanismo del prezzo è quello che riesce a mettere d'accordo tutti generando un equilibrio "market clearing" che elimina gli eccessi di domanda e di offerta e, nello stesso tempo trasmette i corretti segnali al mercato sui gusti dei consumatori e la scarsità relativa dei beni oggetto di scambio. Nessuno può parimenti negare che, attraverso lo scambio, il mercato aumenti il benessere delle due controparti rispetto alla situazione che precede la conclusione della transazione.
Il mercato però non può tutto e talvolta ci scandalizza.
Facciamo l'esempio della vendita di un rene tra due controparti perfettamente consenzienti che sono arrivate alla scelta senza coercizione. Se le virtù del mercato di cui abbiamo parlato sopra si applicano anche a questa scelta perché l'esempio ci turba ? Il motivo è che esso svela uno dei principali supposti limiti del mercato stesso. Il mercato è neutrale rispetto ai valori, nè li genera attraverso le transazioni che possono al contrario rinforzare alcuni vizi. Esso inoltre non riesce a risolvere di per sé problemi di forti diseguaglianze nelle dotazioni di partenza con le quali due controparti accedono allo scambio (nel caso della vendita di rene è ragionevole ipotizzare che quella del venditore sia molto bassa tale da costringerlo a questo gesto estremo pur di soddisfare il suo vincolo di bilancio e le sue esigenze di spesa).
E' proprio qui che scopriamo la novità e l'importanza dell'economia civile e dell'impresa sociale e il suo ruolo decisivo ed insostituibile nelle moderne economie di mercato.
Attraverso la sollecitazione di donazioni pubbliche o private per finanziare l'oggetto della propria attività, la vendita di beni o servizi che contengono valore sociale ed ambientale e, grazie a questo intangibile, le imprese sociali sono in grado di sollecitare una maggiore disponibilità a pagare da parte dei consumatori sensibili. In questo modo le imprese e le cooperative sociali svolgono tre ruoli fondamentali. In primo luogo *esse diventano quel sottoinsieme dell'economia in grado di generare le virtù civili (fiducia interpersonale nelle accezioni di trust, trustworthiness, disponibilità a pagare per i beni pubblici) di cui il mercato ha estremo bisogno per sopravvive*re.[6]
In secondo luogo esse rinforzano la capacità del mercato di produrre non solo guadagni di efficienza ma anche, attraverso gli scambi solidali che promuovono l'autosviluppo dei produttori

[6] Sul ruolo fondamentale del capitale sociale nel sistema socioeconomico vedasi tra gli altri Coleman (1998), Putnam (2000) e Guiso (2007).

marginalizzati, riduzioni di quella diseguaglianza che impedisce la realizzazione delle pari opportunità e l'uscita dalla povertà estrema di ampie fasce della popolazione mondiale.
In terzo luogo la loro struttura interna meno gerarchica supera la contraddizione tra organizzazione esterna della società (ispirata ai principi di democrazia) e organizzazione interna dell'attività produttiva alimentando dunque la cultura della partecipazione e della libertà (Zamagni, 2005).
Un esempio clamoroso del primo tipo di contributo delle imprese sociali alla creazione di virtù civili è proprio quello della crisi finanziaria. Essa appare chiaramente come un evento patologico generato dal difetto di virtù civiche e di senso morale dei principali protagonisti, al di là dei fallimenti regolamentari già evidenziati. Su questo punto ribadiamo che un errore radicale dell'attuale pensiero economico, frutto della fiducia incondizionata nelle nostre capacità d'ingegneria sociale, è quello che sia possibile trovare delle regole ottimali in grado far funzionare il sistema economico a prescindere dalla virtuosità dei comportamenti dei singoli, trasformando l'avidità e l'interesse personale dei vari attori in bene comune. Si tratta di una vera e propria utopia. La storia e la teoria economica dimostrano e confermano che la caratteristica standard del mercato è quella dell'asimmetria informativa tra controparti e dell'incompletezza dei contratti. In qualunque accordo che regola transazioni o attività economiche non è possibile individuare e normare tutte le possibili fattispecie. La stragrande maggioranza delle relazioni economiche avviene senza il monitoraggio diretto di terzi e si fonda, almeno per alcuni aspetti, sulla fiducia tra le controparti. Prenotiamo telefonicamente un taxi per l'aeroporto avendo fiducia sul fatto che il taxi effettivamente arriverà nel tempo dichiarato rischiando sulla fiducia di perdere l'aereo. Chiediamo alla nostra banca di compiere un'operazione, o la effettuiamo noi stessi in rete, senza vedere alcun trasferimento fisico di denaro contante. Lo stesso credere che le banconote abbiano un valore, dai tempi della non convertibilità della stessa in oro ad oggi, è stato un puro atto di fiducia nel valore dell'economia sottostante e nella reputazione dei governi e delle banche centrali.
La crisi finanziaria globale dimostra dunque che la progressiva erosione del senso di responsabilità e delle virtù civiche dei protagonisti principali (manager delle banche, agenzie di rating,..) genera una colossale crisi di fiducia (delle banche che smettono di prestarsi denaro tra loro, dei cittadini nei confronti delle banche) che mina alle fondamenta il funzionamento del sistema economico.
La progressiva erosione che porta alla crisi avviene in parallelo ad una progressiva deresponsabilizzazione. Junus afferma molto efficacemente che il paradosso dei soggetti apparentemente "non bancabili" che ripagano il debito anche in assenza di garanzie è spiegato dal fatto che i poveri non possono distanziarsi dalle conseguenze negative del non ripagamento. Ovvero sono drammaticamente responsabilizzati dal prestito e pagano in prima persona le conseguenze dell'insolvenza in termini di perdita di dignità e di reputazione sociale, faticosamente conquistata con quell'atto di fiducia e di credito che li sottrae alla marginalità. La complessità dei sistemi finanziari evoluti invece si accompagna ad una progressiva deresponsabilizzazione. Nel rapporto complesso tra istituti di credito, grandi imprese e società veicolo scompaiono le responsabilità personali dei protagonisti. I manager possono abbandonare la nave dopo averla affondata con liquidazioni d'oro non condizionate ai risultati realizzati nell'impresa. Con il sistema *originate to distribute* le banche che erogano i mutui si allontanano dalla responsabilità di monitoraggio e dalle conseguenze dell'insolvenza vendendo il credito ai cartolarizzatori. Il rapporto personale tra creditore e debitore scompare nella folla anonima dei mutuatari che garantiscono con i pagamenti delle rate i flussi in entrata necessari per pagare gli interessi sulle obbligazioni cartolarizzate.
Per frenare questa progressiva e pericolosa perdita di senso civico l'economia ha bisogno di iniezioni di responsabilità che non possono semplicemente venire dalle esortazioni delle grandi agenzie educative. Per poter incidere efficacemente sull'organismo *è necessaria la creazione di sottoinsiemi di vita economica nei quali la fiducia e la cura vengono effettivamente praticate e trafficate tra le controparti rinforzando abitudini virtuose tramite la realizzazione e l'intensità degli scambi*. E' proprio questo, a ben vedere, il ruolo vero e profondo dell'economia civile nelle sue varie sfaccettature che vanno dalle cooperative sociali, al commercio equo e solidale, alle banche etiche e cooperative, al microcredito.

Si tratta di modalità di fare economia che fanno da lievito e fermento per tutto il sistema divenendo in taluni casi contagiose e sottraendo quote di mercato alle imprese tradizionali. Di modelli di transazione che creano valore sociale: i) rinforzando il senso di solidarietà e la soddisfazione di consumatori e risparmiatori responsabili, felici di poter contribuire alla creazione di opportunità per i più bisognosi; ii) stimolando e promuovendo contributi individuali non solo in termini di denaro ma anche di tempo prestato attraverso lavoro volontario.
L'economia civile appare da questo punto superare il dualismo e cogliere la sfida dell'incarnazione dell'ideale nel reale attraverso la soluzione di apparenti ossimori: non più su fronti contrapposti la finanza e l'etica o il commercio e l'equità ma la finanza etica e il commercio equo.
E' bene che i vari attori dell'economia sociale aumentino la consapevolezza dell'importanza del loro ruolo per il funzionamento del sistema economico al di là delle contingenze e delle realtà particolari. Non potendo limitarci però soltanto a questo sguardo d'insieme nella sezione successiva si intende riflettere sul modo in cui la società del rischio e la crisi costituisce una nuova sfida per il funzionamento stesso dell'economia civile oltre che una nuova opportunità per le sue prospettive di sviluppo futuro.

## 5. Limiti e potenzialità dell'economia civile nella società del rischio

I punti che seguono non intendo essere esaustivi e riflettono alcune peculiarità dell'esperienza personale del settore oltre alle conoscenze di tipo accademico.

### *5.1 Le reti per fronteggiare il rischio*

Per la galassia delle cooperative sociali, delle botteghe e degli importatori equosolidali e delle istituzioni di microfinanza, che si pongono il difficile compito di riscattare la marginalità, il rischio è pane quotidiano e la mancata assunzione dello stesso finirebbe paradossalmente per essere un tradimento della propria missione. L'eccessiva presa di rischio però può minare alle fondamenta la sopravvivenza delle stesse organizzazioni.
Analizzando semplicemente le prassi e i comportamenti osserviamo che la strategia principale nella gestione del rischio maturata attraverso l'esperienza è quella della costruzione di reti di protezione sempre più robuste in grado di svolgere in maniera più efficace dei singoli soggetti una serie di attività quali la funzione di garanzia per il credito, la raccolta di capitali, la creazione di network per partecipazione a progetti europei, ecc.. Per fare alcuni esempi più dettagliati, non ci si può lanciare nella difficile avventura di promuovere l'accesso al credito dei non bancabili senza costruire la rete di protezione dei fondi di garanzia con il contributo di vari attori sul territorio. Non si può sostenere efficacemente lo sforzo delle cooperative che operano sui terreni confiscati alla mafia senza la creazione di una vasta rete di partecipazioni societarie che coinvolge sindacati, ACLI, leghe delle cooperative ed organizzazioni ecclesiali. Non è possibile lottare efficacemente contro l'usura, problema complesso con profili psicologici, economici e di contrasto alla criminalità, senza costruire una vasta rete di attori che va dalle associazioni di psicologi, al banco alimentare, alle banche etiche e ai centri d'ascolto (si veda da questo punto di vista la prassi del *multiparty social contract*).[7]
La necessità di costruire reti di protezione per proteggersi dai rischi rappresenta una motivazione fondamentale alla ricerca di sinergie, di alleanze, di costruzione di massa critica per poter affrontare le sfide del futuro.

[7] Il *multiparty social contract* è una strategia adottata in Alsazia per promuovere l'uscita dall'usura attraverso la promozione di una rete di soggetti (banco alimentare, commercio equo e solidale, associazione psicologi, ecc.) in grado di affrontare simultaneamente i complessi aspetti economici, penali e psicologici del problema.

Al contempo, per le banche e la finanza etica, è necessario sviluppare strumenti in grado di far comprendere al regolatore il valore di queste reti invisibili e la loro capacità di ridurre i problemi di asimmetria informativa tra prestatore e cliente diminuendo il rischio di credito. Sono necessari pertanto meccanismi di rating interno in grado di dimostrare quantitativamente l'efficacia di questo approccio in termini di riduzione, ceteris paribus, di prestiti in sofferenza o in incaglio per superare l'ignoranza del regolatore che impone ancora oggi criteri di accantonamento di capitale di riserva troppo severi per prestiti in questo settore (vedasi sezione 2).

*5.2 Il problema della visibilità, della rappresentanza*

Un'altra sfida, a mio avviso fondamentale, è quella di aumentare la propria visibilità e le opportunità di esplicitare le proprie caratteristiche presso i cittadini. Il sistema dell'economia civile si promuove oggi principalmente attraverso il tam-tam ed una rete di "cantastorie", promotori, testimoni ed "intellettuali a piedi scalzi" che soddisfano una crescente domanda di approfondimento sul tema da parte della società civile. Nonostante ciò il riconoscimento dei diversi marchi è assolutamente insufficiente e la conoscenza dei valori intangibili sociali ed ambientali contenuti nei servizi e nei prodotti ancora limitata. Questo deficit di informazione (che rappresenta allo stesso tempo un potenziale di crescita) va colmato attraverso una presenza più aggressiva sugli organi di comunicazione ed un'uscita da una posizione di marginalità nella comunicazione cui oggi questo mondo è relegato. C'è bisogno di mediatori culturali e divulgatori di qualità, ma anche di buoni uffici stampa in grado di far valere le ragioni e far risaltare il ruolo cruciale di lievito dell'economia civile.
Assieme alla questione della visibilità esiste quella importante della rappresentanza del mondo dell'economia sociale. Una rappresentanza e una capacità di pressione forte è importante in tutte quelle circostanze in cui si affrontano questioni generali in grado di apportare benefici o danni all'intero settore. Un esempio dei giorni nostri è quello del ritardo di pagamento delle fatture della Pubblica Amministrazione. Data la dipendenza di molte cooperative sociali da questi pagamenti, l'inasprimento della crisi economica e finanziaria - e la tentazione delle amministrazioni pubbliche non solo di ritardare ulteriormente gli esborsi, ma anche di rinegoziare l'ammontare degli stessi o di riconoscerli per un ammontare inferiore a quello domandato dalle cooperative sociali - aggrava un importante fattore di rischio soprattutto per le organizzazioni medio-piccole e per la loro gestione di tesoreria, estendendo tale rischio alle istituzioni creditizie impegnate ad anticipare le fatture stesse. Un'azione forte e coordinata presso i principali organi di rappresentanza come il Forum per il Terzo Settore (da rivitalizzare e rinforzare) appare oltremodo necessaria.

*5.3 Far emergere il valore dell'intangibile: la misurazione del valore sociale ed ambientale e la cattura della disponibilità a pagare per esso*

Al problema della visibilità è legato in modo profondo quello della enucleazione dei contenuti di creazione di valore sociale ed ambientale che una maggiore visibilità e capacità comunicativa dovrebbe fare emergere.
Da questo punto di vista Zamagni (2005) ricorda efficacemente che, nel confronto di efficienza tra impresa capitalistica e cooperativa, si ignorano alcuni benefici immateriali fondamentali (valorizzazione della soggettività, vantaggio psicologico di non subire l'alienazione, condivisione dei fini dell'azione comune, senso di equità) che l'impresa cooperativa arreca ai suoi membri quando mantiene la sua natura originale senza snaturarsi per imitare le imprese profit tradizionali.
Per fare solo un esempio, il riduzionismo economicista parte nei suoi modelli dall'assunto di individui già formati e perfettamente razionali, impermeabili alle relazioni ed incapaci di trarre soddisfazioni da esse. E' evidente che in un sistema del genere il ruolo della cura appare del tutto marginale e trascurato. Le evidenze della psicologia dell'infanzia ci suggeriscono esattamente il

contrario. La caratteristica tipica dei minori abbandonati è quella di un ritardo nella crescita sia fisico che intellettivo, con un'età anagrafica di solito superiore a quella dimostrata fisicamente ed intellettualmente. E' dunque la cura e le attenzioni ricevute nell'infanzia che creano le premesse per la maturazione di individui in grado di dare il loro contributo produttivo alla società. Generalizzando siamo abituati come economisti a studiare la parte emersa dell'iceberg (ore lavorate, produttività,..) senza cogliere come essa dipenda crucialmente da quella sommersa nella quale elementi preziosi ed intangibili come l'autostima, la dignità, la reputazione sociale e la cura ricevuta supportano la parte emersa e visibile. Lo studio della micro finanza rappresenta da questo punto di vista un laboratorio prezioso: il paradosso per l'homo oeconomicus di debitori che restituiscono i prestiti e non scappano con il denaro in assenza di garanzie prestate si spiega solamente individuando le perdite di dignità, autostima e reputazione sociale che un tale comportamento opportunistico genererebbe, le quali più che compensano il guadagno generato dal non restituire una piccola somma al creditore. Visto lo stesso problema in positivo la microfinanza evidenzia in maniera chiarissima il legame significativo che esiste tra conferimento di fiducia (il dar credito nelle sue accezioni materiale e immateriale), crescita di autostima del cliente "non bancabile" e sua produttività futura.
Se la cultura economica contemporanea appare incapace di cogliere questi nessi (e con essa i costi economici e sociali che carenze nella parte sommersa generano) è assolutamente urgente e necessario migliorare la capacità di calcolare il valore di questi intangibili (utilizzando le varie tecniche disponibili dell'analisi costi benefici, delle opzioni reali, delle stime degli effetti sulla soddisfazione di vita) in modo da dare concretezza e misurabilità ai vari intangibili (cultura, inclusione, partecipazione, prevenzione dell'usura, ecc.) che le imprese sociali producono. Operazione previa fondamentale da questo punto di vista appare quella di scorporare i *costi della cura* (verso i dipendenti attraverso meccanismi di partecipazione, verso i soci nell'attuazione dell'approccio mutualista e verso i clienti), che generano precisi benefici sociali e probabilmente anche importanti ricadute produttive, da quelli di *pura inefficienza*. In sostanza, partendo dall'utilizzo di criteri di produttività standard che mettono in rapporto fatturato e ore lavorate, l'impresa sociale rischia di vedere il suo surplus di ore lavorate per fatturato prodotto classificato come puro elemento di inefficienza se non è in grado di documentare il significato e il valore di quella parte di surplus che serve a generare benefici per i vari portatori d'interesse e a realizzare gli obiettivi specifici dell'impresa sociale
Una fase successiva e collegata è quella della valorizzazione dell'intangibile, correttamente misurato, attraverso un' opportuna <u>politica di marchi</u>. L'esperienza del commercio equo e solidale da questo punto di vista è molto rilevante per la sua capacità di creare valore aggiunto catturando la disponibilità a pagare dei consumatori responsabili per il valore sociale ed ambientale contenuto nei prodotti (Becchetti e Rosati, 2006). Anche se le condizioni sono parzialmente diverse, esistono a nostro avviso, potenzialità inespresse per il mondo più vasto della cooperazione sociale che in molti casi ha in campo prodotti e servizi in grado di valorizzare attraverso dei marchi la componente intangibile.

### *5.3 Il delicato mix tra lavoro remunerato e volontario*

La letteratura più recente sulla produttività del lavoro ha approfondito in modo dettagliato il rapporto tra la motivazione estrinseca monetaria e quella intrinseca. Scoprendo come la seconda sia in grado di generare effetti molto significativi sull'operosità del personale. La motivazione intrinseca dipende crucialmente dalla prossimità dei valori ideali di un individuo con quelli della organizzazione in cui presta la propria opera che si esprimono, a loro volta, sia nei contenuti valoriali delle filiere che in quelli del funzionamento dell'organizzazione stessa. I due estremi che ci aiutano a comprendere questo principio sono quelli del lavoratore demotivato, che dichiara di essere deluso e di voler fare il minimo possibile per mantenere il posto, e quello del volontario che, in virtù di motivazioni profonde è disposto a "lavorare per nulla" (Freeman, 1997). All'interno di questi due

estremi appare chiaro che le motivazioni intrinseche rappresentano un importante sostituto della remunerazione monetaria e dunque sono in grado di generare all'interno di organizzazioni produttive guadagni di produttività notevoli riducendo significativamente il costo medio orario del lavoro (Deci, 1975 e 1984; Deci e Ryan, 1991; Frei, 1994).
Per questo motivo uno dei potenziali benefici della responsabilità sociale d'impresa nelle aziende massimizzatrici di profitto viene considerato il potenziale guadagno di produttività della forza lavoro. Studi recenti ed importanti riscontri empirici dimostrano come il mercato azionario reagisca positivamente a politiche di responsabilità sociale verso i dipendenti anticipando guadagni di produttività futuri attesi (Edmans, 2008). Con il passaggio dall'impresa fordista all'impresa dei "giochi di fiducia" la cui performance dipende dal capitale umano, dalla creatività e dalla capacità di lavorare in team dei dipendenti, le motivazioni intrinseche acquistano un ruolo sempre più centrale (Becchetti-Pace, 2007 Thompson and Wallace (1996).
Da questo punto di vista l'impresa sociale parte con un importante vantaggio motivazionale. Tuttavia il rapporto tra datore di lavoro e lavoratore all'interno di queste organizzazioni presenta alcuni risvolti delicati. In primo luogo, poiché gli studi sulla felicità[8] sottolineano con chiarezza che la soddisfazione sul lavoro dipende dal rapporto tra aspettative e realizzazioni sono possibili equilibri paradossali nei quali, anche quando l'impresa sociale realizza oggettivamente livelli significativamente maggiori di responsabilità sociale rispetto all'impresa tradizionale, i dipendenti della prima potrebbero avere un livello motivazionale inferiore rispetto a quelli della seconda quando il livello di attese e di aspettative diventa esageratamente elevato (*burnout causato da un'esplosione delle aspettative ideali*).
In secondo luogo la disponibilità a "lavorare per nulla" , o comunque a fornire una prestazione al di sopra delle richieste contrattuali del lavoratore in un'impresa sociale, espone lo stesso al rischio di comportamenti opportunistici del datore di lavoro. L'equilibrio è molto delicato e basta un calo significativo dell'immagine ideale dell'organizzazione (causato da elementi oggettivi o puramente soggettivi) nel prestatore d'opera per modificare bruscamente il frame da una condizione di "missionarietà" ad una di sfruttamento percepito.[9]
Entrando nel dettaglio le motivazioni intrinseche di chi presta lavoro nell'impresa sociale non sono indipendenti da alcune caratteristiche organizzative cruciali. Bratman (1999) ne identifica tre fondamentali nel rispetto per le intenzioni egli altri (*mutual responsiveness*) nell'impegno all'attività congiunta (*commitment to joint activity*) e nell'impegno ad aiutare gli altri nel loro sforzo (*commitment to joint support*). Ancora più cruciale appare il ruolo della comunicazione interna che implica l'esercizio tra i membri dell'opzione di *voice* (Zamagni, 2005). Si tratta in questo caso di accettare un costo organizzativo maggiore rispetto all'impresa gerarchica che però aumenta le probabilità di poter godere del beneficio della maggior motivazione intrinseca dei dipendenti in termini di produttività.
La ricetta di successo delle relazioni interpersonali all'interno di un'organizzazione a moventi ideali va pertanto trovata all'interno di queste coordinate valorizzando le enormi potenzialità sul tappeto (Gui e Sugden, 2005) ma prestando grande attenzione alle insidie e ai rischi sopra descritti. Una chiave strategica fondamentale (argomento valido sia per le imprese sociali che per quelle profit) resta quella dello scambio di doni (Akerlof, 1982), ovvero della capacità di andare oltre quanto stabilito contrattualmente ed atteso anche con piccoli gesti. Il dono all'interno delle organizzazioni

[8] Per una rassegna su questi studi vedasi Frei e Stutzer (2002) Clark et al. (2006).
[9] In sostanziale analogia Zamagni (2005) ricorda come "il rapporto di lavoro tra impresa e lavoratore può assumere la forma del cosiddetto "scambio sociale" oppure "dello scambio di mercato". Nel primo caso entrano in gioco elementi immateriali quali lealtà, onestà, reciprocità che non sono contrattabili perché non verificabili. Nel secondo caso, invece, ci si basa su quegli elementi che possono entrare in sistemi incentivanti dell'una specie o l'altra" sottolineando la significativa differenza, ai fini della performance aziendale, che il rapporto di lavoro sia dell'un tipo dell'altro.

di lavoro ha l'effetto potente di trasformare i rapporti interpersonali da interazione tra ruoli ad interazione tra persone creando le premesse per la costruzione di relazioni significative che migliorano la qualità dell'ambiente di lavoro e, quanto più perseguite in modo non strumentale, sono in grado di generare come effetto collaterale significativi aumenti di cooperazione e di produttività.
Sono in grado le imprese sociali, nella consapevolezza realista dei vincoli della loro azione economica, di valorizzare le motivazioni intrinseche e di porre in atto proficui "scambi di doni" mantenendo nei dipendenti il delicato equilibrio tra realizzazioni e aspettative ideali ed evitando uno sfruttamento opportunistico delle stesse motivazioni intrinseche ?
Alcuni dati sulle cooperative sociali italiane (Borzaga, 2000, Borzaga-Depedri, 2007 e Borzaga-Tortia, 2006) che indicano come, in media, i lavoratori delle cooperative sociali appaiano più soddisfatti del lavoro dei lavoratori dei servizi pubblici molto meglio remunerati, segnalano da questo punto di vista la capacità di "bilanciare" motivazioni intrinseche ed estrinseche, con un mix di incentivi dove salari relativamente bassi sono compensati da altri incentivi estrinseci (stabilità del posto di lavoro, investimento in capitale umano) e da incentivi intrinseci (interesse per l'attività sociale, equità percepita soprattutto di tipo procedurale, coinvolgimento, ecc.).

### *5.4 La questione della capitalizzazione*

Un problema cruciale, ben noto in letteratura, per le imprese a motivazione ideale è rappresentato dalla capitalizzazione.[10] Per loro natura tali imprese assumono obiettivi diversi e più ampi di quello di massimizzare il guadagno degli azionisti, rivolgendosi ad una più ampia platea di portatori d'interesse e muovendo dall'ottica della massimizzazione degli utili a quella della creazione di valore economico, sociale ed ambientale. Con queste premesse viene meno il movente standard del capital gain o della corresponsione di dividendi (e, nelle cooperative, i benefici del controllo che il sistema una persona-un voto impedisce ai grandi azionisti di ottenere) inducendo i risparmiatori a sottoinvestire nel capitale di queste aziende.
La storia delle imprese sociali insegna infatti che è molto più facile guadagnare il consenso dei clienti e consumatori (facendo leva sulla loro disponibilità a pagare per il valore sociale ed ambientale incorporato nei prodotti[11] o semplicemente generando un vantaggio competitivo nella prestazione di beni e servizi ad alta intensità relazionale per via delle proprie caratteristiche intrinseche) che quello dei finanziatori.
Il rischio è quello di restare intrappolati nella dipendenza dal pubblico e nel collateralismo, oppure quello che le organizzazioni più piccole vengano spiazzate dalle maggiori e nella gara per l'accesso ai fondi privati non vinca la qualità ma la forza dei testimonial.
Le scelte di donazione dei cittadini possiedono comunque una loro razionalità. Non deve sorprendere guardando i dati delle scelte dei contributori nel 5 per mille la preferenza per la cooperazione allo sviluppo internazionale. Se pensiamo che il concetto di povertà per 923 milioni di persone nel mondo significa malnutrizione, per circa un miliardo di esse vivere con meno di un dollaro al giorno in parità di potere d'acquisto (e solo poco di più se sommiamo a questa cifra il valore di mercato dell'autoconsumo e dell'autoproduzione) mentre da noi la soglia di povertà,

[10] Sebbene l'errata opinione secondo la quale la natura di un'impresa cooperativa creerebbe di per sé questo problema per via dei vincoli alla creazione di un mercato di capitale dei soci (orizzonte mediano del socio inferiore a quello nel quale il progetto matura i risultati come in Furobotn e Pejovich 1970) sia stato confutato in letteratura (Zamagni 2005), resta il problema pratico del razionamento e dei vincoli di ricchezza di soci lavoratori (Dreze, 1993; Bowles e Gintis, 1993) e quello che nasce sulle aspettative di remunerazione dell'azionista quando l'obiettivo dell'impresa sociale si differenzia da quello dell'impresa tradizionale di massimizzare la creazione di valore per gli azionisti.
[11] Becchetti-Rosati (2007).

secondo l'ultimo aggiornamento ISTAT del 2007, implica la possibilità di disporre comunque di venti euro al giorno, le scelte dei cittadini italiane appaiono del tutto razionali.
Se le organizzazioni di storia più antica (crediti cooperativi, cooperative di consumo e di produzione) hanno risolto nel tempo il problema della capitalizzazione grazie alla destinazione degli utili a riserva indivisa, il problema per le nuove organizzazioni rimane molto rilevante.
Per questo motivo si inizia riflettere sull'opportunità della creazione di una borsa per le imprese sociali che possa ridurre i costi di transazione nella raccolta di capitale. La questione delicata è come generare i benefici positivi attesi (riduzione di costi di transazione che aumentano il costo del capitale di rischio), assicurando nel contempo una maggiore liquidità delle quote capitali che eviti però il problema dell'eccessiva volatilità dei prezzi e dipendenza del valore delle imprese sociali dagli umori del momento degli investitori.

### *5.5 Economia civile come antidoto alla "malattia delle relazioni"*

Un fenomeno ormai ben noto e studiato in letteratura che caratterizza in modo decisivo i nostri tempi è quello della malattia delle relazioni. Il riferimento tipico per l'avvio di questi studi è il noto lavoro del 2000 di Putnam (*Bowling alone*) nel quale si osserva un trend di progressivo declino delle associazioni di giocatori di bowling nonostante il mantenimento di un numero stabile di giocatori. Partendo da questo spunto si osserva in realtà un declino sistematico della qualità della vita relazionale negli Stati Uniti, ma in parte anche in Europa, in termini di successo delle relazioni affettive, partecipazione alla vita politica e alla vita associativa a vario titolo.
Il fenomeno della "malattia delle relazioni" (spesso fattore di rischio nelle patologie mediche oltre che causa di insoddisfazione di vita) trova le sue radici profonde nella caratteristica dei "beni relazionali" e nelle conseguenze del progresso economico.
Tali beni sono per natura molto fragili in quanto alimentabili soltanto in caso di investimento congiunto tra le controparti. Per questo motivo ogni investimento relazionale implica un fondamentale atto di fiducia attraverso cui l'investitore si espone al rischio di fallimento causato dalla non corrispondenza dei partner della relazione stessa.
Una delle spiegazioni fondamentali della malattia delle relazioni è lo scarso o assente incremento di produttività del tempo speso nelle stesse nel corso dell'ultimo secolo che occorre in parallelo ai drammatici aumenti di produttività della produzione di beni e servizi standardizzabili.
In sintesi, mentre il tempo di produzione di questi ultimi è via via diminuito con il progresso economico, quello necessario per costruire buone relazioni è rimasto pressoché lo stesso perché in larga parte incomprimibile (si pensi al tempo della gravidanza). Poiché il costo del tempo speso in relazioni è determinato dal costo opportunità, ovvero dagli impieghi alternativi che avremmo potuto dare ad esso, ed essendo aumentata la produttività di tali impieghi alternativi, il costo "effettivo" del tempo dedicato alle relazioni è aumentato vertiginosamente nel corso degli ultimi anni. Ciò spiega il crescente successo di prodotti a significativo risparmio di tempo (ad es. confezioni di insalata già lavata venduta al supermercato, prodotti surgelati di pronta cottura, ecc.).
Uno degli esempi più calzanti del fenomeno oggetto di analisi riguarda il costo-opportunità di mettere al mondo un figlio, molto basso quando le possibilità di destinazione alternativa di impiego del tempo di una donna in una civiltà contadina erano poche e scarsamente produttive. Tale costo è cresciuto sensibilmente oggi in proporzione al grado di istruzione femminile perché la scelta di una gravidanza implica una (parziale) rinuncia al tempo investito nella crescita del capitale umano e dell'istruzione o in un'attività lavorativa redditizia e nella progressione di carriera, oltre che in una miriade di attività ricreative disponibili che pure competono con tale scelta e con le esigenze di cura di un figlio nei primi mesi di vita. Lo stesso ragionamento può essere applicato all'investimento in tutti gli altri beni relazionali quali la crescita di un'associazione o la partecipazione alla vita politica.
Gli studi sulla felicità identificano un chiaro nesso tra il paradosso di società che crescono economicamente ma non nella soddisfazione di vita e la malattia delle relazioni (Bartolini et al., 2008a e b; Becchetti, Londono e Trovato, 2009). Il mondo dell'economia civile, e soprattutto quello

delle cooperative che lavorano nei servizi alla persona, può essere un valido antidoto a quest'erosione poiché per esso la relazione non è inciampo o puro costo ma vera e propria risorsa fondamentale sia per le motivazioni dei lavoratori che per la qualità dei beni e servizi erogati. Alla luce di quanto considerato dunque, uno dei ruoli fondamentali dell'economia civile è proprio quello di affrontare efficacemente la malattia delle relazioni, contribuendo ad una maggiore armonia tra creazione di valore economico, sociale e soddisfazione di vita.

## 6. Conclusioni

La crisi finanziaria globale rappresenta probabilmente un break strutturale nelle modalità di funzionamento del sistema economico ed una grande occasione per la costruzione di un modello futuro che valorizzi a pieno la diversità organizzativa superando le tentazioni omologatrici verso il modello unico dell'impresa massimizzatrice di profitto che la cultura economica riduzionista, coscientemente o per semplice pigrizia intellettuale e difetto di approfondimento, aveva finito per alimentare.

I vari attori dell'economia civile (cooperative di consumo e produzione, banche cooperative, banche etiche, ong, istituzioni di micro finanza, organizzazioni di commercio equo e solidale) giocheranno da oggi al prossimo futuro una partita decisiva per convincere cittadini clienti e consumatori, un' opinione pubblica ed un'informazione sempre più attenta e sensibile delle ragioni della loro esistenza per via della crisi, della centralità del loro ruolo per gli obiettivi che il sistema economico dovrà perseguire in futuro: creare valore economico in modo ambientalmente e socialmente compatibile, perseguire il bene comune, costruire un'economia al servizio della persona e non viceversa. *L'efficacia della missione culturale, il voto con il portafoglio dei cittadini responsabili e la lungimiranza delle istituzioni più sensibili nel costruire regole del gioco che determinino incentivi crescenti per la responsabilità sociale d'impresa sono i tre fattori fondamentali per raggiungere il successo in questa direzione*.

Parallelamente, nell'operatività è necessario individuare e poi tematizzare le soluzioni migliori ai fronti più delicati che limitano le possibilità di successo dell'economia civile oggi. Le direttrici di azione più importanti sembrano essere quella di una sempre più efficace capacità di raccogliere capitali, una maggiore visibilità ed una migliore metodologia per valorizzare gli intangibili contenuti all'interno dei beni e servizi offerti, la crescita nella capacità relazionale nei rapporti con gli utenti e all'interno dell'ambiente di lavoro e un progresso nella costruzione di reti e di massa critica per ridurre i rischi d'impresa.

Da un punto di vista culturale più alto la chiave del successo nei prossimi anni appare quella indicata dai risultati sempre più robusti e confortanti degli studi sulla soddisfazione di vita che rivelano con estrema chiarezza e rigore scientifico elementi di saggezza antica. L'uomo non è solo, come ci ricordano Boezio e S.Agostino, *individua substantia rationalis* ma prima di tutto e fondamentalmente persona e nesso di relazioni, la cui pienezza e fioritura di vita dipende dalla qualità dei rapporti intrapresi con i suoi simili. Le indicazioni di alcuni personaggi illustri come Gandhi[12] e Adam Smith nella Teoria dei Sentimenti Morali,[13] indicano che lo scopo sociale

[12] "Ti darò un talismano. Ogni volta che sei nel dubbio o quando il tuo io ti sovrasta, fai questa prova: richiama il viso dell'uomo più debole e più povero che puoi avere visto e domandati se il passo che hai in mente di fare sarà di qualche utilità per lui. Ne otterrà qualcosa ? Gli restituirà il controllo sulla vita e sul tuo destino ? In altre parole, condurrà all'autogoverno milioni di persone affamate nel corpo e nello spirito ? Allora vedrai i tuoi dubbi dissolversi". Mahatma Ghandi

dell'economia civile è quello in grado di promuovere la massima crescita di soddisfazione di vita: se la felicità dipende dal rendere felici gli altri - e se sono soprattutto gli ultimi che possono realizzare i maggiori incrementi di soddisfazione di vita quando vengono messi in condizione di intraprendere percorsi di "dignificazione", crescita dell'autostima e realizzazione di pari opportunità - allora l'attività del cooperatore sociale è quella che realizza il massimo di felicità potenziale (fermi restando i limiti e le insidie che abbiamo evidenziato in precedenza). E' il cooperatore sociale che possiede in fondo il segreto della missione dei tempi correnti: generare progressi di soddisfazione di vita facendo incontrare due fragilità: quella di senso di noi cittadini abbienti delle società opulente, spesso bloccati dalla nostra incapacità di gratuità e di condivisione, e quella materiale dei più bisognosi, vittime di vecchie e nuove marginalità.

**Bibliografia**


Akerlof G.A. (1982), Labour Con-tracts as Partial Gift Exchange, Quarterly Journal of Economics, 97, 4, pp. 543-69

Archaya and Richardson. *Financial Stability: How to Repair a Failed System* NYU Stern Project-Executive Summaries of 18 Crisis-Related Papers

Zygmunt Bauman, 2006, Vita liquida, Laterza

Bartolini, S. and Bonatti, L. (2008a). Endogenous growth, decline in social capital and expansion of market activities. Journal of Economic Behavior & Organization, 67(3-4), 917–926.

Bartolini, S., Bilancini, E., Pugno, M. (2008b). Did the Decline in Social Capital Depress Americans' Happiness? Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1210118.

Becchetti, L. S. Di Giacomo, D. Pinnacchio, 2007, The impact of Social Responsibility on productivity and efficiency of US listed companies, *Applied Economics*, 40(4-6) 541-569.

Becchetti L. Pace N., 2006, , The Economics of the "Trust Game Corporation, Ceis Working Paper n.233

Becchetti, L. F. Rosati, 2007, Globalisation and the death of distance in social preferences and inequity aversion: empirical evidence from a pilot study on fair trade consumers, *The World Economy*, 30 (5), 807-30.

Becchetti L., 2008, Social market entreprises, *Journal for International Business Ethi*cs, Vol.1, No.1, 2008, pp.52-68

Becchetti L. Pelloni A. Rossetti F., 2008, Happiness and sociability, AICCON Working paper 255 and *Kyklos* v. 61, iss. 3, pp. 343-63

Becchetti L. Rossetti F., 2009, When money does not buy happiness: the case of "frustrated achievers" *Journal of Socioeconomics* 38, 159–167

Becchetti L., Londono Bedoya D. Trovato G., 2009, Income, relational goods and happiness, CEIS working paper n. 227 and *Appplied Economics* forthcoming.

Becchetti L. Ciciretti, R., 2009, Corporate Social Responsibility And Stock Market Performance, CEIS-SSRN Working Paper n. 79 and *Applied Financial Economics* forthcoming

Becchetti L., 2007, *Microcredito*, Il Mulino, Bologna.

Becchetti L. Di Sisto M. Zoratti A., 2008, *Il voto nel portafoglio*, il Margine, Trento

Becchetti L., 2007, *Oltre l'uomo economico*, Città Nuova

Beck U., La società del rischio. Verso una seconda modernità, Carocci, Roma, 2001.


[13] La preoccupazione per la nostra felicità dovrebbe raccomandarci la virtù del discernimento e farci capire attraverso di questo che essa dipende dalla nostra preoccupazione per quella degli altri" (Adam Smith, 1759: 385)

Borzaga C. e Tortia E., 2005, Dalla cooperazione mutualistica alla cooperazione per la produzione di beni per interesse collettivo in Mazzoli S. e Zamagni S. (a cura di), Verso una nuova teoria della cooperazione, Bologna, Il Mulino pp. 225-268

Carlo Borzaga, (a cura di), *Capitale umano e qualità del lavoro nei servizi sociali. Un'analisi comparata tra modelli di gestione*, Fondazione Italiana per il Volontariato, Roma, 2000.

Borzaga C. and S. Depedri, 2007, Working for Social Enterprises: Does it make a Difference? *Impresa Sociale* III

Borzaga C., Tortia E., "Worker Motivations, Job Satisfaction, and Loyalty in Public and Nonprofit Social Services", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 35, n. 2, giugno 2006, pp. 225-248.).

Bowles S. Gintis H. (1993), "A political and economic case for the democratic enterprise", *Economics and Philosophy*, 9, 75-100.

Bratman, M., 1999, Shared cooperative activity, in Id. Faces of Intention, Cambridge, Cambridge University Press.

Bruni L. e Zamagni S. (2004), *Economia Civile,* Il Mulino, Bologna.

Coleman, J. (1988), Social Capital in the Creation of Human Capital, American Journal of Sociology 94, pp. 95-120.

DeBenedictis L., R.Helg**,** Globalizzazione, Rivista di Politica Economica, marzo-aprile 2002. (par. 2, 3)

Deci, E. L. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum.

Deci, E. L. and Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum Press

Deci, E.L. & Ryan, R.M. (1991). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. In Steers, R.M. & Porter, L.W. (Eds.) *Motivation and Work Behavior, 5th Edition.* New York: McGraw-Hill, Inc., pp. 44-58

Dreze J. (1993), "Self-management and economic theory", in P. Bardhan e J. Roemer (a cura di), *Market Socialism: the Current Debate,* Oxford, OUP.

Edmans A., 2008, Does the Stock Market Fully Value Intangibles? Employee Satisfaction and Equity Prices, Wharton School, University of Pennsylvania working paper

Freeman. (1997). Working for Nothing: The Supply of Volunteer Labor. Journal of Labor Economics, 15(1), 140-164.

Frei, B., 1994, How Intrinsic Motivation is Crowded out and in, Rationality and Society, Vol. 6, No. 3, 334-352

Frey, Bruno S. and Alois Stutzer (2002), "What Can Economists Learn from Happiness Research?" *Journal of Economic Literature* 40(2): 402-435.

Friedman M., 1962,Capitalism and Freedom, *Chicago University Press.*

Furobotn E., Pejovich S. (1970), "Property right and the behaviour of the firm in a socialist state", *Zeitschrift für National őkonomie*, 30, 431-454.

Guiso, L. (2007), Social Capital as Culture, slides of the Marshall Lecture held at the joint European meeting of the European Economic Association and the Econometric Society (EEA/ESEM) in Budapest, Hungary, August 27 – 31, 2007

Gui, B. & Sugden, R. (Ed.) (2005). Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations. Cambridge: Cambridge University Press.

Hansmann H. (1996), *La proprietà dell'impresa*, (2005), Il Mulino, Bologna.

Hart O. e Moore J. (1996), "The governance of exchanges: members' cooperatives versus outside ownership", *Oxford Review of Economic Policy*, 12, 53-69.

Jensen M. C., 2001, Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function, *Journal of Applied Corporate Finance* 14(3),

Putnam, R. (2000), Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community, New York, Simon & Schuster.

Thompson, P. and T. Wallace (1996), "Redesigning production through teamwork", International Journal of Operations and Production Management, Vol.16, pp.103-118

UNICEF 2005, EarthTrends Data Tables: Population, Health, and Human Well-being
Zamagni S., 2005, per una teoria economico-civile dell'impresa cooperativa **Working Paper n. 10**

Sitografia

Originate-to-distribute model and the subprime mortgage crisis | http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1167786

US House of Representatives Committee on Government Oversight and Reform (22 October 2008). "Committee Holds Hearing on the Credit Rating Agencies and the Financial Crisis". http://oversight.house.gov/story.asp?ID=2250. Retrieved on 23 October 2008.

Liebowitz, Stan. "The Real Scandal - How feds invited the mortgage mess". *New York Post*. http://www.nypost.com/seven/02052008/postopinion/opedcolumnists/the_real_scandal_243911.htm?page=0.