

**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti**

**MISERICORDIA ED
ECONOMIA: UTOPIA O
BINOMIO
INDISPENSABILE?**

Documento del 31 gennaio 2016

F

N

C

MISERICORDIA ED ECONOMIA: UTOPIA O BINOMIO INDISPENSABILE?

di **Giovanni Castellani e Giovanni Ferri***

Sommario: 1. Premessa. – 2. Quello che abbiamo e quello che siamo. – 3. Quello che l'impresa deve fare. – 4. Il capitalismo europeo è un capitalismo più misericordioso. – 5. Riflessioni di sintesi.

1. Premessa

Perché un professionista – sia pur impegnato anche nell'insegnamento universitario – e un economista accademico si interrogano sulla relazione tra misericordia ed economia? Certamente c'entra il fatto che il Giubileo della Misericordia è qui. Ma c'è anche molto altro. Non dovremmo semplicemente lasciar stare la questione etica della misericordia separata dalla questione pratica dell'economia? Se credessimo ciecamente nella versione caricaturale della “mano invisibile”, probabilmente dovremmo fare così. Con questa interpretazione riduzionista di Adam Smith, l'impersonale meccanismo del mercato consente a tutti, solo che cerchino egoisticamente di massimizzare il proprio interesse individuale, di contribuire inconsapevolmente a ottimizzare anche il benessere sociale, quello della collettività nel suo complesso. Perciò, si potrebbe pensare di lasciare le due questioni separate, dando “a Cesare quel che è di Cesare”. In tale visione, se qualcuno sta meglio degli altri è perché se lo merita: è più bravo e/o si è impegnato di più. Al contrario, se uno è povero sarà perché non ha avuto voglia di impegnarsi. Ma le cose stanno veramente così?

A nostro avviso, il paradigma smithiano è uno schema utile però non basta. Se ci interroghiamo davanti allo specchio, quanto di ciò che abbiamo è frutto solo e soltanto delle nostre capacità e dei nostri sforzi? E quanto è invece il risultato di aiuti che abbiamo ricevuto da altri, di accadimenti fortuiti o comunque al di fuori del nostro controllo? Ciascuno di noi potrà rispondere accentuando più o meno il ruolo delle capacità ma nessuno, neanche il più smithiano degli smithiani, può cancellare il peso degli eventi fortuiti. Nessuno, infatti, sceglie in quale famiglia nascere – da cui dipendono le eredità di beni materiali e immateriali – e anche per la scelta del contesto sociale in cui cresciamo – dal quale dipende così tanto del nostro futuro – i margini, se esistono, sono assai circoscritti.

Insomma, appena apriamo lo spiraglio di consapevolezza che quel che abbiamo non coincide mai con quel che siamo, allora diviene arduo mantenere separate la sfera pratica – l'economia – e quella etica – la misericordia. La coscienza che il povero davanti a noi non “se l'è cercata” ma, in molti casi, piuttosto “ci si è ritrovato” agevola la compassione, da cui discendono misericordia e carità.

* Professore ordinario di Economia politica e Prorettore alla didattica della Uniroma LUMSA.

E, inoltre, la cognizione della differenza tra ciò che abbiamo e ciò che siamo ha implicazioni normative anche per ciò che deve fare l'impresa, per come va misurata la sua performance. Di nuovo, nel paradigma smithiano puro l'impresa deve solo massimizzare il profitto.

Però, le ipotesi che giustificherebbero la “mano invisibile” sono troppo spesso contraddette dalla realtà.

Prendiamo il caso dei rapporti tra due imprese: un committente e un fornitore. Per far funzionare bene il meccanismo ambedue dovrebbero operare in regime di concorrenza perfetta, senza godere di un potere di mercato dell'una sull'altra. Ma nella vita di tutti i giorni questo non accade pressoché mai. Vi sarà spesso un committente forte e un fornitore debole o viceversa, a seconda delle circostanze. E, allora, i profitti contabili della parte forte non dipenderanno solo dalle sue capacità, bensì anche dal suo potere di mercato. Anche qui, è facile vederlo, non si riuscirà più a tenere l'etica fuori dalla porta. Ecco perché un bilancio di sostenibilità sembra necessario oltre a quello contabile. Ma avete mai visto le banche far credito o la generalità degli investitori acquistare azioni sulla base di un bilancio di sostenibilità? La risposta è ovviamente no. Pertanto, ci dobbiamo rassegnare a osservare comportamenti che, a ben guardare, dovremmo reputare scorretti o ingiusti? Le leggi e le prassi le fanno gli uomini. E le possono anche modificare. Perché ciò accada è necessario che gli individui, la società, acquisiscano consapevolezza che i propri valori contrastano, da ultimo, con quelle leggi e quelle prassi.

È per questo che, nella nostra breve riflessione, ci soffermeremo su quello che abbiamo e quello che siamo e su ciò che l'impresa deve fare considerando queste tematiche nella prospettiva dei valori fondanti delle nostre società. Da lì passeremo poi a considerare come valori differenti generano forme diverse di capitalismo. E mostreremo che il capitalismo europeo – a prescindere dalle fedi religiose – è più misericordioso di quello americano. Alla fine, ci concentreremo sulla difformità tra misericordia e filantropia. È un percorso che può sembrare ambizioso. Ma non lo è più di quanto ciascuno di noi fa ogni mattina davanti allo specchio ... sempre che ci si voglia guardare.

2. Quello che abbiamo e quello che siamo

La predisposizione di un popolo a esercitare misericordia dipende in primo luogo dalla risposta alla seguente domanda: quello che abbiamo rappresenta bene quello che siamo?

Infatti, se si risponde “sì” ciò vuol dire che non ci dobbiamo preoccupare di chi non ha ... perché chi non ha vuol dire che non si è impegnato, che non ha fatto sforzi e, dunque, è giusto che non abbia.

Se, invece, si risponde “no” allora si riconosce che non tutto quello che abbiamo è frutto delle nostre capacità e dei nostri sforzi ma dipende in misura più o meno ampia da circostanze esterne fuori dal nostro controllo diretto ... e, così, è naturale per chi ha essere misericordioso con chi non ha.

Ma vediamo le importanti differenze al riguardo tra Stati Uniti ed Europa su quanti concordano con tre affermazioni valoriali riguardo alle cause della povertà e al ruolo della fortuna nel determinare il successo economico (tabella 1). Mentre negli Stati Uniti prevale la percezione

che i poveri siano fannulloni (il 60% la pensa così) e non siano intrappolati nella povertà (solo il 29% la pensa così), tra gli europei solo il 26% è d'accordo con la visione che i poveri siano fannulloni e ben il 60% ritiene che siano intrappolati nella povertà. Difformità collegata è sul ruolo della fortuna: solo una minoranza del 30% degli statunitensi crede che la fortuna determini il reddito mentre la maggioranza (54%) degli europei la pensa così.

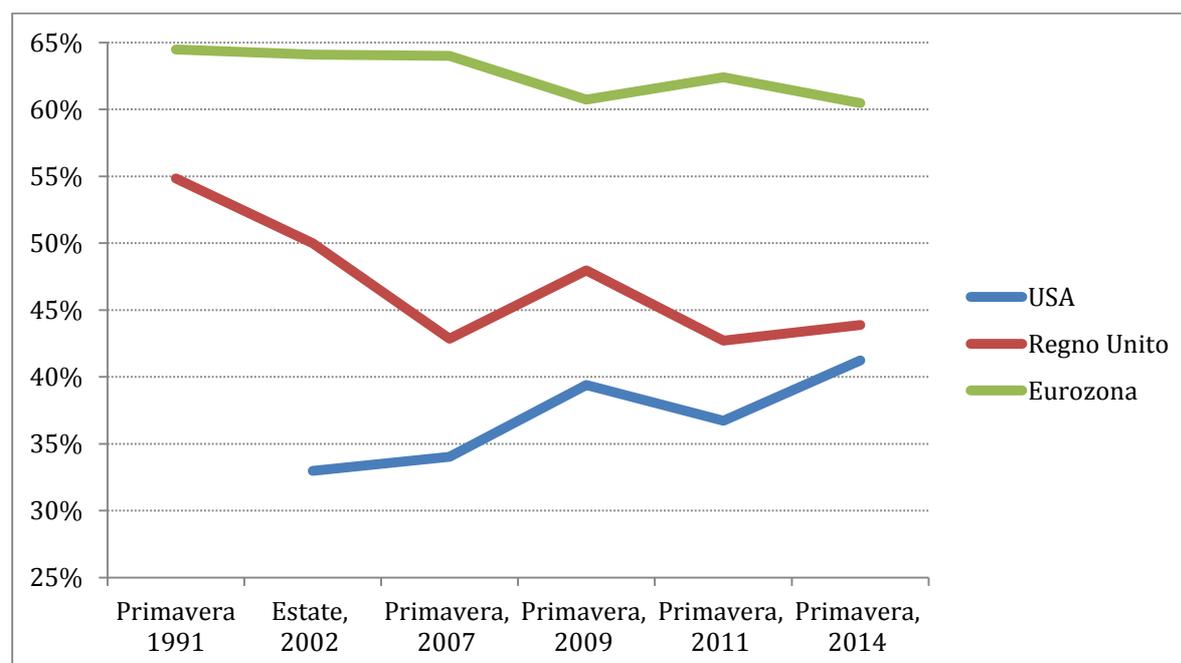
Tabella 1. Percezioni su povertà e fortuna (percentuale di quanti concordano)

	Unione Europea	Stati Uniti
1) Credono che i poveri siano fannulloni	26	60
2) Credono che i poveri siano intrappolati nella povertà	60	29
3) Credono che sia la fortuna a determinare il reddito	54	30

Fonte: calcoli su dati per il 1981-1997 tratti dal World Values Survey e riportati da Alesina, A., Glaeser, E. e Sacerdote, B. (2001), Why Doesn't the United States Have a European-Style Welfare State?, Brookings Papers on Economic Activity, 2, pp. 1-70.

Si potrebbe obiettare che questi dati, riferiti agli anni '90 o addirittura '80 del secolo scorso, magari non sono più rappresentativi oggi. Le profonde trasformazioni connesse con la globalizzazione e la digitalizzazione dell'economia potrebbero aver sostanzialmente riavvicinato le due sponde dell'Atlantico. Mentre non è possibile aggiornare le risposte alle affermazioni 1) e 2) della tabella 1 – perché nelle edizioni successive il *World Values Survey* non ha più incluso quelle due affermazioni –, un aggiornamento lo si può fare per l'affermazione 3), quello sull'ipotesi che sia la fortuna a determinare il successo economico, grazie ai dati pubblicati dal *Pew Research Center*, come sotto riportati nella Figura 1.

Figura 1. Il successo è largamente determinato da forze fuori dal nostro controllo (percentuale di quanti, tra i rispondenti, concordano)



Fonte: nostri calcoli su dati tratti da Pew Research Center (2014), Inequality Report, download dell'8/1/2016 da: <http://www.pewglobal.org/files/2014/10/Pew-Research-Center-Inequality-Report-FINAL-October-17-2014.pdf>.

I dati consentono di comparare l'Eurozona – qui rappresentata dalla media ponderata per la popolazione di Francia, Germania, Italia e Spagna – con il Regno Unito nel 1991, 2002, 2007, 2009, 2011 e 2014, mentre per gli Stati Uniti manca l'osservazione sul 1991. Ebbene, mentre in effetti si nota una convergenza del Regno Unito verso gli Stati Uniti, nell'Eurozona resta saldamente al di sopra del 60% la quota di quanti ritengono che gli eventi fortuiti siano le principali determinanti del successo economico (figura 1). Per di più, si osserva che anche negli Stati Uniti, pur restando minoritaria, la quota di quanti concordano con l'affermazione cresce dal 33% del 1991 al 41% del 2014.

Insomma, la divisione valoriale tra le due sponde dell'Atlantico persiste, con il Regno Unito in posizione intermedia. La cartina di tornasole del giudizio sulle cause della povertà e sul ruolo degli eventi fortuiti nel determinare la condizione economica degli individui riflette una visione che negli Stati Uniti privilegia la “perfezione del mercato” – quel che abbiamo dipende soprattutto da noi, dalle nostre capacità e dai nostri sforzi – mentre in Europa prevale una percezione di “imperfezione del mercato” – quel che abbiamo dipende soprattutto da eventi fuori dal nostro controllo. Da questo si possono ricavare due indicazioni normative non necessariamente tra di loro contraddittorie. Da un lato, probabilmente il mercato funziona meglio negli Stati Uniti che in Europa e il vecchio continente può migliorare la propria percezione di esso proprio facendolo funzionare meglio. Dall'altro, però, la visione europea è indubbiamente più consona alla misericordia. Ma sulle differenze tra le due varietà di capitalismo – quello angloamericano e quello europeo – torneremo più avanti. Ora è opportuno chiedersi quali sono le implicazioni di questa differenza valoriale in termini di prescrizioni e dunque quali debbano essere gli obiettivi da affidare alle imprese economiche.

3. Quello che l'impresa deve fare

La risposta all'interrogativo su cosa debba fare l'impresa, sottintende una valutazione meditata sul “ruolo” dell'impresa nell'economia moderna, sulla sua missione, la sua visione, e sulle responsabilità che ne derivano. Pertanto, come vedremo, le convinzioni maggioritarie degli studiosi divergono dalla percezione della gente comune.

Coloro che hanno approfondito l'argomento, sanno benissimo che le questioni concernenti lo scopo e le responsabilità dell'impresa moderna non sono nuove. Esse sono state sollevate e dibattute già nella prima parte del secolo scorso. Possiamo dire che tutto iniziò con la questione sui doveri “fiduciari” degli amministratori, svoltasi durante la Grande Depressione tra i giuristi statunitensi A.A. Berle e A.M. Dodd, in cui furono enunciate alcune delle principali ipotesi del futuro dibattito dottrinale.

Berle sostenne, mutuando il concetto dell'allora vigente “*Law of Trust*”, che gli amministratori fossero dei “fiduciari” dei soci e perciò, come tali, avrebbero potuto agire nel solo interesse di questi¹. Dodd replicò che, seppure l'interesse dei soci dovesse essere salvaguardato con comportamenti rigidamente fiduciari dei loro mandatari (gli amministratori), tali

¹ A. A. BERLE, “*Corporate Powers as Powers in Trust*”, *Harvard Law Review*, 44, 1931, p. 1049.

comportamenti avrebbero dovuto comunque procurare benefici all'intera comunità dei lavoratori e dei consumatori. In altri termini Dodd sostenne con chiarezza che gli amministratori dovevano essere considerati i fiduciari di una comunità economica, piccola o grande che fosse, anziché semplici procuratori dei soli azionisti².

Pur in disaccordo con Dodd, lo stesso Berle e G.C. Means, nel loro scritto *The Modern Corporation and Private Property* del 1932, rilevarono che l'avvento delle grandi società quotate nelle Borse Valori, con la separazione di fatto della proprietà dal controllo, aveva originato la circostanza per cui i proprietari della "proprietà passiva", cedendo il controllo e la responsabilità sulla "proprietà attiva", avevano ceduto il diritto a che l'azienda venisse amministrata nel loro esclusivo interesse.

Tuttavia, il fatto di togliere il controllo diretto ai proprietari, non doveva né poteva significare che gli amministratori conferissero a se stessi il diritto di dirigere l'azienda a proprio vantaggio. Per Berle e Means esisteva infatti una terza alternativa: il nuovo potere degli amministratori aveva aperto la strada alle pretese di un gruppo di interesse assai più ampio di quello dei proprietari e degli amministratori stessi. Si era ormai nella condizione che la comunità fosse nella posizione di esigere che la *modern corporation* fosse al servizio non solo dei proprietari ma dell'intera società³.

La querelle proseguì per anni a livello teorico.

Solo dopo la Seconda Guerra Mondiale la c.d. *stakeholder view*, e dunque più in generale l'idea della Responsabilità Sociale d'Impresa, mise solide radici.

Pur evitando tediosi resoconti delle varie dottrine, per rendere più comprensibile quanto sosteniamo in questo scritto, serve comunque una breve disamina dell'evoluzione teorica della questione.

Nella riflessione accademica dell'ultimo quarantennio, un contributo decisivo è quello di Carroll (1977): "la responsabilità dell'impresa comprende le aspettative economiche, giuridiche, etiche e discrezionali che la società ha nei confronti delle organizzazioni in un dato momento"⁴.

Secondo Carroll si doveva perciò guardare all'obiettivo economico dell'impresa, ma allo stesso tempo tenere in considerazione la "legge ferrea della responsabilità sociale": nel lungo periodo, se l'impresa non usa responsabilmente il potere, finirà per perderlo.

Partendo da questi assunti, Carroll ha costruito e presentato il suo modello probabilmente noto ai più: la c.d. "piramide della RSI".

² E.M. DODD, "For Whom Are Corporate Manager Trustees", *Harvard Law Review*, 45, 1932, p. 1148-1149.

³ A.A. BERLE, G.C. MEANS, "The Modern Corporation and Private Property" (1932), *Transaction Publishers*, New Brunswick, N.J., 2001, pp. 311-312.

⁴ A.B. CARROLL, Università della Georgia, USA. "Managing Corporate Social Responsibility", S. Foresman & Co., Glenview, 1977.

Figura 2. *La Piramide di Carroll*



Come si può osservare, partendo dalla base, cioè dalla “responsabilità economica”, il problema dell’impresa è garantirsi la sopravvivenza guadagnando denaro.

Ma la questione è: “quanto denaro? Quanto profitto? Cos’altro ci si aspetta dalle imprese, oltre al profitto?”. La società, secondo Carroll, sorveglia le imprese attraverso le leggi e la loro applicazione. Ma, spesso, le leggi sono il prodotto di inefficienze del sistema economico o dei problemi sociali generati dal sistema economico. Possiamo quindi dire che le leggi sono “etica codificata”, ma un’etica minima, perché il processo di approvazione delle leggi avviene grazie a compromessi, non sempre motivabili eticamente, fra i legislatori.

Un altro problema delle leggi è che sono troppo generali e non coprono ogni possibile aspetto della società, basti pensare all’innovazione tecnologica che certamente si muove molto più velocemente delle leggi. Con il sospetto, sempre secondo il pensiero dell’autore, che le leggi siano prodotte dai politici, preoccupati non tanto da problemi morali ma piuttosto dalla propria rielezione. L’etica, al contrario delle leggi, deve e può anticipare i problemi, prevederli per prevenirli, avendo bene in mente che il rispetto delle leggi, il profitto e i comportamenti virtuosi devono andare di pari passo.

Vi è però il passo successivo. E cioè filantropia. Le imprese elargiscono parte eccedente dei propri profitti per sostenere una causa o un’attività sociale ritenuta meritevole.

Qui il condizionamento culturale di Carroll sulla percezione del concetto di RSI evidenzia le differenze di fondo tra il modello di RSI statunitense e quello europeo. La tradizione americana, di matrice calvinista, ha considerato la RSI più un modello filantropico, in termini di devoluzione di una parte dei profitti, che di gestione del *core business* di un’impresa, impostazione propria della tradizione europea, che percepisce la RSI in termini di comportamento nello svolgimento della propria attività⁵.

⁵ Ci è utile ricordare come Federico Ozanam, il fondatore della S. Vincenzo de Paoli, stigmatizzava la differenza tra filantropia e carità in una sua lettera a Léonce Curnier, del 23 febbraio 1835: “*La filantropia è un’orgogliosa per cui le buone azioni sono*

Nei suoi aspetti generali il dibattito scientifico mondiale su cosa debba fare l'impresa, ha coinvolto da un lato i sostenitori della “*stockholder view*”, per i quali gli amministratori hanno il solo dovere etico di massimizzare il profitto per gli azionisti, e dall'altro i sostenitori della “*stakeholder view*”, per i quali questo dovere etico è rivolto a rispettare i diritti di tutti gli *stakeholder* dell'impresa.

Notiamo con interesse, innanzitutto, come entrambe le concezioni concordino sul fatto che gli amministratori abbiano doveri etici – poiché a nostro avviso si tratta di una precondizione fondante. Esse, però, dissentono su quali siano tali doveri e sulla individuazione dei soggetti nei confronti dei quali esistono obblighi morali.

Un buon sistema per chiarire la distinzione tra le due prospettive è quello di notare che nella *stockholder view* l'etica e l'economia interagiscono al solo livello del “mercato”, mentre nella *stakeholder view* interagiscono a tre livelli: mercato, organizzazione aziendale e individuo.

Per i sostenitori della *stockholder view*, in altri termini, gli amministratori non sono tenuti ad esercitare un diversificato giudizio etico nelle quotidiane decisioni aziendali: è più che sufficiente che esso rispetti i diritti di proprietà sull'impresa perché così si promuove il benessere sociale.

Invece, i sostenitori della *stakeholder view* ritengono che gli amministratori debbano esercitare un giudizio etico in tutte le decisioni aziendali quotidiane perché ognuna di queste decisioni può giovare o danneggiare qualcuno dei portatori dei vari interessi aziendali.

M. Friedman, grande sostenitore della *stockholder view*, già dal 1970, rifiutava la dottrina della Responsabilità Sociale d'Impresa poiché, a suo dire, rivoluzionava i valori fondamentali di una società libera con un libero mercato, in cui il ruolo del legislatore doveva limitarsi a prevenire abusi e reati.

Secondo Friedman, in un libero mercato esiste solo una responsabilità sociale dell'impresa quella cioè, di impiegare capitale, risorse e organizzazione che competano apertamente e liberamente con le altre organizzazioni, al solo fine di aumentare i profitti e con il solo limite di non ricorrere all'inganno o alla frode⁶.

Friedman, tuttavia, non negava che gli amministratori potessero impegnarsi in attività socialmente rilevanti come, ad esempio, fabbricare prodotti più sicuri, o disporre maggior sicurezza nei luoghi di lavoro ma riteneva che ciò fosse giustificabile solo come strategia, solo, cioè, in quanto tali attività avrebbero potuto contribuire, anche indirettamente, ad aumentare i profitti e cioè, ad esempio, riducendo le spese per cause legali, migliorando la reputazione dell'impresa o incrementando le vendite, etc. etc..

Se dunque queste attività non fossero state giustificabili in termini di maggiori utili per gli investitori, allora esse non avrebbero dovuto essere messe in atto.

una specie d'ornamento e che si compiace di guardarsi nello specchio. La carità è una tenera madre che tiene gli occhi fissi sul bimbo che porta alla mammella, e non pensa più a se stessa e dimentica la sua bellezza per il suo amore”.

Nel linguaggio economico potremmo dire che la filantropia è una cosa buona, ma si verifica “ex post”: non si chiede “come quegli utili siano stati guadagnati” ... “con che tipo di processo produttivo”.

Al contrario, la cooperazione si ispira alla carità ed è cosa buona “ex ante” in quanto “tutela la dimensione umana non solo nel momento della distribuzione degli utili ma anche nei processi produttivi”.

⁶ M. FRIEDMAN, “*Capitalism and Freedom*”, Chicago U.P., Chicago, 1962, p. 133.

Molta della dottrina contrapposta, imputava alla teoria di Friedman di non riuscire a valutare e a trattare adeguatamente i vari interessi e diritti “intorno all’azienda”.

La teoria alternativa, la teoria degli *stakeholder*, appunto, ha cercato perciò di descrivere meglio le reali relazioni esistenti tra l’impresa e le sue diverse componenti, anche esterne.

Solo nel 1988, tuttavia, abbiamo avuto una declinazione compiuta di questa idea. W. Evan ed E. Freeman elaborano una teoria degli “*stakeholder*” in grado di rappresentare sia le finalità finanziarie dell’impresa, sia le esigenze etiche che essa deve soddisfare. Nel famoso articolo *A stakeholder Theory of the Modern Corporation: Kantian Capitalism*, essi propongono di sostituire la teoria che vede la responsabilità degli amministratori solo nei confronti degli azionisti, con una visione più moderna ove gli amministratori hanno un c.d. “rapporto multifiduciario” verso un insieme allargato di portatori di interessi, gli *stakeholder* appunto, riferendosi, con il termine, a fornitori, clienti, dipendenti, azionisti, comunità locale e lo stesso *management*, cioè gli individui o gruppi che hanno interessi o pretese sull’impresa, legittimate dalle strette relazioni che essi vantano con essa.

La visione “multifiduciaria” verso gli *stakeholder* ha avuto l’interessante critica filosofica di Goodpaster che, pur su posizioni assai meno rigide di quelle del “solo profitto” di Friedman, argomenta che, sebbene gli amministratori abbiano obblighi “fiduciari” verso tutti gli *stakeholder*, tali obblighi sono differenti verso gli azionisti⁷. Questi ultimi sono di tipo giuridico cosa che non vale, invece, per gli obblighi verso gli altri *stakeholder*. Un concreto rapporto fiduciario esisterebbe solo tra amministratori e azionisti, perché di natura etica diversa dal rapporto tra amministratori e terzi. Ciò non significa, tuttavia, che gli amministratori possano, in virtù del mandato ricevuto, ignorare gli obblighi extra giuridici verso i terzi. Tali obblighi di natura morale dipendono dal fatto che gli azionisti non possono ragionevolmente pretendere che gli amministratori, come loro mandatari, violino i principi etici fondamentali riconosciuti dalla comunità di riferimento.

Un punto di vista di equilibrio sull’argomento pare la rielaborazione che Freeman, con la sua dottrina dei c.d. “contratti equi”, fa del c.d. approccio “etico-contrattualista” declinato da J. Rawls nei primi anni ’70. In tale visione l’impresa, nella sua referenzialità etica, non deve considerare la sua capacità di produrre profitti, ma piuttosto quella di creare effetti positivi per l’intera comunità, dato che le imprese stesse esistono per accrescere il benessere sociale mediante il soddisfacimento degli interessi, certamente degli investitori, ma anche di consumatori, lavoratori, etc..

La novità della dottrina di Freeman sta nell’ipotizzare una sorta di “carta di principi” sulla cui base orientarsi e giudicare i comportamenti ed i risultati delle imprese. In altri termini Freeman propone che certi principi etici, vadano usati per indicare come creare valore mediante un’attività produttiva.

E questa teoria degli *stakeholder* permette di ridefinire le modalità di “creazione del valore” per i soggetti interessati. Si tratta di un’interpretazione innovativa dell’idea di capitalismo definita “*Principle of stakeholder Cooperation*”, in cui il valore è creato affinché tutti gli

⁷ Cfr. Goodpaster K.E. (1991) “*Business ethics and stakeholder analysis*”, *Bus Ethics Quart*: 53-73.

stakeholder, senza contrasti tra di loro, soddisfino i propri bisogni e realizzino le proprie aspettative. Il capitalismo funziona, cioè, ed ha dignità di esistere, per produrre profitto e perché imprenditori e amministratori consolidino rapporti tra consumatori, fornitori, dipendenti, istituzioni finanziarie e comunità⁸.

Un contributo decisivo in tal senso lo dà A.K. Sen, con il suo *On ethics and economics* del 1987 ove teorizza il collegamento ontologico tra etica ed economia, una relazione particolare di reciproca utilità. Egli ricorda come “il legame etica ed economia vada in due sensi. L’etica è molto importante per l’economia per due diversi motivi. Il primo è che molta economia riguarda provvedimenti che vanno presi e poi esaminati e valutati. Non è possibile fare una valutazione se non si hanno dei valori, quindi c’è bisogno di un’etica per decidere se le cose vanno meglio o se vanno peggio, se tale provvedimento sarebbe un bene o se talaltro sarebbe un male. Per questo ci vuole un’etica. Il secondo motivo per cui l’etica è importantissima in economia è che il comportamento umano dipende da valori etici. Non è vero che non ci badiamo. Abbiamo tutti una quantità di valori etici diversi. A volte sono valori molto forti, a volte sono addirittura universali”.

Essendo dunque una relazione a doppio senso, l’etica serve all’economia ma vale anche il contrario.

Riprendendo le argomentazioni di Sen, si capisce come l’economia possa “andare a braccetto” con l’etica perché la maggioranza delle preoccupazioni etiche riguardano questioni in cui l’economia ha un ruolo importante. Basti pensare, ad esempio, alla libertà dalla fame, al poter contare sulla solidarietà universale, problemi al centro dell’etica e su cui l’economia può molto contribuire.

Vi è però anche chi, tra gli studiosi, è ancora dubbioso sul fatto che la RSI sia qualcosa di concreto, piuttosto che una “moda” priva di effetti significativi⁹. Una delle critiche più forti è quella di M.C. Jensen (2001): le norme di autoregolazione etiche, volte a validare la RSI, sono prive di reali basi teoriche e addirittura possono diventare controproducenti. La “*stakeholder view*” è, per Jensen, sostanzialmente inadeguata. Essa fornisce argomenti a favore di una modifica dell’obiettivo primario dell’impresa, diretto alla massimizzazione del suo profitto, in favore di una finalità alternativa che tiene conto degli interessi di tutti gli *stakeholder*¹⁰. Le obiezioni di Jensen sono in estrema sintesi due.

Primo vi è un’obiezione preliminare di tipo “logico-filosofico”. Per Jensen un’efficiente funzione obiettivo deve avere un unico argomento. La teoria degli *stakeholder* indica un obiettivo dell’impresa basato su una pluralità di soggetti che hanno interessi differenziati e spesso contrastanti; essa non è in grado, quindi, di rappresentare un parametro univoco per consentire una effettiva valutazione della *performance* dell’impresa e dei suoi amministratori.

⁸ R.E. FREEMAN, “*Business Ethics at the Millennium*”, *Bus Ethics Quart*, 10, 1, 2000.

⁹ Cfr. S. ZAMAGNI, “*Responsabilità Sociale d’Impresa e Democratic stakeholding*”, *Rivista della cooperazione*, 1/2006, p. 57, ove si afferma che l’approccio *stakeholder* è una “mera magnificazione” del modello degli *shareholder*. Secondo l’autore, lo *stakeholder model* non sarebbe un’alternativa allo *shareholder model*, ma semplicemente un suo sviluppo interessante. Questa critica deriva dal fatto che lo *stakeholder model* non riesce, secondo l’autore, a suggerire facilmente al *manager* come devono essere equilibrati i rapporti di forza tra gli *stakeholder* in modo da controllare poi gli inevitabili conflitti.

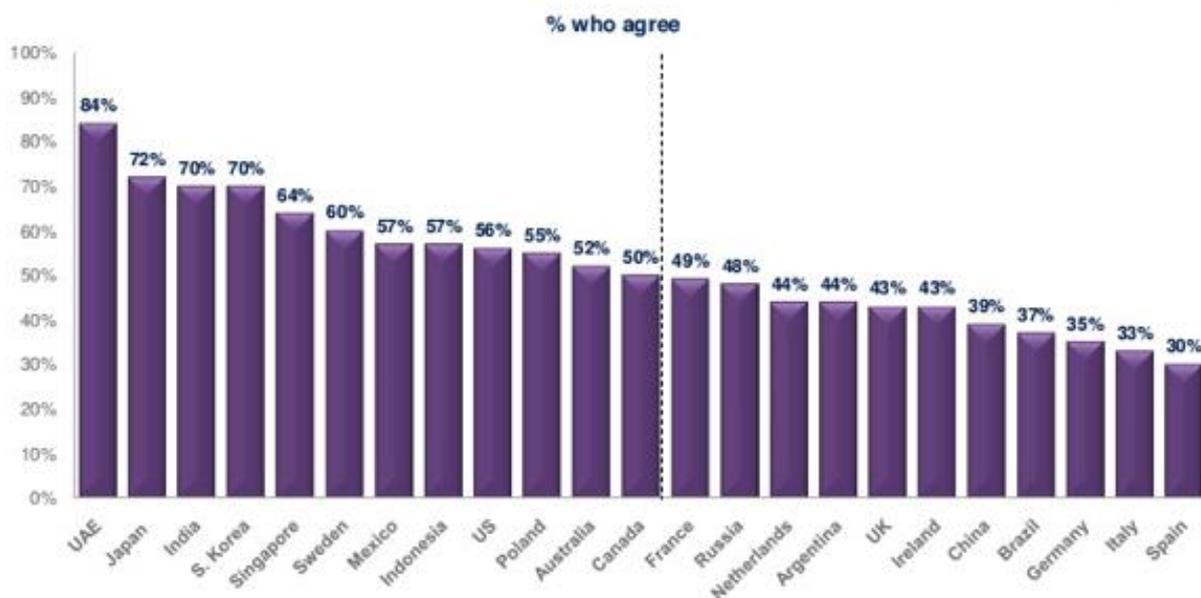
¹⁰ M.C. JENSEN, “*Value Maximization, Stakeholder Theory and the Corporate Objective Function*”, *Journal of Applied Corporate Finance*, 2001.

Inoltre, seconda obiezione, in un mercato aperto la massimizzazione del valore totale dell'impresa è condizione necessaria e sufficiente per ottenere il massimo anche sotto il profilo del benessere sociale, e cioè anche di tutti gli *stakeholder*. Dunque, i regolatori pubblici dovrebbero intervenire per garantire il libero mercato, mentre l'impresa dovrebbe preoccuparsi solo di massimizzare il suo valore.

La teoria degli *stakeholder* è tuttavia, in qualche modo, salvata da Jensen, ma come un semplice percorso a supporto dell'indagine sulla sostenibilità. In effetti, per lui, nel breve periodo, potrebbero essere danneggiati alcuni *stakeholder* mettendo a repentaglio il valore dell'impresa nel più lungo periodo. Perciò "la massimizzazione del profitto nel breve periodo a scapito della creazione di valore di lungo periodo è un modo sicuro di distruggere valore". Pertanto, secondo Jensen, la teoria degli *stakeholder* può avere peso e significato perché in effetti non pare possibile massimizzare il valore di un'impresa nel lungo periodo, a discapito degli interessi di uno o più *stakeholder*. E il contributo finale di Jensen sta proprio nell'individuare che la convergenza tra la *stockholder view* e la *stakeholder view* realizza una visione "illuminata" del problema.

Seppure, dunque, sembri che la maggioranza degli studiosi abbia ormai trovato convergenza con questa visione dell'impresa, dobbiamo osservare come, invece, la percezione dell'uomo della strada risenta ancora di condizionamenti culturali storico-sociologici, come indica la seguente Figura 3.

Figura 3. Percentuale della popolazione d'accordo con l'affermazione di Milton Friedman "La responsabilità sociale dell'impresa è di aumentare i suoi profitti"



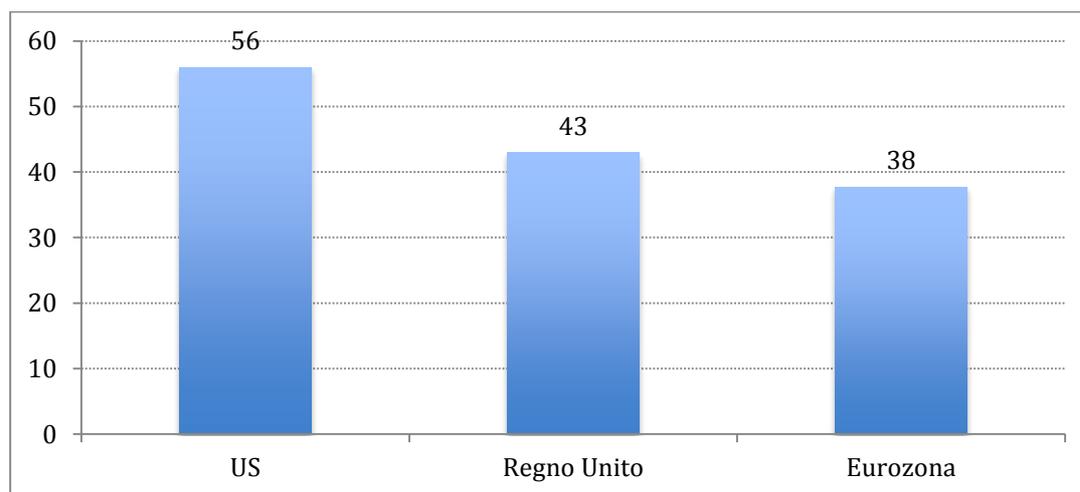
Fonte: Edelman (2012), 2011 Edelman Trust Barometer, download del 14/12/2015 da: <http://www.edelman.com>.

Osservando i dati ci colpisce, a parte la predominanza degli Emirati Arabi, il fatto che il Giappone si trovi al secondo posto con quasi tre quarti degli intervistati che hanno risposto a

favore del “solo profitto”. Lo stupore ci deriva dalla considerazione che il Paese del “Sol Levante” affonda le sue radici nel Confucianesimo e che in Giappone per molte generazioni è stato applicato con una varietà di modalità, il Sistema Kyosei. Esso può essere definito come “il vivere e il lavorare insieme per il bene comune”. Nel tempo si è allargata la definizione di questa idea a: “tutte le persone, indipendentemente dalla razza, dalla religione o dalla cultura, vivono e lavorano insieme in armonia verso il futuro”. Lo scopo è quello di ottenere rapporti armoniosi fra clienti, fornitori, concorrenti e istituzioni con i quali si intrattengono relazioni economiche. Il principio Kyosei, insieme a quello della dignità umana, fu preso come base per la prima formulazione (1994) del *Caux Round Table Principles* con lo scopo di formulare una serie di *standard* etici per il *business* a livello mondiale.

A parte ciò, possiamo riassumere (vedi figura 4) che, in linea con le differenze valoriali mostrate in precedenza, il 56% degli statunitensi conviene con l’affermazione, nello spirito di Milton Friedman, che l’impresa si debba preoccupare solo di fare profitti, mentre il valore scende al 43% nel Regno Unito e al 38% nell’Eurozona¹¹.

Figura 4. *La responsabilità sociale dell’impresa è aumentare i suoi profitti (percentuale di quanti, tra i rispondenti, concordano)*



Fonte: nostri calcoli su dati tratti da Edelman (2012), 2011 Edelman Trust Barometer, download del 14/12/2015 da: <http://www.edelman.com>.

4. Il capitalismo europeo è un capitalismo più misericordioso

È noto che, contrariamente a quanto teorizzato da Francis Fukuyama¹², il crollo del muro di Berlino e dei regimi comunisti non ha portato alla “fine della storia”, cioè all’emergere di un unico modello di società. Pur nell’ambito di una applicazione pressoché globale del modello

¹¹ Paesi inclusi nel calcolo della media ponderata per gli abitanti di ciascun paese: Francia, Germania, Irlanda, Italia, Paesi Bassi e Spagna.

¹² Cfr. Fukuyama, F. (1992), “*The End of History and the Last Man*”, New York: Free Press; trad. it., *La fine della storia e l'ultimo uomo*, Milano: Rizzoli, 1992.

capitalistico, persistono significative differenze tra le forme che questo prende nei diversi contesti, tant'è che si parla spesso di “varietà di capitalismo”¹³.

Quanto esposto sopra rappresenta un modo di differenziare dal punto di vista valoriale la variante di capitalismo europea da quella angloamericana. Ma, accanto a queste due, si può distinguere almeno un'altra variante, quella del capitalismo di stato, ove l'economia di mercato coesiste con forme più o meno marcate di intervento a fondo dello stato nell'economia e/o con la presenza di regimi autocratici.

Da questo punto di vista, si può osservare che il capitalismo europeo dovrebbe essere più stabile delle altre due varianti richiamate, ma oggi sta navigando tra la Scilla del capitalismo finanziario di Stati Uniti e Regno Unito e la Cariddi del capitalismo di stato, tipico della Cina e, in varia misura, degli altri paesi emergenti. Da un lato, infatti, basandosi solo su moventi esclusivamente individualistici (utilità, profitto, rendita), il capitalismo finanziario è instabile, crea bolle nei pezzi delle attività, sovra-indebitamento, squilibri globali; distrugge il capitale sociale. Il settimanale *The Economist* è noto per essere una delle testate più antiche a sostegno dell'economia di mercato ma anche per la sua indipendenza di giudizio. I lettori sanno, inoltre, che è usanza di ogni numero del settimanale adornarsi di copertine immaginifiche e attrattive, con le quali si comunica il tema dell'approfondimento speciale di quel numero. A volte un'immagine vale più di mille parole. Ebbene, la copertina di *The Economist* del 7 gennaio 2012 titolava “Salvate la City: le minacce al centro finanziario più globale del mondo”, dipingendo finanzieri in bombetta accalcati sui grattacieli della City di Londra che cercano di abbattere con la contraerea un'orda di dirigibili che stanno attaccando la City (figura 3). L'intento evidente è quello di evocare l'opposizione del capitalismo finanziario alle regole per la finanza che stanno arrivando dall'Europa continentale.

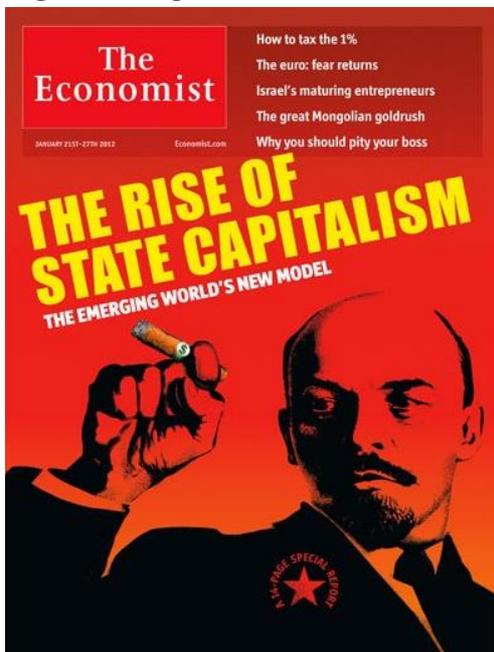
Figura 5. Copertina di *The Economist* del 7 gennaio 2012



¹³ Cfr. Hall, P.A. e D. Soskice (a cura di; 2001), “*Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*”, Oxford: Oxford University Press.

Dall'altro lato, il capitalismo di stato è distorto da pervasive interferenze politiche – per gli elementi restanti dell'economia di comando – e non può assicurare un buon tenore di libertà individuali. Anche qui ci sovviene una copertina di *The Economist*, quella del 21 gennaio 2012, intitolata “L'avvento del capitalismo di stato: il nuovo modello del mondo emergente” rappresentato da un'immagine “taroccata” di Lenin che stringe nel suo pugno il sigaro da capitalista opulento con una fascetta riportante in evidenza il simbolo del dollaro statunitense (figura 4). In questo caso, il settimanale britannico evocava il fatto che il prorompere dei paesi emergenti sta portando l'economia mondiale a essere fortemente condizionata dalle azioni di certi stati, co ciò distorcendo il funzionamento del mercato.

Figura 6. Copertina di *The Economist* del 21 gennaio 2012

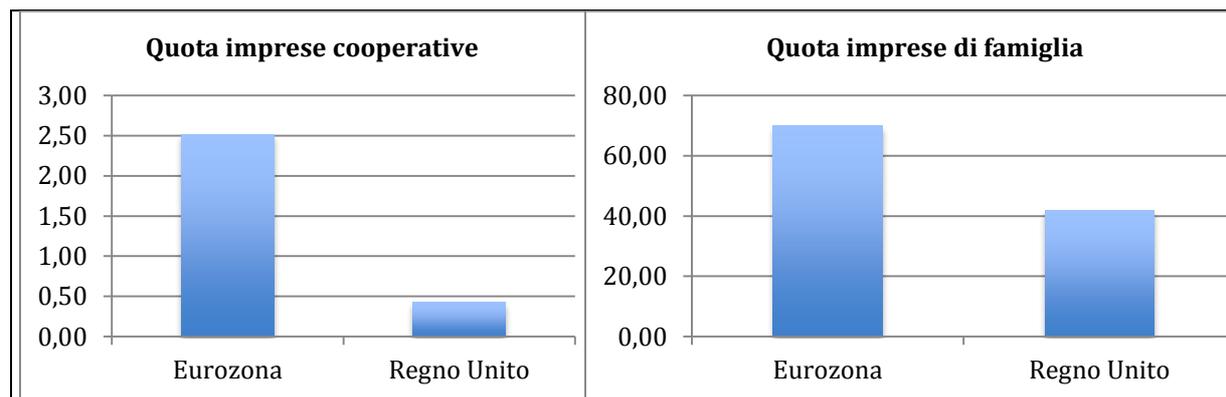


Dal nostro punto di vista, è importante rimarcare che il capitalismo europeo differisce dai due modelli sopra. In Europa la libertà individuale è garantita ma il capitalismo è venato anche di meccanismi a supporto degli interessi comuni. Vale la pena ricordare i principali esempi:

- il grande **ruolo dello stato** (sociale) a supporto di pensioni, salute, istruzione, con l'evidente intenzione di tutelare i più deboli (anziani, malati, bambini e giovani);
- l'ampio **ruolo del terzo settore** (non profit e diverso dal modello filantropico USA);
- la larga **incidenza delle cooperative** (con una missione di servire le comunità a cui appartengono e di includere nel mercato);
- la forte presenza della **co-determinazione** (che riduce i conflitti capitale/lavoro);
- l'alta **frequenza delle imprese di famiglia** (di solito con obiettivi più a lungo termine e più sensibili alle comunità rispetto alle altre imprese Spa);
- la dimensione e la natura dei **sindacati**;
- la **tradizione della 'felicità pubblica'**.

Emblematica di quanto sopra, è l'osservazione delle marcate differenze tra l'Eurozona e il Regno Unito in termini di incidenza delle imprese cooperative e di quelle di famiglia sul totale degli occupati. Le cooperative danno lavoro al 2,5% circa degli occupati nell'Eurozona¹⁴ contro meno dello 0,5% nel Regno Unito (figura 5 primo pannello) e il valore per le imprese di famiglia è circa 70% nell'Eurozona¹⁵ contro il 40% del Regno Unito (figura 5 secondo pannello).

Figura 7. Incidenza percentuale imprese cooperative e di famiglia sul totale degli occupati



5. Riflessioni di sintesi

L'eredità culturale che oggi viviamo si basa su uno degli sviluppi più interessanti dell'etica, quello dell'"etica applicata"; essa riguarda la costruzione di regole morali, di comportamento, adatte a campi particolari come, ad esempio, quello della bioetica, dell'ambiente, della pubblicità ed anche e soprattutto dell'economia, ciascuno con proprie specificità e problematiche che richiedono approcci differenziati per uno studio attento del tema.

Si tratta di etiche per così dire pratiche vicine alla deontologia, pur non essendo di stampo utilitaristico, evolute in risposta alle metamorfosi della società ma che tuttavia non per questo devono far dimenticare il significato originario dell'etica, enunciato dalla tradizione filosofica. Abbiamo visto che nel novecento si è fortemente sviluppato il dibattito sul possibile binomio etica-economia con l'intento di poter capire se si debba intendere tale relazione una semplice utopia di pochi, o piuttosto un valore imprescindibile per tutto il sistema economico¹⁶.

J.M. Keynes, figura tra le più importanti nella storia dell'economia moderna, sottolinea come: "il sistema economico non è regolato da forze naturali che gli economisti possono scoprire e ordinare in una chiara sequenza di cause e di effetti" e, perciò, il compito dell'economia "è quello di selezionare le variabili che possono essere liberamente controllate e governate da una

¹⁴ Paesi inclusi nel calcolo della media ponderata per gli abitanti di ciascun paese: Austria, Belgio, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Portogallo e Spagna.

¹⁵ Paesi inclusi nel calcolo della media ponderata per gli abitanti di ciascun paese: Austria, Cipro, Estonia, Finlandia, Germania, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo e Spagna.

¹⁶ Nel discorso di C.A. CIAMPI relativo all'incontro istituzionale con le autorità locali tenutosi a Lodi il 7 dicembre 2005 (fonte www.quirinale.it) si legge: "Oltre al rispetto della legge, gli 'affari' non sono al di là dell'etica. Il mondo delle imprese ha anche regole deontologiche da rispettare; gli imprenditori dell'economia reale e finanziaria hanno responsabilità verso la società".

autorità centrale nel tipo di sistema in cui viviamo”. Analizzando le cause del binomio etica-economia Keynes mostra che l’esistenza di un’etica in economia deriva dal fatto che, data la mancanza di un determinismo economico, per raggiungere un obiettivo si possono percorrere più strade e la scelta di un percorso piuttosto che un altro è dettata da una serie di principi-guida che hanno in sé valenza etica. Fare scelte economiche presuppone, dunque, valutazioni a livello etico¹⁷.

Ma come e con quali criteri dirigere l’azione economica in vista del rispetto della relazione bidirezionale etica-economia? Il quesito ci rimanda al classico dilemma economico della scelta tra “fini” e “valori”, posto che la scelta di un percorso piuttosto che un altro dovrebbe includere anche una valutazione delle relative conseguenze non solo per chi agisce, ma per l’intera collettività.

Solo in via teorica ed esemplificativa, un agente economico, nella scelta del percorso per raggiungere il suo fine, può scegliere tra due tipi di azioni: quelle etiche e quelle non etiche, o per dirla con Vilfredo Pareto, tra “azioni logiche” e “azioni non logiche”. Perché un’azione sia logica, bisogna che la relazione mezzi-fine nella realtà oggettiva corrisponda alla relazione mezzi-fine nella coscienza di chi agisce. Le azioni logiche sono ricondotte alla categoria delle azioni etiche. Rientrano per contro nella categoria delle azioni non etiche e non logiche quelle non collegate in modo diretto allo scopo. Queste ultime scaturiscono quando il soggetto condiziona il suo comportamento all’istinto o quando le azioni si basano su fattori culturali e non logico-sperimentali. Però, la distinzione netta tra azioni logiche-etiche e non logiche-non etiche se vale in teoria, male si concilia con le caratteristiche del sistema economico, che impone, talora, scelte di tipo “ibrido”.

La natura dell’azione è sfocata se, ad esempio, un imprenditore deve decidere se liquidare dei dipendenti poiché la produzione eccede la domanda. Può infatti essere che, se decide di non licenziare, la società fallisca lasciando senza lavoro non una parte dei lavoratori ma tutto l’organico. Il *manager*, insomma, rischia di scambiare una “razionalità etica locale per una globale”, con tutto ciò che ne deriva. Separare azioni etiche e non etiche è perciò difficile nel sistema economico, ove il comportamento dell’imprenditore, pur mosso da alti valori, talora produce effetti di dubbia eticità.

Posto che la condotta dell’imprenditore oscilli tra ciò che è etico e ciò che è un po’ meno etico, bisogna fare un ulteriore passo sulle conseguenze che derivano da condotte non del tutto ortodosse.

In prima approssimazione, si può dire che quando un attore dà vita ad un’azione non etica le conseguenze di tale azione, in un’economia globalizzata, riecheggiano non solo nel suo ambito di riferimento ma in uno spazio molto più ampio. Identificare altresì il soggetto-colpevole di un’azione non etica, soprattutto se si tratta di un problema mondiale e le conseguenze sono di ampia portata, diventa però impossibile: ad esempio, estremizzando l’analisi, sembra un’utopia individuare il soggetto colpevole del danno ambientale poiché in linea di principio lo siamo un po’ tutti.

¹⁷ Sul tema in generale Cfr. tra gli altri, G. BRENNAN, G. EUSEPI, “*Ethical premises in economic and finance*”, in atti convegno *Objective values, no values and subjective values*, Università La Sapienza, Cidei, 2006.

Proprio per questa difficoltà di individuazione si finisce purtroppo per eccedere nell'opposto, rifugiandosi nell'idea che nessuno sembra essere responsabile delle proprie azioni. Il punto è che se un soggetto compie un'azione, ci dovrebbe essere sempre qualcuno che ne chiederà conto e il primo a farlo dovrebbe essere la sua coscienza.

L'economia ha quindi bisogno di una guida che si assuma la responsabilità delle sue azioni e che dia dimostrazione di un comportamento etico proteso al raggiungimento delle condizioni che portano al binomio etica-economia prima che le distorsioni nascenti dal suo non rispetto si possano consolidare in percezioni comuni piuttosto diffuse, come si è visto nelle statistiche prima illustrate.

Forse sta proprio qua il compito che ci dovremmo assumere. Ognuno per la sua piccola parte personale - accademici, professionisti, manager, regolatori - dovrebbe lavorare per cercare di spiegare o accrescere nella gente, la consapevolezza che lo sviluppo di tutti e di ciascuno passa attraverso la crescita economica, ma solo se sostenuta ed accompagnata dalla crescita socio-culturale aperta ai bisogni ed alle istanze dei meno fortunati.

La percezione di umanesimo che da alcuni anni sta sempre più largamente riemergendo – nonostante conflitti e terrore – ci lascia fiduciosi e, ci sia consentito, rasserenati anche di essere in buona compagnia con le recentissime parole di Amartya Sen¹⁸, “Papa Francesco ha offerto e offre in un momento come questo, un contributo straordinario. Ponendo l'accento sulla solidarietà, sulla compassione, sul rispetto reciproco, sui valori profondamente umani, il messaggio del Papa ha un'influenza enorme che va al di là dei confini stessi della Chiesa. Riguarda anche i non religiosi ... La crisi si combatte anche con l'umanità e la compassione”. La Misericordia, in una parola, aggiungiamo sommamente noi.

Per chiudere con le parole che lo stesso Papa Francesco ha rivolto allo *World Economic Forum 2016* di Davos, la visione di un capitalismo veramente fruttuoso per l'uomo è quella in cui “l'attività imprenditoriale è una nobile vocazione orientata a produrre ricchezza e a migliorare il mondo per tutti, soprattutto se comprende che la creazione di posti di lavoro è parte imprescindibile del suo servizio al bene comune. Come tale, essa ha la responsabilità di aiutare a superare la complessa crisi sociale ed ambientale e di combattere la povertà”. Dunque, la Misericordia è componente imprescindibile di un'economia che sappia salvare se stessa tutelando la dignità dell'uomo e salvaguardando la casa comune facendosi carico delle due dimensioni inestricabilmente congiunte della sostenibilità sociale e di quella ambientale.

¹⁸ Intervista ad A. Sen – Il Messaggero, 16.01.2016, pag. 3.