

DALLA FILANTROPIA D'IMPRESA ALL'IMPRENDITORIALITÀ SOCIALE

Stefano Zamagni

1. Le riflessioni che seguono, seppure di portata generale in quanto riferite alla situazione dei paesi economicamente avanzati, mi sono state sollecitate dalla lettura della realtà in cui versa oggi il nostro paese. L'argomento che intendo sviluppare è, in breve, il seguente. Il periodo storico che si è soliti definire "umanesimo civile", e durante il quale prese forma la moderna economia di mercato, ha visto la nascita della figura del mecenate. Il successivo passaggio alla economia di mercato capitalistica – un passaggio strettamente connesso all'avvento della società industriale – ha conosciuto l'emergere della figura del capitalista-filantropo. La transizione, iniziata in tempi recenti, verso la società post-industriale, mentre rende obsoleta la figura del mecenate e non più all'altezza delle nuove sfide la figura del filantropo, esige – sempre che si sia d'accordo sulla linea del progresso morale e civile – che sulla scena economico-sociale intervenga un nuovo attore: l'imprenditore sociale.

Duplice l'interrogativo che una tesi del genere solleva. E' compatibile, con i principi regolativi di un'avanzata economia di mercato l'agire di un soggetto che, come l'imprenditore sociale, possiede le doti (o le virtù) che connotano di sé la funzione imprenditoriale, che opera secondo la logica del mercato, ma che persegue un fine di natura non economica – come è il profitto per l'imprenditore capitalista – bensì sociale, come è quello del soddisfacimento di interessi collettivi? In secondo luogo, perché mai un imprenditore dovrebbe preferire di impiegare i propri talenti per dare vita ad un'impresa sociale anziché ad una impresa capitalistica e di destinare poi i profitti ottenuti ad obiettivi di utilità sociale?

Cercherò ora di rispondere seguendo una via indiretta, certamente più laboriosa ma, penso, più convincente. In tal modo, mi riuscirà anche di chiarire con precisione i termini e le espressioni sopra introdotti.

2. Una confusione di pensiero, ancora assai diffusa tra gli stessi addetti ai lavori, è quella che tende ad identificare economia di mercato ed economia capitalistica. Si tratta di un errore grossolano, come ci confermano la storia – l'economia di mercato nasce alcuni secoli prima del

capitalismo – e l’indagine teorica – mentre il capitalismo è un ben preciso modello di ordine sociale, il mercato è un modello di regolazione della sfera economica. Vediamo di chiarire.

A partire dalla fine del XIII secolo e fino alla metà del XVI secolo, in Toscana e Umbria andò a consolidarsi quel modello di ordine sociale per il quale il nostro paese è giustamente rimasto famoso nel mondo: il modello della “civiltà cittadina”. Quali i suoi tratti caratteristici? In primo luogo la democrazia che potremmo chiamare, con termine contemporaneo, partecipativa. Una democrazia che a fasi alterne ha lasciato bensì spazio a governi autocratici, ma che ha comunque sancito la desiderabilità dell’autogoverno e l’affermazione della responsabilità collettiva nella gestione del territorio. Poteva trattarsi anche di piccoli agglomerati, ma a tutti gli effetti erano città in quanto esibivano la struttura tipica della città: la piazza (intesa come *agorà*), la cattedrale, il palazzo del governo, il palazzo dei mercanti e delle corporazioni, il mercato (come luogo in cui avvenivano le contrattazioni e gli scambi), i palazzi dei ricchi borghesi e le chiese dove avevano sede le confraternite. Era attraverso questi luoghi, tutt’altro che ideal-tipici, bensì concreti, che si coltivavano quelle “virtù civiche”, che definiscono una società propriamente civile: la fiducia; la reciprocità; la fraternità.

Ad una delle istituzioni che molto presto vennero create, va fatta risalire l’organizzazione del lavoro manifatturiero, un’organizzazione che preservava, anzi aumentava la qualità dei prodotti. Il riferimento è alle corporazioni di arti e mestieri, il cui fondamentale ruolo civilizzante si va ora riscoprendo. Fu attraverso le corporazioni che venne messa in pratica una sistematica formazione delle nuove leve attraverso l’apprendistato e l’incentivo al miglioramento con la richiesta del “capolavoro”; e tutto ciò al fine di poter rendere autonome le nuove leve e di consentire loro di “metter su bottega”. Ancora, fu per mezzo delle corporazioni che si svilupparono pratiche di miglioramento della qualità, si procedette all’introduzione degli standard e al controllo delle misure, provvedimenti questi che resero il mercato più affidabile e trasparente e che contribuirono ad abbassare in misura ragguardevole i costi di transazione. Nei secoli successivi si esagerò, poi, con il vincolismo e fu per queste ragioni che già nel Settecento le corporazioni vennero smantellate, ma ciò avvenne dopo che esse avevano introdotto nell’Europa alcuni di quei principi di fondo che sosterranno il moderno sistema produttivo. Come ha scritto Rimmel, la corporazione “racchiudeva in sé l’uomo intero; l’arte dei lanaioli non era soltanto un’associazione di individui che curava gli interessi della manifattura della lana, ma anche una comunità di vita, dal punto di vista tecnico, sociale, religioso, politico e da molti altri punti di vista” (1984, p.491). Quanto a dire che valori economici e valori sociali erano come fusi.

L’economia delle città italiane era costituita di manifattori e di mercanti, oltre che di navigatori nelle città costiere. Ai mercanti spettò il ruolo di aprire nuovi mercati, anche molto distanti (si pensi

a Marco Polo), verso i quali riversare i prodotti della manifattura italiana e dai quali importare tutto quello che di interessante essi avevano da offrire. I mercanti furono non solo i più attivi soggetti di apertura culturale, ma anche i più attivi produttori di innovazioni organizzative in campo aziendale, come la commenda, antesignana della moderna società per azioni; l'assicurazione; la partita doppia (sistematizzata dal francescano Luca Pacioli nel 1494); il foro dei mercanti; le lettere di cambio; i monti di pietà; la borsa; tutte realtà senza le quali non si sarebbe mai potuto avere uno sviluppo industriale sostenibile e diffuso sul territorio.

In queste città si affermarono due dimensioni anch'esse fondamentali per comprendere gli sviluppi successivi. La prima fu la continua reinvenzione del presente a partire dal passato. Fu soprattutto l'Umanesimo, a consegnare questa dimensione al futuro dell'intera civiltà occidentale. I testi e i reperti delle civiltà greca e romana venivano recuperati, filologicamente ricostruiti, interpretati e rilanciati con finalità nuove, in cui elementi del passato e nuova temperie culturale si mescolavano così armoniosamente da produrre "mode" nuove. La seconda dimensione fu quella del *mecenatismo* e del mercato dei beni durevoli di carattere artistico. Il mecenate non è semplicemente un filantropo che dona parte del proprio reddito (o ricchezza) ma non si cura dei modi del suo utilizzo. Mecenate è tipicamente (anche se non esclusivamente) un imprenditore che pone risorse e know-how imprenditoriale al servizio di una causa di interesse collettivo. Esempio al riguardo è il caso dei lanaioli di Firenze ai quali si deve la progettazione, la costruzione e il finanziamento del Duomo. Si spiega così la fioritura di chiese decorate, sempre più grandi e monumentali, che diede inizio al mercato dei prodotti artistici.

Fu poi la nuova borghesia a proseguire con la costruzione di palazzi pubblici, fontane e splendide residenze private, allargando in tal modo la domanda di servizi degli architetti, scultori, pittori, decoratori, mobiliari, giardinieri. Intanto anche i vestiti diventavano sempre più elaborati e preziosi, mentre la ceramica e la posateria (altra invenzione del periodo) sconfinavano anch'esse nell'arte. Il reddito veniva investito in beni durevoli artistici, diversificando non poco l'esclusivo uso che di esso si era fino ad allora fatto in servitù, vettovaglie e strumenti di caccia e di guerra. Giunti a questo stadio, la tradizione si era non solo formata, ma consolidata. Tuttavia molti rovesci dovevano seguire prima che questa tradizione potesse rivelare tutte le sue potenzialità. Di grande interesse, a tale riguardo, è quanto scrive Benedetto Cotrugli nel suo trattato *Della Mercatura e del Mercante Perfetto* (metà del '400). Occupandosi di illustrare le qualità di cui deve essere dotato un imprenditore, Cotrugli non esita a scrivere: "Et habbino pazienza alcuni ignoranti li quali dannano il mercante, che è sciente. Anzi incorrono in maggiore insolentia, volendo che il mercante debba essere illetterato. Et io dico che il mercante non solo deve essere buono scrittore, abbachista, quadernista, ma anche letterato et buon retorico". (Cit. in Nuccio e Spinelli, 2000, p.275)

In definitiva, asse portante del modello di civiltà cittadina è proprio l'economia di mercato, quale intesa in senso moderno. Tre i suoi pilastri portanti che valgono a farci comprendere l'identità propria di un'economia di mercato. Il primo è la divisione del lavoro intesa come principio organizzativo per consentire a tutti, anche ai meno dotati, di svolgere un'attività lavorativa. In assenza della divisione del lavoro, infatti, solamente i più dotati saprebbero provvedere da sé a ciò di cui hanno bisogno. Il portatore di handicap oppure coloro poco dotati intellettivamente, per sopravvivere, avrebbero bisogno, in assenza di divisione del lavoro, della compassione altrui, privata o pubblica che fosse. Per afferrare il significato profondo di questo primo pilastro è bene ricordare la massima della Scuola francescana – prima scuola di pensiero economico - secondo cui l'elemosina aiuta a sopravvivere, ma non a vivere, perché vivere significa produrre, partecipare cioè alla creazione del bene comune, e l'elemosina non aiuta a produrre. Al tempo stesso, la divisione del lavoro migliora la produttività attraverso la specializzazione e obbliga di fatto gli uomini allo scambio sistemico (e non meramente casuale). Questo fa sì che i partecipanti alla divisione del lavoro si sentano reciprocamente vincolati gli uni agli altri. E' sulla base di questa constatazione che viene elaborato il principio di reciprocità a complemento e come controbilanciamento del principio dello scambio di equivalenti (di valore), già noto dai tempi della Scolastica. (Zamagni, 2005)

Il secondo pilastro è l'orientamento dell'attività economica allo sviluppo e, di conseguenza, alla accumulazione. Non è solo per far fronte ad emergenze future che si deve accumulare ricchezza, ma anche per dovere di responsabilità nei confronti delle generazioni future. Una parte quindi del sovrappiù sociale deve essere destinata a investimenti produttivi, quelli cioè che allargano la base produttiva ed il cui significato è quello di trasformare quello economico da gioco a somma zero a gioco a somma positiva. Nasce così l'organizzazione del lavoro manifatturiero e la messa in pratica di una sistematica formazione delle nuove leve, come sopra si è scritto. Particolarmente eloquente, per cogliere il significato proprio della nozione di sviluppo, è la seguente affermazione di Coluccio Salutati che, sulla scia della precedente riflessione del grande Albertano da Brescia, scrive: "Consacrarsi onestamente ad onesta attività può essere una cosa santa, più santa che un vivere in ozio nella solitudine. Poiché la santità raggiunta con una vita rustica giova soltanto a se stesso... ma la santità della vita operosa innalza l'esistenza di molti". (cit. in Nuccio, 1987). Come si comprende, siamo ben lontani dal principio medioevale secondo cui ogni produzione economica eccedente lo stretto necessario era da condannarsi. ("Est cupiditas plus habendi quam oportet").

Il terzo pilastro, infine, dell'economia di mercato è il principio della libertà d'impresa. Chi ha creatività, adeguata propensione al rischio e capacità di coordinare il lavoro di tanti soggetti (*ars combinatoria*) – sono queste le tre doti che definiscono la figura dell'imprenditore – deve essere

lasciato libero di intraprendere, senza dover sottostare ad autorizzazioni preventive di sorta da parte del sovrano (o chi per lui) perché la “vita activa et negociosa” è un valore di per sé e non solo mezzo per altri fini.

La libertà d’impresa implica la competizione economica, cioè la concorrenza, che è appunto quella particolare forma di competizione che si svolge nel mercato. (Si parla, infatti, di competizione sportiva, ma non di “concorrenza sportiva”). Il *cum-petere* che si svolge sul mercato, cioè la concorrenza, è conseguenza diretta della libertà d’impresa e, al tempo stesso, la riproduce. La concorrenza, attraverso il meccanismo emulativo, stimola lo spirito ad intraprendere e obbliga al calcolo razionale. Certo, la concorrenza è costosa, ma migliora la qualità, perché induce a “individuare” di più i prodotti; a conferire ad essi un’identità. Come in politica, dove la democrazia ha costi enormi, ma evita il peggioramento della qualità del vivere civile. D’altro canto, c’è un modo concreto per contenere, se non proprio ridurre, questi costi sociali: affiancare al principio dello scambio di equivalenti il principio di reciprocità per garantire il bene comune. (Su questo punto insiste con particolare forza Bernardino da Siena nelle sue *Prediche Volgari* del 1427). Un esempio concreto di ciò si ha con la redazione della *Lex mercatoria* e del *Codice della Navigazione* ad opera degli stessi imprenditori (e non già dello Stato o dell’autorità costituita) proprio per ridurre gli effetti socialmente perversi della concorrenza. Giova ribadire che quello della *Lex mercatoria* è un diritto creato direttamente dagli stessi imprenditori. Bisognerà aspettare il secolo XVII, con la nascita degli Stati-nazione dopo la pace di Westphalia, per arrivare alla statalizzazione del diritto. (Legnani, 2005). Si tenga presente che, all’epoca, la filosofia contrattualistica che si affermerà con Hobbes (1651) non gioca alcun ruolo a livello sia culturale sia pratico. E’ piuttosto il principio del bene comune il riferimento valoriale.

3. A partire dal ‘600 l’economia di mercato inizia a trasformarsi in economia capitalistica, anche se occorrerà attendere la rivoluzione industriale per registrare il trionfo definitivo del capitalismo come modello di ordine sociale. Ai tre pilastri di cui sopra, il capitalismo aggiungerà il “motivo del profitto” (Sen, 1983) e cioè la finalizzazione di tutta l’attività produttiva ad un unico obiettivo, quello della massimizzazione del profitto da distribuire tra tutti i fornitori di capitale, in proporzione ai loro apporti. E’ con la rivoluzione industriale che si afferma quel principio “fiat productio et pereat homo” che finirà con il sancire la separazione radicale tra conferitori di capitale e conferitori di lavoro e che costituirà il superamento definitivo del principio “omnium rerum mensura homo” che era stato posto a fondamento dell’economia di mercato all’epoca della sua costituzione. Non trovo modo più convincente per ribadire il concetto che la logica del profitto, come oggi viene intesa, non è fondativa dell’economia di mercato che quello di riferire il lettore

agli scritti degli umanisti civili (da Leonardo Bruni a Matteo Palmieri, da Antonino da Firenze a Bernardino da Feltre, oltre a quelli già citati). La costante che ricorre in tutte le loro opere è che le attività di mercato vanno orientate al *bene comune*, dal quale esse traggono legittimazione, anzi giustificazione. Si badi che il bene comune è cosa assai diversa dal bene totale (o bene collettivo). Sarà l'utilitarismo di Bentham a statuire la coincidenza dei due concetti, come ancor oggi si continua erroneamente a pensare. Invece, mentre il bene comune è una produttoria di beni individuali, il bene totale è una sommatoria degli stessi. In quest'ultima, l'annullamento di uno o più addendi non annulla la somma totale. In una produttoria, invece, l'azzeramento anche di un solo fattore porta a zero il prodotto totale.

Già intorno alla metà dell'Ottocento, in Europa dapprima e negli USA poi, inizia a prendere corpo l'idea di filantropia d'impresa. Si pensi agli interventi e alle realizzazioni degli Schneider al Creusot, dei Michelin a Clermond-Ferrand, di Ernest Solvay in Belgio e poi in Toscana, di Alessandro Rossi nel Vicentino, di Robert Owen in Inghilterra e così via: la vita degli operai e delle loro famiglie viene seguita, passo a passo, dalla nascita alla morte. Asili, scuole, provvedimenti per la maternità, società musicali, pensioni, luoghi di culto: tutto è regolato in modo ordinato nel rispetto dei principi della più rigorosa gerarchia d'impresa. Relativamente agli USA, figure eponime del modello filantropico di capitalismo sono Andrew Carnegie e David Rockefeller. Del primo giova ricordare il libro, pubblicato nel 1889, con il significativo titolo, *The Gospel of Wealth*, dove sono metodicamente illustrati i principi della filantropia d'impresa. L'affermazione di Carnegie, "A man who dies rich, dies disgraced" ("l'uomo che muore ricco, muore in disgrazia") assai efficacemente sintetizza la sua filosofia.

Un aspetto peculiare che la filantropia d'impresa ben presto assume nel contesto americano è l'utilizzo dello strumento giuridico della fondazione e, più genericamente, della forma non-profit per dare attuazione concreta alle opere sociali dell'imprenditore filantropo. Al riguardo va ricordato che la più parte delle organizzazioni non profit, negli USA, è stata creata da imprenditori capitalisti. Nel 1864, J.H. Dunant fonda la Croce Rossa e successivamente la "Worlds Young Men's Christian Association". Nel 1892, J. Muir fonda il celebre Sierra Club. Più recentemente M. Brown e A. Khazei fondano il "City Year", per promuovere tra i giovani il servizio nazionale; W. Kopp dà vita al "Teach for America" per recuperare allo studio gli studenti svantaggiati, e così via.

J.S. Mill, punta elevata del pensiero liberale, fu tra i primi a criticare severamente la filantropia, figlia legittima – a suo dire – della "teoria della dipendenza e della protezione", giungendo a scrivere: "Sulle classi operaie dell'Europa Occidentale si può almeno affermare come certo che il sistema patriarcale o paternalistico di governo è uno di quelli ai quali [gli operai] non vogliono più essere assoggettati". (Cit. in Latouche, 2003, p.63).

Non è difficile darsi conto delle riserve di Mill e di tantissimi altri pensatori, europei ed americani, nei confronti della filantropia d'impresa. Per un verso, quest'ultima fa dipendere il soddisfacimento di bisogni fondamentali o l'aiuto per le persone svantaggiate dal sentimento di compassione del filantropo e non già dall'attuazione di uno specifico diritto di cittadinanza, come accadrà, intorno alla metà del Novecento, con la creazione del welfare state. La mancanza di rispetto per la persona del bisognoso genera umiliazione in chi riceve l'aiuto: è l'umiliazione che prova chi si rende conto di non poter mai reciprocare e che, alla lunga, può ingenerare anche sentimenti d'odio come ci ricorda il celebre brano della IX Lettera a Lucilio di Seneca.

Per l'altro verso, l'istituto della filantropia cristallizza nei fatti la dicotomia tra leggi della produzione e leggi della distribuzione della ricchezza: quando si tratta di produrre ricchezza non si deve guardare troppo per il sottile alla difesa dei diritti umani, al rispetto e all'integrità morale delle persone; quando si giunge alla distribuzione della stessa occorre ricordarsi del legame che tiene uniti tutti i membri della società e mettere in pratica la compassione. I ben noti casi storici di Carnegie e Rockefeller sono esempi eloquenti di cosa significhi, in concreto, accettare quella dicotomia: al trattamento subumano degli operai fa da *pendant* un'elargizione senza pari di profitti per costruire ospedali, università, musei, scuole varie, ecc. Ebbene, sin dagli inizi viene percepito dalle menti più accorte il pericolo grave che l'accoglimento, su ampia scala, della dicotomia delle leggi economiche avrebbe comportato. Quel dualismo avrebbe minato alla base la legittimazione del capitalismo come modello di ordine sociale il cui fine ultimo ha da essere di natura economica, e non già sociale: giustizia, equità, reciprocità, compassione non sono parole del lessico capitalista. Esemplare, al riguardo, la vicenda di Henry Ford nel 1919: quando, nell'assemblea di bilancio di quell'anno, propone di destinare una parte degli ingenti profitti conseguiti nell'arco degli anni precedenti al miglioramento delle condizioni di vita degli operai, riceve la dura reprimenda dei fratelli Dodge, soci di minoranza con il solo 10% del capitale. La *litigation* terminerà con la sentenza della Corte Suprema del Michigan, la quale, dando ragione ai Dodge, affermerà che unico scopo dell'impresa è quello di tutelare gli interessi dei suoi proprietari – e quindi di massimizzare lo *shareholder's value*, come oggi si direbbe.

Duplici le conclusioni che traggono da quanto precede. La prima è che non è affatto vero che ciò che connota di sé l'imprenditorialità è il fine del profitto e quindi che non è affatto vero che l'unica forma di impresa ammessa ha da essere quella capitalistica, come ad esempio implica (e perciò costringe a fare) l'art.2247 del nostro Codice Civile. Imprenditore è chi, facendo tesoro delle tre doti di cui sopra si è detto, è capace di produrre valore aggiunto, a prescindere dal *motivo* che lo muove all'azione. La seconda conclusione è che la funzione filantropica d'impresa è, nelle condizioni storiche attuali, da un lato inadeguata (cioè insufficiente) per gli scopi che essa stessa

vorrebbe prefiggersi di raggiungere, e, dall'altro lato, priva di robusta legittimazione sociale e dunque non più sostenibile.

4. Passo ora al secondo interrogativo posto in apertura. Il mio argomento basilare è che non solamente l'impresa sociale può convivere, nel mercato, fianco a fianco con l'impresa capitalistica, ma addirittura essa rappresenta una sorta di condizione necessaria (pur non sufficiente) per consentire al mercato di svolgere appieno il suo ruolo di regolatore dell'economia. Porto due ragioni a sostegno di tale argomento.

La prima è di natura per così dire soggettiva e concerne la struttura motivazionale degli agenti economici. E' noto che le motivazioni che stanno alla base dell'agire economico sono di due tipi principali: estrinseche e intrinseche. Le une hanno natura teleologica – si compie un'azione per conseguire da essa il massimo risultato possibile date le circostanze – e sono espressione di passioni peculiari, quali la passione acquisitiva e quella narcisistica dell'io. (Pulcini, 2003). Le altre hanno natura non strumentale – si fa qualcosa per il significato o il valore intrinseco di quel che si fa e non solo per il risultato finale – e scaturiscono da una speciale passione, la passione per l'altro, non più visto come strumento dell'affermazione del proprio io. E' altresì noto che i due tipi di motivazioni sono variamente presenti (e combinati) nei soggetti imprenditoriali che popolano una economia di mercato. Vi sono, infatti, imprenditori che pongono in cima alla propria struttura di preferenze quella di lavorare in un'impresa centrata sul principio di reciprocità, da cui traggono un modo di organizzazione del processo produttivo basato sulla mutua fiducia, sul senso di equità, sul rispetto delle soggettività. E vi sono imprenditori che invece preferiscono organizzare il lavoro in modo anonimo e impersonale e per i quali il rispetto delle norme di legge è un vincolo e non un argomento della loro funzione obiettivo. Per costoro, l'unica forma di socialità perseguita è quella suggerita dal modello razional-contrattualista, secondo cui il legame sociale ha ragion d'essere solamente nella misura in cui consente di meglio conseguire gli interessi individuali.

Chiaramente, il primo tipo di imprenditore sarà maggiormente attratto, *coeteris paribus*, dalla forma sociale di impresa; il secondo tipo da quella capitalistica. (Va da sé che nella pratica si registrano sfumature e gradazioni quasi continue; ma qui si parla di ideal-tipi). Ora non v'è chi non veda come il progresso morale e civile di una società esige che, *dentro* il mercato – e non già a *latere* di esso -, possano operare in condizioni di sostanziale, e non solo formale, parità entrambi i tipi di impresa. (Bruni, Zamagni, 2004). Infatti, poiché un ordine sociale autenticamente liberale non può imporre che tutti gli individui posseggano le medesime disposizioni d'animo, dato che ognuno deve poter scegliere liberamente la propria identità, ne deriva che un assetto istituzionale, (giuridico e finanziario), che privilegiasse – come ancor'oggi avviene – la forma capitalistica di

impresa non solamente sarebbe poco rispettoso delle ragioni della libertà (la libertà di scelta senza il potere di scelta si riduce a vuoto filosofema), ma rinunciarebbe in modo irrazionale a servirsi del mercato per ottenere quei risultati che pure si vogliono conseguire. Alludo a risultati quali una più equa distribuzione del reddito, un più elevato capitale umano, un più robusto capitale sociale senza i quali non ci può essere sviluppo duraturo di alcun tipo. Tanto ciò è vero che è allo Stato, o all'ente pubblico, che viene affidato lo svolgimento di tali compiti irrinunciabili. Bel paradosso davvero per chi afferma il primato e l'esclusività delle motivazioni estrinseche nell'agire economico: per non dare spazio e libertà di azione a soggetti imprenditoriali guidati prevalentemente da motivazioni intrinseche, si finisce con il dover accettare interventi dirigitici e/o assistenzialistici da parte dello Stato.

La seconda ragione che porto a difesa della mia tesi è di natura oggettiva. Si tratta di questo. Come la più recente ricerca economica sulle organizzazioni non profit (Glaeser e Shleifer, 2001) ha posto in chiara luce, il vincolo di non distribuzione degli utili di esercizio rappresenta una sorta di *pre-commitment* per l'imprenditore sociale, il quale si autoobbliga, – alla maniera di Ulisse alle prese con le sirene – a non sfruttare in modo opportunistico i vantaggi che gli derivano sia dalle asimmetrie informative sia dalla incompletezza contrattuale a danno di consumatori e di lavoratori. Infatti, quando la qualità del bene (o servizio) acquistato oppure del rapporto di lavoro è *tacita*, cioè non verificabile, essa non può essere contrattata. Ne deriva che la parte in posizione di debolezza contrattuale (consumatore e lavoratore) vede nel vincolo di non distribuzione degli utili una sorta di assicurazione che l'imprenditore non avrà interesse a sfruttarla, posto che tale parte sia disposta a “pagare” un sovrapprezzo pur di ottenere quella assicurazione.

Si consideri, per fare un classico esempio, un servizio di cura ad una persona anziana. La qualità codificata (*codified quality*) del servizio è certamente contrattabile; la qualità tacita (*tacit quality*) che ha la natura di bene relazionale non lo è. Dopo la stipula del contratto, l'offerente è in grado di abbassare la componente tacita della qualità allo scopo di ridurre il costo di produzione del servizio. In generale, il consumatore del servizio sarebbe disposto a pagare un più alto prezzo iniziale per il servizio domandato se fosse certo dell'impegno dell'impresa a non tagliare ex-post la qualità tacita. Ebbene, un imprenditore razionale sceglierà la forma dell'impresa sociale piuttosto che quella capitalistica se il beneficio che è certo di ottenere vincolandosi a conservare un'alta qualità tacita è superiore al “costo” rappresentato dal fatto che rinuncia ad incamerare il profitto a fine esercizio. (Si badi che nel caso presente il costo assume, la forma di una restrizione dell'insieme di scelta dell'imprenditore, il quale, se scegliesse la forma capitalistica, potrebbe decidere di comportarsi alla maniera di Carnegie). Del tutto simile la conclusione se, anziché di servizio di cura a persona anziana, si parlasse di qualità tacita del rapporto di lavoro. In tal caso,

sarebbero i lavoratori con preferenze relazionali a scegliere di lavorare in un'impresa sociale piuttosto che in una capitalistica, offrendo in cambio un più elevato sforzo, cioè un più elevato rendimento e minori costi di monitoraggio. Di nuovo, se il beneficio derivante da una più alta produttività del lavoro dei collaboratori supera il costo opportunità di cui si è appena detto, l'imprenditore razionale sceglierà la forma dell'impresa sociale, la quale gli assicura un vantaggio comparato sul mercato.

Si badi, però, che le due ragioni che ho addotto devono essere presenti entrambe se si vuole comprendere perché mai un soggetto, con i talenti dell'imprenditorialità, scegliendo la forma sociale anziché quella capitalistica di impresa può restare a lungo sul mercato. Invero, la mera non distribuzione del profitto non assicura affatto che l'impresa sociale possa durare e svilupparsi: se si dà solamente la seconda ragione, che ho chiamato oggettiva, nulla esclude che un eventuale aumento del livello di competitività tra imprese capitalistiche possa ottenere il medesimo risultato assicurato dall'impresa sociale. In situazioni del genere, quest'ultima diverrebbe non necessaria o comunque pleonastica. (Si tenga presente, infatti, che in uno stato di equilibrio di lungo periodo in mercati perfettamente competitivi il profitto è nullo). D'altro canto, la sola motivazione intrinseca – la ragione soggettiva, come l'ho chiamata – non basta a garantire la sostenibilità economica dell'impresa sociale.

Come realizzare un bilanciamento armonico tra le due ragioni, tra la dimensione espressiva e quella strumentale, evitando che l'affermazione piena dell'una vada a detrimento dell'altra, è nelle condizioni storiche attuali il vero grande problema per l'impresa sociale. Un problema che finora ha ricevuto troppa scarsa attenzione, anche tra gli addetti ai lavori. Ma di questo intendo dire in altra occasione.

Bibliografia

Bruni L., Zamagni S., 2004, Economia Civile, Il Mulino, Bologna.

Glaeser E.L., Shleifer A. 2001, "Not-for-profit entrepreneurs", Journal of Public Economics, 81.

Latouche S., 2003, Giustizia senza limiti, Milano, Bollati Boringhieri.

Legnani A., 2005, La giustizia dei mercanti, Bologna, Bonomia Univ. Press.

Nuccio O., Spinelli F. (2000), "Il primato storico dell'imprenditore italiano", Economia Italiana, 1.

Pulcini E., (2003), Il potere di unire, Milano, Bollati Boringhieri.

Sen A., (1983), “The profit motive”, Lloyds Bank Review, 147.

Simmel G., (1984), Filosofia del denaro, UTET, Torino.

Zamagni S., (2005), “Per una teoria economico-civile dell’impresa cooperativa”, in E. Mazzoli e S. Zamagni a cura di), Verso una nuova teoria economica delle Cooperazione, Il Mulino, Bologna.