

La Responsabilità Sociale d'Impresa prospettive teoriche nel dibattito italiano¹

Pier Luigi Sacco², Michele Viviani³

Abstract

Corporate Social Responsibility: theoretical perspectives in the Italian Debate

This paper is meant as a discussion of different methodological approaches to the analysis of corporate social responsibility (CSR), sorted out through a scrutiny of the literature that has emerged from the recent Italian debate.

The first stream of literature is embedded in the neo-classical approach that adapts – to the contemporary economic environment - the famous Milton Friedman's statement that the social responsibility of the firm is to make profits (Friedman, 1970).

The second stream refers to a neo-contractualist approach, mainly developed by Lorenzo Sacconi (2004, 2005), that can be considered as an insightful application of incomplete contracts theory, strongly characterized by a contractualist-oriented ethical perspective.

The third stream is the relational approach developed by Bruni and Zamagni (2004), which takes the issue of social reproduction into account in the description of the economic system, thereby looking at firms as producers of socially provided goods.

Finally, we propose an integration between these different perspectives through the adoption of a conventionalist definition of CSR.

Jel Classification: D02, M14.

¹ Gli autori ringraziano gli anonimi referee della rivista *Economia Politica* per i precisi e stimolanti commenti. Ringraziano inoltre Stefano Zamagni, Mario Viviani e Lorenzo Sacconi per gli utili suggerimenti bibliografici.

² Dipartimento delle Arti e del Disegno Industriale, Università IUAV Venezia, Dorsoduro 2206 Terese 30123 Venezia, sacco@iuav.it.

³ Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Bologna, Piazza Scaravilli, 2, 40126 Bologna, viviani@economia.unibo.it.

1 Introduzione

Il dibattito italiano sulla responsabilità sociale d'impresa (RSI o CSR, secondo l'equivalente accezione di lingua inglese) ha assunto nel corso degli ultimi anni particolare consistenza e vivacità: le politiche di diffusione della Rsi adottate dalla Commissione Europea e dal governo italiano nella precedente legislatura⁴, hanno stimolato il confronto tra le diverse prospettive di definizione ed analisi del concetto presenti nel panorama nazionale⁵, offrendo una panoramica di concezioni di grande interesse.

Il presente lavoro offre una rassegna critica dei principali contributi degli economisti italiani in materia di Rsi: la trattazione si sviluppa ricostruendo tre prospettive interpretative, neo-classica, neo-contrattualista e relazionale (o dell'Economia Civile), che si rifanno a tre differenti teorie giustificative dell'esistenza delle imprese. Ognuna permette di cogliere alcuni aspetti del concetto di responsabilità sociale d'impresa e dei sistemi d'incentivi che ne sostengono le pratiche. Il presente contributo propone quindi l'integrabilità delle differenti prospettive secondo una logica convenzionalista d'analisi, che verrà sinteticamente abbozzata come conclusione del percorso.

Il resto dell'introduzione si sviluppa in due parti. Nella prima proponiamo una veloce panoramica dell'evoluzione del dibattito sulla Csr, in modo da offrire al lettore alcuni riferimenti per l'approfondimento del dibattito internazionale ed interdisciplinare. Nella seconda ci concentriamo sull'esposizione ed interpretazione delle definizioni di Csr che hanno saputo recentemente catalizzare il dibattito nazionale.

1.1 L'evoluzione del dibattito sulla Rsi

⁴ Si veda il progetto CSR-SC novembre 2003, reperibile nel sito www.welfare.gov.it.

⁵ La bibliografia nazionale sull'argomento è enormemente cresciuta negli ultimi mesi: senza pretese di esaustività, suggeriamo i testi D'Orazio (2003), Molteni-Luchini (2004), Rusconi-Dorigatti (2004), Sacconi (2005), Salani (2003). Un testo importante per comprendere gli sviluppi del dibattito sulla Csr fino all'inizio degli anni '80 è Hopt-Teubner (1986).

A partire dal contributo di Berle-Means (1932) l'impresa capitalistica comincia ad essere intesa come un'istituzione caratterizzata dalla separazione tra proprietà e controllo. La constatata discrezionalità del management fa sorgere il quesito su quali ne debbano essere gli obiettivi economici ed i vincoli giuridici, cioè altrimenti detto, verso quali soggetti si esprima la responsabilità fiduciaria dei manager. Su questo tema si confrontarono le posizioni di Berle e Dodd. Berle sosteneva che “i poteri dell'impresa fossero in custodia per conto degli azionisti, mentre Dodd affermava che fossero in custodia per l'intera collettività.”⁶. Secondo Dodd infatti, “l'opinione pubblica impone oramai di considerare l'impresa un'istituzione economica che svolge un servizio sociale, così come la funzione di produzione del profitto”⁷. Il dibattito sulla responsabilità sociale d'impresa nasce dunque come confronto sulla identificazione, più o meno ampia, dell'interesse sociale dell'impresa⁸ e si presenta come la contrapposizione tra prospettive che oggi chiameremmo rispettivamente shareholder e stakeholder value⁹.

Fino alla prima metà degli anni '70, a fronte di una posizione neo-classica che identificava la funzione sociale d'impresa nel mero perseguimento del profitto¹⁰, si è assistito allo sviluppo di una prospettiva interdisciplinare che condivide le premesse descrittive di quella che sarà la stakeholder theory: in particolare l'idea che l'impresa abbia “ doveri” nei confronti di una pluralità di soggetti o di istanze sociali, non riassumibili nel perseguimento del risultato reddituale. E' il periodo della prima riflessione - all'interno degli studi manageriali - sul concetto di responsabilità sociale d'impresa¹¹, e - nell'ambito della teoria economica - dell'articolarsi di un dibattito sull'obiettivo e la natura dell'impresa, che ha visto contrapporsi alla teoria neo-classica prima le teorie managerialiste¹², poi quelle neo-istituzionaliste¹³ che arriveranno nel corso degli anni '80 e '90 a prodursi nei contributi più significativi.

⁶ Berle, 1954, pag. 169, citato in Wedderburn, 1986, pag. 39.

⁷ Dodd, 1932, pag. 1148, citato in Wedderburn, 1986, pag. 41.

⁸ “Con interesse sociale, nel linguaggio giuridico, ci si riferisce all'interesse che può essere considerato proprio dell'ente società (in particolare società per azioni) e che funge da parametro per il comportamento degli amministratori (tenuti ad operare le loro scelte in funzione del perseguimento di tale interesse) e dà limite al potere di maggioranza, le cui decisioni, assunte nell'interesse proprio ed in contrasto con l'interesse sociale, possono essere invalidate e rese non vincolanti” (Denozza, 2005, pag. 143).

⁹ Sulla contrapposizione tra queste prospettive della Corporate Governance si veda Tirole (2001).

¹⁰ Noto il contributo di Friedman (1970, 1977), di cui si dirà nel paragrafo 2.

¹¹ Per una sintesi dell'evoluzione del concetto di Csr nell'ambito degli studi di gestione aziendale si veda Chirieleison (2004).

¹² Sintesi di questo dibattito nel testo collettaneo Hopt-Teubner (1986) in particolare nei contributi di Wedderburn, Mashaw, Stone contenuti nel volume.

E' importante notare che, fino alla prima metà degli anni '70, la teoria neo-classica e quella "della Csr allargata" condividevano un'ipotesi importante: che gli atti con cui viene perseguita una responsabilità d'impresa "oltre il perseguimento del profitto" fossero sostanzialmente un costo. I sostenitori della Csr ritenevano che tale costo facesse parte dei "doveri" dell'impresa o dei vincoli che i cambiamenti della società le imponevano, gli economisti neo-classici li consideravano un rischio per la sua efficienza e quindi generalmente per il perseguimento della finalità sociale propria, il perseguimento del profitto.

Dalla seconda metà degli anni '70 si rafforza la visione della responsabilità sociale d'impresa come attributo gestionale¹⁴, cioè come una serie di pratiche che l'impresa adotta in modo da rendere occasioni di miglioramento gestionale e di differenziazione le complesse richieste provenienti dell'ambiente esterno¹⁵: dunque non è più un concetto che si contrappone all'idea dell'impresa come organizzazione motivata dal risultato reddituale.

E' in particolare dall'inizio degli anni '80 che si diffonde, attraverso il contributo di Freeman (Freeman, 1984; Freeman-Gilbert, 1988; Freeman-Evan, 1990, 1993), il concetto di stakeholder, definito come "qualsiasi gruppo o individuo che può aver un influsso o è influenzato dal raggiungimento dello scopo di un'organizzazione". La teoria degli stakeholder, che costituisce uno dei pilastri dell'analisi della Csr e in genere dell'analisi strategica ed organizzativa, è caratterizzata da una molteplicità d'impiego che Donaldson e Preston (1995) hanno sistematizzato. La teoria degli stakeholder può essere infatti utilizzata in termini descrittivi, cioè per analizzare l'impresa come costellazione di interessi cooperativi e conflittuali, in termini strumentali - quale che sia lo scopo dell'impresa la gestione delle relazioni con gli stakeholder ne determina l'efficienza; o normativi - cioè gli stakeholder e il loro interessi sono i fini e non semplicemente i mezzi dell'attività d'impresa.

Per concludere questa veloce panoramica è necessario citare due ulteriori percorsi del dibattito: il primo consiste nel tema della Contabilità Sociale (Bilancio Sociale, Ambientale, di Missione, Codici Etici ecc.), argomento con il quale il tema

¹³ Sintesi di questa componente del dibattito in Sacconi (2005b)

¹⁴ Su questo in particolare Sapelli (1986).

¹⁵ Si veda Chirieleison (2004).

della Csr si è sostanzialmente identificato nel corso degli anni novanta¹⁶; il secondo aspetto coincide nel già richiamato ed assai recente ritorno di interesse della letteratura economico-teorica anglosassone per il tema della Csr. In questa letteratura (si veda Viviani Michele, 2006b) la responsabilità sociale d'impresa viene prevalentemente identificata nella produzione privata di beni pubblici o, più generalmente, nella gestione delle esternalità d'impresa.

1.2 Le definizioni di Csr nel dibattito italiano

Per quanto non esista una definizione unanimemente accettata di responsabilità sociale d'impresa, sono due quelle che più hanno saputo catalizzare il dibattito nazionale negli ultimi anni. Secondo la prima - formulata dalla Commissione Europea - la responsabilità sociale d'impresa consiste:

“nell'integrazione volontaria delle preoccupazioni sociali ed ecologiche delle imprese nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate. Essere socialmente responsabili significa non solo soddisfare pienamente gli obblighi giuridici applicabili, ma anche andare al di là investendo “di più” nel capitale umano, nell'ambiente e nei rapporti con le parti interessate. L'esperienza acquisita (...) suggerisce che, andando oltre gli obblighi della legislazione le imprese potevano aumentare la propria competitività. L'applicazione di norme sociali che superano gli obblighi giuridici (...) può avere un impatto diretto sulla produttività. Si apre in tal modo una strada che consente di gestire il cambiamento e di conciliare lo sviluppo sociale con una maggiore competitività”. (*Libro Verde. Promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese, Com 366/2001*)

Secondo Lorenzo Sacconi la responsabilità sociale d'impresa consiste invece in:

“un modello di governance allargata d'impresa, in base alla quale chi governa l'impresa ha responsabilità che si estendono dall'osservanza di doveri fiduciari nei riguardi della proprietà ad analoghi doveri fiduciari nei riguardi in generale di tutti gli stakeholder” (*Sacconi, 2004, pag 112*)¹⁷.

¹⁶ Si veda Hinna (2003); Viviani Mario (2006).

¹⁷In Sacconi (2005c) si trovano anche le definizioni complementari di stakeholder e dovere fiduciario, che qui omettiamo.

Ci si trova di fronte a due definizioni non immediatamente comparabili pur essendo entrambe di tipo normativo. Della seconda infatti, in quanto scientifica, può essere ricostruito un significato univoco; la prima ha invece funzione di generico fondamento per una serie di politiche pubbliche e private, utilizza un linguaggio dove alcuni termini sembrano utilizzati in modo – per così dire – evocativo come ad esempio “investire di più”. Data quest’ambiguità, il rapporto tra le due definizioni è stato variamente interpretato. Alcuni commentatori, come ad esempio lo stesso Sacconi¹⁸, ne sostengono la compatibilità, altri - di cui condividiamo maggiormente l’analisi¹⁹ - ne sottolineano la contrapposizione²⁰.

Come si avrà modo di chiarire nel paragrafo 3, nella prospettiva di Sacconi, la Csr è una specifica procedura di gestione dell’impresa che permette l’espressione di quella che viene ritenuta l’autentica finalità economica dell’istituzione, finalità che non coincide con la tradizionale formulazione dell’interesse sociale in ambito giuridico, ma con la *governance multistakeholder*.

Nella definizione adottata dalla Commissione europea, la Rsi consiste in un “investire di più”, cioè sembra, dato l’interesse sociale dell’istituzione, nell’adottare azioni non imputabili alla gestione corrente e da cui si attendono benefici pluriennali, che soddisfino valori (o bisogni) socialmente riconosciuti, con il risultato di un aumento di efficienza nel perseguimento del fine istituzionale stesso. La genericità di questa definizione è stata al contempo conseguenza e stimolo dell’identificazione corrente della Responsabilità Sociale d’impresa in una tassonomia di pratiche

¹⁸ Sacconi, 2005a, pag. 31 e seguenti.

¹⁹ In particolare Costi, 2005, pag. 422.

²⁰ La contrapposizione a parer nostro più significativa è tra la definizione di Rsi utilizzata da Sacconi, che si concentra sulle caratteristiche della *governance* d’impresa, e quelle invece utilizzate in particolare da giuristi come Cafaggi e Costi. secondo i quali “la responsabilità sociale attiene all’attività dell’impresa e solo di riflesso alla sua organizzazione” (Cafaggi, 2005, pag. 236).

aziendali²¹, la cui ampia varietà è ben espressa da alcune ricerche empiriche in materia (Molteni-Lucchini, 2004; Zamaro, 2004)²².

Dal nostro punto di vista la contrapposizione tra le due definizioni sta anzitutto nel tipo di domande che sembrano sottendere: la definizione di Sacconi origina dalla domanda “qual è la finalità sociale dell’impresa” intendendo quindi la giustificazione, in termini teorico- astratti, dell’esistenza dell’impresa. La definizione offerta dalla Commissione Europea sembra sottintendere invece il seguente - piuttosto articolato - quesito: “data la finalità sociale dell’impresa, che consiste nel suo interesse sociale, quali sono le azioni volontarie di investimento che favoriscono lo sviluppo sostenibile²³ che è obiettivo politico della Commissione?”.

Queste identificazioni del concetto non esauriscono le proposte presenti nel panorama nazionale: abbastanza frequente l’enfasi sul fatto che pratiche di Csr sarebbero finalizzate ad incentivare percorsi di sviluppo economico-sociale di lungo periodo, basati su rapporti fiduciari, tramite il coinvolgimento di tutti gli stakeholder²⁴; alcuni commentatori hanno preferito proporre una coincidenza tra il concetto di Rsi ed alcuni tipi di società, come ad esempio l’impresa cooperativa²⁵; altri ancora ne offrono delle identificazioni mediate dal concetto di sviluppo sostenibile²⁶.

²¹ La sintesi che si era proposta in altri lavori (Viviani, 2006a, pag. 12) era

- Azioni redistributive a bilancio chiuso
- Miglioramenti socialmente riconosciuti del processo produttivo (dalla tecnologia alla creazione di capitale umano)
- *Stakeholder engagement e stakeholder participation*
- Trasparenza informativa e *social accounting*
- Rispetto della legge

²² Nella ricerca Istat sulla RSi sintetizzata da Zamaro (2004), il concetto di responsabilità sociale viene operazionalizzato nei seguenti punti: a) Presenza, tra i costi di produzione, della spesa per lo smaltimento di rifiuti, depurazione scarichi idrici, abbattimento delle emissioni atmosferiche; b) Risparmio energetico; c) Compartecipazione dei dipendenti alle decisioni d’impresa; d) Acquisto di beni da produttori socialmente responsabili; e) Vendita dei beni ad un prezzo che comprende una quota destinabile a fini sociali; f) Redazione di un bilancio sociale. L’esempio più vistoso di questa proliferazione di tassonomie di pratiche socialmente responsabili consisteva probabilmente nel Social Statement del progetto Csr-Sc del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali della precedente legislatura.

²³ Ancora nel sommario del libro verde della commissione Europea si legge “Affermando la loro responsabilità sociale (..) le imprese si sforzano di elevare le norme collegate allo sviluppo sociale, alla tutela dell’ambiente e al rispetto dei diritti fondamentali, adottando un sistema di governo aperto, in grado di conciliare gli interessi delle varie parti interessate nell’ambito di un approccio globale della qualità e dello sviluppo sostenibile”.

²⁴ In particolare D’Orazio (2003a), D’Orazio (2003b), Vercelli, (2003).

²⁵ Si veda Salani (2003a); Bruni, (2003), Zamagni (2003a; 2003b).

²⁶ Molti commentatori definiscono la responsabilità sociale a partire dal concetto di sostenibilità, si vedano, ad esempio: Frey (2003); Vercelli (2003, 2005a, 2005b); Parmigiani 2003.

Per limitarci ad introdurre il dibattito che più strettamente riguarda la scienza economica, si può dire che in questo ambito disciplinare, nel nostro paese, il tema della Csr venga affrontato attraverso due quesiti interrelati: il primo – già citato – consiste nel chiedersi “qual è la finalità sociale dell’impresa”. La risposta necessita l’esplicitazione di una teoria del sistema economico con cui individuare il contributo delle imprese al raggiungimento del benessere sociale. Il secondo consiste invece nel chiedersi: “quali sono gli incentivi all’adozione di pratiche di Csr?”.

Il primo di questi quesiti si lega al tema da cui è originato il dibattito sulla Csr, e cioè la discussione su quale sia responsabilità fiduciaria dei manager, il secondo riconosce la presenza di una diffusa tassonomia delle pratiche di Csr, di cui indaga la sostenibilità come scelte strategiche d’impresa. Le prospettive teoriche che presenteremo affrontano, in modo più o meno esplicito, entrambi questi argomenti.

2 La prospettiva neo-classica

La teoria neo-classica è basata sulla determinazione utilitarista della funzione sociale dell’impresa. I riferimenti teorici essenziali sono i due teoremi dell’economia del benessere e la rappresentazione “black box” dell’organizzazione orientata al profitto. Da ciò deriva che la “responsabilità come finalità sociale” consista nel perseguimento del profitto e la pratiche di Csr siano conseguenza di incentivi provenienti dai mercati principali (beni, lavoro, capitale) all’interno dei quali l’impresa opera.

Ricostruiremo questa prospettiva partendo dalla affermazione di Milton Friedman secondo cui: “c’è una e una sola responsabilità sociale dell’impresa – usare le sue risorse e dedicarsi ad attività volte ad incrementare i propri profitti a patto che essa rimanga all’interno delle regole del gioco, il che equivale a sostenere che competa apertamente senza ricorrere all’inganno o alla frode”²⁷. La prospettiva di analisi friedmaniana, mentre viene esplicitamente adottata in importanti contributi sulla Csr offerti da economisti anglosassoni (Baron, 2005; Heal, 2005; si veda Viviani Michele, 2006b) non trova aperti sostenitori in ambito nazionale: tuttavia alcuni lavori come quelli di Leonardo Becchetti e dei suoi coautori (Becchetti-Solferino, 2005;

²⁷ Friedman (1970, 1977). Traiamo questa citazione da D’Orazio (2003a) pag. 9.

Becchetti-Federico-Solferino, 2005; Becchetti-Giallonardo-Tessitore, 2005) poggiano su ipotesi interpretative che condividono alcune delle premesse metodologiche tradizionalmente neo-classiche, in particolare la dipendenza dei comportamenti socialmente responsabili da incentivi provenienti dai mercati di riferimento. La scelta di partire da un'interpretazione della tesi dell'economista statunitense ha il vantaggio di consentire di esporre in modo più ampio i fondamenti metodologici di questa prospettiva.

2.1 Fondamenti logici della prospettiva neo-classica

La citazione di Milton Friedman che abbiamo riportato si basa su due tipi di argomenti: il primo riguarda la legittimità dell'autorità dei manager a gestire l'impresa, e si basa essenzialmente su una teoria libertaria dei diritti²⁸. Il secondo consiste invece nella proposizione utilitaristica del profitto come indicatore sintetico d'efficienza sociale.

Il nocciolo della prima argomentazione è il seguente: “I manager sono agenti fiduciari degli azionisti. Gli azionisti affidano loro il denaro allo scopo di ricavarne un guadagno. Se i manager impiegano questo denaro per contribuire a cause sociali che essi sostengono moralmente pregevoli, e ciò rappresenta un costo addizionale per l'impresa, allora in effetti ciò che i manager fanno è imporre una tassazione sugli azionisti, senza che nessuno abbia conferito loro l'autorità per farlo. Il compito di perseguire cause sociali moralmente pregevoli dovrebbe essere lasciato al governo e alla pubblica amministrazione, che operano sulla base dell'autorità ricevuta dall'elettorato. Quando gli azionisti assumono un manager, invece, il loro mandato non include in nessun modo tale finalità. Oltre alla sovranità degli azionisti, il manager viola anche quella dei consumatori: aumentando o diminuendo il prezzo del bene prodotto allo scopo di finanziare opere sociali, oppure venire incontro a particolari bisogni, il manager finisce per manomettere il meccanismo dei prezzi. Per quanto ben intenzionato, non c'è motivo di pensare che sia in condizione di conoscere i valori del pubblico e gli effetti a distanza delle sue azioni sulle scelte dei consumatori. Manomettendo il sistema dei prezzi, in realtà il manager impone i suoi

²⁸ Gli elementi fondamentali della teoria libertaria dei diritti si trovano esposti in Sacconi (2005d).

valori al mercato e ai consumatori. (...)”²⁹. L’argomentazione considera quindi l’interesse sociale dell’impresa capitalistica, cioè il perseguimento del profitto, come espressione del diritto all’iniziativa economica privata con lo scopo del lucro: è il contesto di diritti, e quindi essenzialmente il principio di libertà negativa che caratterizza la prospettiva libertaria, che giustifica il perseguimento del profitto. E’ conseguentemente sostenibile che la responsabilità dei manager si debba orientare soprattutto verso tale interesse³⁰.

Oltre questa componente libertarista, la prospettiva neo-classica si trova ad essere composta da una teoria etica normativa di tipo utilitarista³¹, e da una teoria descrittiva della selezione dei comportamenti nel mercato concorrenziale.

Adottare una prospettiva normativa d’analisi del comportamento d’impresa significa stabilire quale siano le azioni che massimizzano il benessere sociale: date le ipotesi sintetizzate nei due teoremi dell’economia del benessere (completezza e perfezione dell’informazione, completezza dei mercati, stabilità delle preferenze ecc.) la massimizzazione del profitto è un obiettivo eticamente fondato in quanto “il profitto è un indicatore sintetico di efficienza (allocativa). Massimizzare il profitto significa fare il miglior uso delle risorse che sono scarse e quindi operare, in ultima istanza, per il bene comune (creare cioè ricchezza e lavoro per tutti). Sotto tali condizioni la catena del valore economico e quella del valore sociale finiscono per coincidere” (Zamagni, 2003c).

Dal punto di vista descrittivo la posizione neo-classica è caratterizzata da due aspetti principali: il primo consiste nell’esogeneità delle preferenze, che influenzano le scelte dell’impresa attraverso i mercati dei beni, del capitale e del lavoro. Il secondo nel meccanismo di mercato che opera selezionando imprese che agiscono “come se” fossero orientate al profitto. L’origine di questo argomento, che costituisce uno dei fondamenti della teoria utilitarista della governance d’impresa si trova in Alchian (1950): “Armen Alchian (...) contended that (...) it did not matter whether firms were trying to maximize or not. Market competition created an environment akin to natural

²⁹ Traiamo questa analisi da Sacconi, 1991, pag. 243-246. Analoghe considerazioni in D’Orazio, 2003a.

³⁰ Anche nel caso in cui si volesse distinguere, come Friedman non fa, la responsabilità sociale dall’interesse sociale, l’argomentazione di Friedman vale come una affermazione sulla necessità di non ampliare la discrezionalità dei manager, in modo da limitare le possibilità di opportunismo. Si vedano a tale proposito le considerazioni di Costi (2005).

³¹ Per una presentazione della teoria utilitarista si veda Sacconi, 1991, pp. 38-53.

selection where the more efficient would win out. Selective success, Alchian argues, depends on behaviour and results, not on motivation” (Hodgson, 1998).

Quindi in sintesi la teoria neoclassica è una teoria dell’impresa come “black box” rappresentata dall’obiettivo della massimizzazione del profitto: gli incentivi al comportamento d’impresa sono dati dal meccanismo selettivo del mercato concorrenziale che influenza i margini di profitto, le motivazioni sono esogene al modello e sostanzialmente irrilevanti per descriverne il funzionamento e valutarne l’efficienza³².

2.2 *L’interpretazione della Csr*

Date queste premesse, Friedman può ben sostenere che la responsabilità sociale d’impresa, intesa come finalità sociale legittimamente perseguita da un’organizzazione, sia la massimizzazione del profitto.

Oltre ad offrire questa indicazione generale, la teoria neo-classica fornisce anche una giustificazione ai comportamenti socialmente responsabili, secondo la logica *dell’autointeresse illuminato*³³. Le pratiche di RSI sono quindi una risposta ottima ad incentivi provenienti dai mercati in cui l’impresa opera, dato l’obiettivo della massimizzazione del profitto e data la capacità del manager di considerare tutte le esternalità positive ed i vantaggi di lungo periodo.

I citati contributi di Becchetti et al. si sono concentrati in particolare sul ruolo dei mercati dei beni di consumo nell’incentivare comportamenti socialmente responsabili attraverso la diffusione del commercio equo e solidale. Se il consumatore è disposto a pagare di più per un bene realizzato con determinate caratteristiche “etiche” allora una serie di imprese troveranno economicamente vantaggioso operare in tale nicchia, adottando comportamenti che, opportunamente comunicati, permettono di differenziare il prodotto. Il punto di partenza di Becchetti è infatti un

³² Come rileva Tirole (2001), la teoria neoclassica considera gli interessi delle parti coinvolte dall’attività dell’impresa, lavoratori, clienti, fornitori ed in generale la comunità locale, protette da contratti vincolanti o per lo meno dal meccanismo di mercato che permette il soddisfacimento delle preferenze degli individui: quindi in un contesto di mercato concorrenziale il perseguimento del profitto è in realtà la tutela fondamentale per il soddisfacimento dei bisogni individuali e per la tutela dei diritti.

³³ Prendiamo questo termine da Zamagni (2004). Si parla di autointeresse illuminato e non semplicemente autointeresse, nel momento in cui si ammette la possibilità di scostamenti dalla ipotesi di completezza dei mercati e di perfetta informazione tipiche del modello neo-classico tradizionale.

modello di differenziazione orizzontale dei prodotti che si basa sulla distribuzione dei consumatori in uno spazio caratterizzato da differenti gradi di “preferenze etiche”.

Attraverso la logica dell’autointeresse illuminato, come rileva Sacconi (2004), anche lo *stakeholder engagement and participation* può essere interpretato come un atto strumentale alla costruzione di un *asset* immateriale che è la fiducia, e quindi alla massimizzazione del risultato d’impresa³⁴.

La visione neo-classica della RSI non nega quindi il perseguimento di obiettivi di sviluppo di lungo periodo o di equità sociale, come non nega l’importanza della fiducia come leva gestionale e delle pratiche di responsabilità sociale nello stimolarla. Semplicemente ritiene che l’obiettivo del profitto e la corrispondente motivazione autointeressata siano indicatori perfettamente appropriati per valutare gli effetti sociali dell’azione d’impresa.

2.3 Risultati e limiti della prospettiva neo-classica

Il risultato principale di questa prospettiva va identificato nel richiamare l’attenzione sugli incentivi per le pratiche di Csr che provengono dai mercati di riferimento. I lavori di Becchetti et al. prestano inoltre attenzione alla dinamica delle preferenze dei consumatori, cercando quindi di mitigare una visione strettamente esogena delle preferenze che caratterizza tradizionalmente la logica neo-classica.

I limiti che questa prospettiva esprime sono dati dal fatto che non solamente gli incentivi provenienti dai mercati orientano le attività socialmente responsabili. Ci sono delle ragioni che vengono colte più propriamente da modelli che analizzano la struttura organizzativa dell’impresa: altrimenti detto, questa prospettiva non si occupa

³⁴ “il rispetto delle pretese degli stakeholder avverrà per libera scelta, o il libero esercizio della discrezionalità d’impresa (...) Infatti il self-interest illuminato sarebbe una forza endogena capace di spingere all’autoregolazione, poiché proietta l’interesse personale sul lungo periodo. In virtù del lungo periodo l’impresa, perseguendo il semplice scopo del profitto, sarebbe indotta a rispettare la relazione fiduciaria con gli stakeholder e a tenere in dovuta considerazione il loro benessere. (...) in quanto porta a riconoscere la reputazione d’impresa, e questa dipende dall’assenza di comportamenti abusivi nei confronti degli stakeholder.(...) La reputazione attiva una sorta di circolo virtuoso che si autoalimenta e che consente l’adesione spontanea alle norme sociali, cioè le rende autovincolanti: infatti seguire le norme crea reputazione, la reputazione induce una risposta cooperativa da parte degli stakeholder e quindi offre un beneficio a chi segue le norme stesse, il quale trae un incentivo dalla loro osservanza.”(Sacconi, 2004, pag. 133).

propriamente dell'efficienza dell'impresa come istituzione, vedendone riassunte le caratteristiche nel solo orientamento al risultato reddituale.

Trattando della proposta friedmaniana, ciò che pare più riduttivo è che finisce per trattare della sola responsabilità sociale dell'impresa *for profit*. Il perseguimento del profitto è sicuramente, come sostiene Friedman, un fine legittimo per alcuni tipi di società integralmente fondate sulla proprietà privata e operanti all'interno di un regime di mercato dotato di sufficienti margini di concorrenzialità. Tuttavia questa prospettiva giustificativa non riesce ad essere facilmente adattata alle imprese cooperative, pubbliche o *non profit*, che hanno interessi sociali di tipo diverso e per le quali la responsabilità fiduciaria dei manager si deve in tal caso declinare nei confronti dei più complessi obiettivi che tali aziende perseguono³⁵. Gli sviluppi della teoria neo-classica concepiscono l'esistenza di "imprese eterogenee" come condizione residuale data dall'asimmetria informativa (fallimenti del contratto o dello stato), oppure dipendente da elementi quali specifiche preferenze dei consumatori - quindi, ancora una volta, come risultato di meccanismi esogeni all'impresa³⁶.

In altri termini, la prospettiva neo-classica può servire per dare conto di alcune ragioni per le quali un'impresa dovrebbe intraprendere un percorso di Csr. Tuttavia risulta poco utile nel distinguere quali pratiche debbano essere adottate e con quale logica organizzativa.

Tra le pratiche di Csr ha infatti una importante rilevanza - storica, metodologica e normativa - il tema della contabilità sociale³⁷. La redazione del bilancio sociale si presenta come costruzione partecipata di un sistema di riferimenti che permette la gestione e la comunicazione, rispetto agli stakeholder individuati come rilevanti, degli effetti economici che non possono essere espressi nel bilancio ordinario. Ma che senso ha costruire con gli stakeholder un linguaggio condiviso sugli effetti dell'azione collettiva, se la funzione dell'impresa è sintetizzata dal risultato reddituale? La teoria neo-classica può offrire spiegazioni di tipo strumentale (serve ad incrementare il profitto) legate a preferenze esogene, oppure a dimensioni residuali di

³⁵“ Se Friedman avesse ragione si dovrebbe concludere che le imprese sociali e le imprese civili, in quanto non mirano ad incrementare i loro profitti, non potrebbero considerarsi socialmente responsabili. Bel paradosso davvero! Perché delle due l'una: o si nega che quelle sociali siano imprese vere e proprie e allora la definizione di Friedman di ciò che è responsabile resta in piedi; oppure si ammette la natura imprenditoriale dell'impresa sociale (si pensi ad una cooperativa ad esempio) ed allora quella definizione cade” (Zamagni, 2003b, pag. 29).

³⁶ Riferimenti importanti nei lavori di Hansmann, (1996), Weisbrod (1975), Handy (1997), Krashinsky (1986).

³⁷ Per un'introduzione si veda Hinna (2003).

asimmetria informativa in determinati settori. Come vedremo le altre prospettive tentano di fornire di questi fenomeni un'interpretazione meno riduzionista.

3 La prospettiva neo-contrattualista

La prospettiva più articolata di analisi della responsabilità sociale d'impresa, all'interno del dibattito italiano, è quella di Lorenzo Sacconi³⁸. La definizione di Rsi proposta è: “un modello di governance allargata d'impresa, in base alla quale chi governa l'impresa ha responsabilità che si estendono dall'osservanza di doveri fiduciari nei riguardi della proprietà ad analoghi doveri fiduciari nei riguardi in generale di tutti gli stakeholder”³⁹.

Sacconi sintetizza la Rsi in un meccanismo di *governance* che promuova il rispetto di un contratto sociale ipotetico in cui vengono stabilite le allocazioni di diritti e doveri di tutti gli stakeholder. In tale contratto vengono definite le contribuzioni di ciascuno e la modalità di distribuzione del surplus prodotto dalla cooperazione tra gli agenti. L'identificazione del contratto sociale equo può essere vista come sviluppo della teoria dei costi di transazione, dove l'impresa è un meccanismo di coordinamento che distribuisce diritti e doveri ai partecipanti all'azione collettiva, in modo da incrementare paretianamente il risultato collettivo: tale distribuzione realizza un modello di governance “allargato”, in cui consiste il contenuto normativo essenziale della Rsi.

Il meccanismo di *enforcement* del contratto sociale è quello della costruzione della reputazione in particolari condizioni di incompletezza informativa, per cui è proprio il mantenimento della reputazione l'incentivo principale al comportamento dell'impresa. Le motivazioni dei soggetti sono prese in considerazione come essenziale meccanismo di rinforzo dell'incentivo reputazionale.

3.1 Fondamenti della prospettiva neo-contrattualista

³⁸ La migliore sintesi si trova in Sacconi (2004). Per un'esposizione completa rimandiamo invece a Sacconi (1997). In una recente pubblicazione (Sacconi, 2005) la teoria dell'autore viene esposta in particolare nei capitoli 5, 19, 22.

³⁹ Sacconi (2004) pag 112. In Sacconi (2005) la definizione viene presentata analiticamente nel cap. 5 dove si trovano anche le definizioni complementari di stakeholder e dovere fiduciario, che qui omettiamo.

La teoria di Sacconi può essere intesa come lo sviluppo delle proposte di Grossman, Hart e Moore (Grossmann-Hart, 1986; Hart-Moore, 1990) e Kreps (1990), alla luce della teoria etica del contrattualismo reale⁴⁰. Sacconi ritiene insufficiente l'identificazione dell'impresa nella distribuzione dei diritti di proprietà secondo Grossman, Hart e Moore, e sostiene invece che la Rsi, intesa come governance allargata, completi la definizione di impresa come istituzione di governo delle transazioni e permetta di produrre delle soluzioni regolative di *first best* dell'azione collettiva tra portatori di investimenti specifici. In altri termini Sacconi ritiene che la struttura di controllo o proprietà ottimale, enfatizzata dai principali modelli della teoria neo-istituzionalista, non sia sufficiente per stabilire l'efficienza dell'impresa e delle relazioni d'autorità in essa istituite: la cultura d'impresa, i codici etici o meglio la responsabilità sociale secondo la sua definizione, sono ugualmente essenziali per superare il problema dell'abuso d'autorità incentivando il comportamento cooperativo dei soggetti partecipanti all'impresa.

La premessa fondamentale della proposta di Sacconi è che l'economia sia per eccellenza “la sfera in cui contratti completi, riferiti ex ante a transazioni di lungo periodo, che si estendono nel futuro, oppure omnicomprensive regolamentazioni pubbliche di dettaglio non sono cognitivamente possibili, oppure sarebbero troppo costosi da attuare. Perciò in questi ambiti si ricorre anche ad altre forme di regolazione sociale, norme sociali auto-vincolanti, codici di condotta, standard condivisi da gruppi e all'interno di gruppi sociali eccetera” (Sacconi, 2004, pag. 111). L'incompletezza contrattuale è dunque il punto di partenza dell'analisi economica e non - come nella logica neoclassica - un elemento da tenere in conto, ma all'interno di un'analisi che ha nel meccanismo di selezione e nel concetto di equilibrio concorrenziale i suoi riferimenti essenziali. Oltre all'insufficienza della legislazione e dei contratti nel proteggere l'interesse dei partecipanti, risulta, secondo Sacconi, insufficiente anche il meccanismo del mercato concorrenziale: rispetto infatti alle citate teorie neo-istituzionaliste, in cui permane l'interesse per il ruolo del mercato concorrenziale come meccanismo selettivo delle forme di governance, l'autore

⁴⁰ Per il contenuto del contrattualismo reale si veda Sacconi (1991) cap. 3 e i capitoli 17, 18, 19 di Sacconi (2005).

considera anche i mercati strutturalmente incompleti e quindi fonte di potenziali fallimenti del coordinamento.

In questo contesto l'identificazione e la giustificazione della natura e dell'obiettivo d'impresa passa per la costruzione di una procedura decisionale gerarchica in grado di eliminare, in ciascuno dei suoi passaggi, le condizioni di opportunismo potenziale che non permettono di raggiungere un ottimo pareto nell'azione collettiva. Nella prospettiva di Sacconi l'obiettivo dell'impresa è la massimizzazione di una funzione obiettivo che sintetizza la soluzione del gioco di contrattazione tra i diversi stakeholder: non esiste un indicatore sintetico di efficienza allocativa che svincoli il problema della produzione da quello della distribuzione del valore.

Il problema della individuazione di un modello di governo equo delle transazioni viene suddivisa in due passi interrelati:

a) identificare la strategia congiunta che gli stakeholder accetterebbero come accordo volontario, in modo che l'apporto di ciascuno avvenga a livello efficiente (produzione del massimo surplus al netto dei costi). Questo aspetto è modellato come un gioco di tipo cooperativo ed esprime una soluzione normativa equa ad un problema di contrattazione;

b) Fare in modo che ciascun membro della squadra si attenga alla strategia congiunta selezionata e non agisca da *free rider* nei confronti degli altri. Questo aspetto viene modellato come un gioco di reputazione, in cui il contratto equo di riferimento, che esprime la responsabilità sociale e può essere esplicitato nel codice etico, funziona da riferimento per la valutazione del comportamento abusivo o meno dell'autorità.

Sacconi sottolinea come attraverso il primo di questi punti si determini la razionalità ex ante o interna, che riguarda la determinazione di un contratto equo in cui le parti vorrebbero entrare, mentre il secondo riguarda la razionalità ex post o esterna che riguarda il potere incentivante del contratto. Il primo problema viene risolto con la determinazione di un contratto equo che unisce il criterio dei bisogni relativi a quello dei contributi relativi⁴¹. Il secondo problema è affrontato secondo la

⁴¹ Analiticamente il contenuto del contratto si esprime come l'applicazione delle soluzioni di Nash e Shapley ad un gioco cooperativo di contrattazione a più stadi. Per una descrizione compiuta si veda Sacconi (1997), per un chiarimento del significato invece Sacconi (2004). La soluzione di Nash dei

logica di costruzione della reputazione di Kreps (1990), tuttavia al concetto generico di cultura aziendale come determinante di un punto focale in un gioco di coordinamento (si veda anche Hermalin, 2001), si sostituisce il ruolo del codice etico come norma *fuzzy*, all'interno di un gioco di costruzione della reputazione esplicita⁴².

Il contratto sociale equo prevede quindi che i manager dell'impresa debbano rispettare una procedura decisionale gerarchica in cui esistono due tipi di clausole fiduciarie: una clausola fiduciaria allargata, cioè il vincolo di dovere fiduciario nei confronti di tutti gli stakeholder, e una clausola fiduciaria speciale verso la proprietà (o *residual claimant*) che lo ha delegato.

L'impresa non si identifica allora solamente nell'allocazione dei diritti di proprietà, ma nella contribuzione e distribuzione dei benefici generati dalla cooperazione di tutti i partecipanti. È dunque giustificata dal punto di vista economico-giuridico ogni forma istituzionale d'impresa che richieda a ciascuno una contribuzione e distribuisca il risultato della produzione secondo un'allocazione equa dei diritti e dei doveri complessivi. Questo significa che ogni forma istituzionale dell'impresa trova la sua legittimazione nel rispetto dei diritti di tutti i partecipanti e non in un obiettivo singolo che sia in grado, date certe ipotesi, di sintetizzarli tutti.

Il primo interesse della prospettiva di Sacconi era di individuare la logica teorica che fonda l'utilità dei codici etici: l'esplicitazione del contratto equo nel codice etico fornisce un punto di riferimento per la valutazione dei comportamenti e quindi, tramite il suo rispetto, la costruzione di reciproca fiducia che permetta la collaborazione. Il meccanismo di reputazione è quello che sostiene la struttura di incentivi al comportamento dell'impresa in un contesto di radicale incompletezza informativa.

giochi cooperativi di contrattazione a due persone prevede che, sotto le ipotesi di razionalità individuale, di efficienza paretiana, di invarianza alle trasformazioni lineari affini delle funzioni di payoff individuali (cioè di irrilevanza dei confronti interpersonali), di indipendenza dalle alternative irrilevanti, la soluzione razionale della contrattazione coincida con l'unico punto dello spazio compatto e convesso dei payoff generati dalle strategie congiunte, nel quale è massimizzato il prodotto di Nash, cioè $\prod_i (u_i - d_i)$ dove u è il payoff del giocatore per un esito mentre d è il payoff dello stesso giocatore per lo status quo, il cui significato è che viene massimizzato il prodotto dei surplus cooperativi che i giocatori ottengono nella contrattazione". (Sacconi, 1997, pag. 34). Il valore di Shapley calcola il payoff di ogni individuo come la combinazione lineare di tutti i contributi che può dare entrando in ogni sottocoalizione S , che lo comprenda, cioè estende al problema del gioco cooperativo con coalizioni la logica di Nash. Per una discussione particolarmente ricca del significato e delle soluzioni dei giochi cooperativi nel contesto del contratto sociale si veda Binmore (1994, 1997).

⁴² La proposta di Sacconi è uno sviluppo dei modelli di Fudenberg-Levine (1989, 1992).

L'esplicitazione del contratto sociale d'impresa in un codice etico, oltre ad un effetto di tipo cognitivo, cioè permettere l'attivazione di un meccanismo di reputazione, possiede anche un valore motivazionale in quanto, nell'ultima versione del pensiero di Sacconi⁴³, si ipotizza una funzione d'utilità dell'individuo partecipante all'azione collettiva il cui valore dipende dal rispetto delle norme esplicitamente sancite. In particolare, Sacconi ritiene di poter interpretare l'utilità individuale come dipendente dalle utilità materiali, secondo la tradizionale logica consequenzialista dell'autointeresse economico, ma anche dalle preferenze conformiste che rappresentano "l'interesse che l'impresa ottemperi a doveri derivanti da contratto sociale con gli stakeholder, specie se l'impresa li enuncia in codici etici e ne fa una comunicazione esterna". La soddisfazione delle preferenze conformiste quindi rappresenta il criterio deontologico dello sforzo reciproco dell'impresa e dello stakeholder di attenersi al principio ideale astratto contenuto nel contratto sociale. Sacconi parla del sistema motivazionale come caratterizzato da reciprocità, che in questo contesto viene intesa come la conformità reciproca degli agenti (impresa-stakeholder) rispetto ad una norma esplicitata.

3.2 Interpretazione della Csr

La responsabilità sociale d'impresa consiste dunque in un modello di governo aperto, in una struttura e in una procedura di bilanciamento degli interessi degli stakeholder che è nello stesso tempo un mezzo per raggiungere un *first-best* paretiano, ma anche l'espressione della logica giuridica ed economica su cui si basano la natura, l'obiettivo e la gestione dell'istituzione impresa. La procedura di attuazione della responsabilità sociale permette quindi di esprimere l'autentico interesse sociale che l'impresa deve perseguire (interesse sociale allargato), che appunto supera, secondo Sacconi, quello ristretto usualmente affermato nel diritto societario⁴⁴.

Tale logica sembra un punto di partenza soddisfacente per parlare di responsabilità sociale nei termini di finalità dell'impresa: un'impresa, di qualunque tipo, è responsabile se rispetta il contratto sociale teorico, che prevede il riconoscimento di diritti e doveri di tutti gli *stakeholder*. Questo contratto ipotetico, e

⁴³ Sacconi (2005g) pag. 349 e seguenti. Una bozza di questa componente della teoria anche in Sacconi (2004).

⁴⁴ Ciò viene esplicitato in particolare in Sacconi (2005) pag. 129-130.

il modello di governo aperto che ne permette l'applicazione, esprimono l'effettivo interesse sociale che l'impresa persegue, più complesso della finalità normalmente indicata dal mero interesse sociale (scopo di lucro, mutualità, bene pubblico ecc).

Dal punto di vista delle pratiche di Csr, questa prospettiva enfatizza il ruolo dello *stakeholder engagement and participation*, come espressione, in termini di procedure organizzative, della responsabilità sociale d'impresa. Ogni altro comportamento che rientri nelle tassonomie correnti sulle pratiche di Csr è invece il risultato di questa procedura e del contratto sociale equo da cui origina. In questo contesto quindi le pratiche di Csr sono essenzialmente l'esito della ricerca di efficienza organizzativa in presenza di incompletezza contrattuale.

Questo modello di gestione, ritiene Sacconi, risulta più facilmente implementabile e sostenibile in un contesto in cui ci siano delle motivazioni degli agenti interessate, in termini non consequenzialisti, al rispetto del contratto stesso o – più generalmente – ad un insieme di vantaggi sociali che non sono riducibili al solo risultato reddituale.

3.3 Risultati e limiti della prospettiva neo-contrattualista

L'argomento di Sacconi fornisce una prospettiva teorica per interpretare la responsabilità sociale nei termini classici di *multistakeholdership* o di responsabilità fiduciaria allargata dei manager. Oltre al contributo interpretativo, il principale intento della prospettiva di Sacconi è di tipo normativo, cioè offrire una logica e una procedura per il disegno di un modello organizzativo in base all'individuazione di un criterio etico condiviso. Questa prospettiva, al contrario di quella neo-classica, non considera dunque il tema della Csr un aspetto residuale della vita d'impresa, ma il concetto attraverso il quale se ne indaga propriamente la natura e se ne stimola l'efficienza. Questa prospettiva offre quindi un criterio distintivo per le pratiche di Csr: si parla di modello di governo socialmente responsabile quando avviene un'apertura effettiva e stabile del governo d'impresa a più stakeholder. Questo ovviamente rende possibile, in linea di principio, una valutazione qualitativa delle pratiche di Csr adottate dalle imprese e non semplicemente quantitativa.

Quali sono allora i limiti della prospettiva contrattualista? Il principale limite della teoria neo-contrattualista, nel momento in cui voglia essere considerata una teoria generale della Csr, è di essere eminentemente una teoria di tipo normativo, tutto sommato poco interessata alla dimensione descrittiva del fenomeno. Da qui l'assenza di interesse per gli incentivi allo sviluppo dei comportamenti socialmente responsabili provenienti dal sistema competitivo.

Altri profili critici di questa prospettiva dipendono più specificamente dall'uso della teoria del contrattualismo reale, come etica di riferimento.

In primo luogo, il riferirsi, da parte del contrattualismo, a condizioni di contrattazione ideali-astratte è problematico perché tali condizioni non sempre sono possibili: proprio le condizioni di incompletezza informativa, da cui in teoria il neo-contrattualismo di Sacconi parte, ci sembrano uno dei limiti più significativi alla possibilità di identificare un contratto sociale equo.

In secondo luogo, il fatto che un contratto sia attualmente ritenuto equo dai suoi *stakeholder* non significa che non possa mettere in difficoltà soggetti che di fatto non possono partecipare alla sua determinazione (ad esempio, si potrebbe raggiungere un consenso generale nei confronti di determinate modalità di sfruttamento dell'ambiente che nuocerebbero gravemente alle generazioni future)⁴⁵.

A queste critiche il neo-contrattualismo di Sacconi ha reagito mettendo in evidenza la componente procedurale della teoria, quindi l'importanza di offrire concrete occasioni per la contrattazione equa.

Il limite più rilevante in questa prospettiva tuttavia - secondo il nostro parere - è che le preferenze dei soggetti che contrattano sono ritenute fisse, mentre il concetto di responsabilità sociale ha un contenuto normativo che si è modificato nel tempo, che ha una storia. Ci sono aspetti - come ad esempio il rispetto dei diritti del lavoro - che riguardano fin dall'inizio il dibattito sulla CSR, altri sono emersi in un secondo momento (ad esempio quelli dettati dalla diffusione della sensibilità ambientalista), per cui la percezione attuale della *Rsi* dipende dall'evoluzione del concetto dovuta alla costruzione di determinate visioni o convenzioni culturali sul valore e gli obiettivi

⁴⁵“Ascoltare e includere i bisogni e soprattutto le aspettative degli stakeholder è diventato il principio guida di ogni buona gestione d'impresa (...) ma il nostro stakeholder ha davvero capito, colto, interiorizzato tale potere contrattuale con l'impresa? E soprattutto quali aspettative evidenzia? Perché se il nostro stakeholder chiedesse solo lavoro e prodotti a basso costo la nostra rivoluzione copernicana si fermerebbe all'identificazione di un nuovo punto di vista e non di nuovi contenuti.” (Parmigiani, 2003, pag.44).

dello sviluppo economico. Questo risulta evidente dalla volontà politica - e di molti commentatori - di riferirsi con crescente enfasi al concetto di sviluppo sostenibile.

Introducendo le preferenze conformiste Sacconi ha sottolineato il valore della struttura morale degli agenti. Le motivazioni infatti sono rilevanti secondo l'autore: uno dei vantaggi comparati della cultura delle imprese cooperative nell'intraprendere comportamenti responsabili starebbe nel fatto di saper attrarre soggetti con *una struttura morale differenziata*. Cioè che “non osserveremmo molte cooperative se i loro soci non presentassero un sistema motivazionale e di preferenze più complesso rispetto alla mera ricerca di soddisfazione delle preferenze materiali di tipo consequenzialista”⁴⁶.

Tuttavia la teoria di Sacconi parte dal fatto che esista questa complessità motivazionale, e che questa si esprima in un desiderio degli agenti economici di comportamento conforme rispetto ad un principio formalmente espresso: da dove emerga e come evolva questa sensibilità, che pur risulta un incentivo essenziale alla responsabilità sociale d'impresa, non è oggetto della prospettiva. Quindi il neo-contrattualismo di Sacconi, al contrario della prospettiva neo-classica, è interessato alla complessità morale degli agenti economici come incentivo alla Csr, offre una spiegazione di come una cultura comune sugli obiettivi e i principi dell'azione economica collettiva possa sostenersi, attraverso l'esplicitazione di un contratto sociale ipotetico: tale spiegazione tuttavia è non dinamica, non storica e soprattutto non legata alla forza incentivante dei meccanismi competitivi del mercato o più ampiamente alle dinamiche del sistema socio-culturale.

4 La prospettiva dell'Economia Civile

Il problema dell'emersione delle preferenze morali ed il loro legame con lo sviluppo di particolari tipi di imprese è affrontato, nel dibattito italiano, in particolare da Bruni-Zamagni (2004).

⁴⁶ Sacconi, 2003, pag. 187 e seguenti.

Svolgere un'analisi critica di questa prospettiva presenta una difficoltà aggiuntiva rispetto alle precedenti, nel suo fare riferimento ad una serie di concetti quali capitale sociale, beni relazionali, identità, riproduzione sociale, reciprocità, cultura che non possiedono all'interno della letteratura economica un utilizzo consolidato ed univoco. Non potendo discutere, nello spazio di questo lavoro, l'appropriatezza di questi termini rispetto agli obiettivi degli autori, si è scelto di presentarli con la definizione offerta, senza confrontarla con altre proposte diffuse. Tutto ciò per potersi concentrare sugli aspetti di maggiore interesse, cioè su quale contributo l'uso di questi concetti, nella definizione proposta dagli autori, offrano al dibattito sulla Rsi.

Il progetto teorico di Bruni e Zamagni ha un obiettivo duplice: il primo è quello di endogenizzare, all'interno di una rappresentazione del sistema economico, i processi di riproduzione sociale, in quanto necessari al funzionamento e all'orientamento del processo economico stesso. La definizione di riproduzione sociale offerta dagli autori (pag. 182) è "processi nei quali persone, famiglie, gruppi perseguono l'obiettivo di soddisfare in modo immediato i propri bisogni di conservazione e di sviluppo". Ci sembra di poter dire che è l'aspetto culturale, cioè di creazione e trasmissione di valori, che viene aggiunto al tradizionale contenuto dell'azione economica. Il tema quindi della costruzione ed evoluzione delle preferenze degli agenti economici, attraverso le interazioni sociali, è interesse centrale di questa prospettiva. Il secondo obiettivo del progetto dell'Economia Civile è di esprimere la specificità dell'operare delle imprese cooperative e del terzo settore, di modo che non siano semplicemente una risposta ai fallimenti dello stato o del mercato. Interesse specifico degli autori è argomentare come la partecipazione a specifici tipi di imprese (l'impresa sociale e l'impresa civile⁴⁷) sia motivata dalla

⁴⁷ Secondo Bruni-Zamagni (2004), il prototipo dell'impresa sociale è la cooperativa, mentre quello dell'impresa civile è la cooperativa sociale. I tratti distintivi delle due forme che vengono sottolineati dagli autori sono i seguenti: "Mentre (le imprese sociali) agiscono per così dire sul lato dell'offerta, operando in modo da "umanizzare la produzione, vale a dire dimostrandosi capaci non solo di organizzare in modo democratico il processo produttivo, ma anche di assicurare che ciò avvenga nel rispetto dei canoni dell'equità, le imprese civili intervengono anche sul lato della domanda, consentendo ad essa di strutturarsi e organizzarsi per interloquire in modo autonomo con i soggetti d'offerta, e ciò allo scopo di affermare il principio secondo cui le attività prestate nei processi di riproduzione sociale riguardano anche la produzione di significati e non soltanto di output. Ne deriva che, mentre la governance di un'impresa sociale conserva la tipica struttura del tipo single-stakeholder – unica è la classe di portatori di interessi cui spetta il governo effettivo dell'impresa -, l'impresa civile è inerentemente una organizzazione multi-stakeholder", pp.183-184. E ancora "la funzione obiettivo di un'impresa civile è allora quello di produrre, intenzionalmente, nell'ammontare più elevato possibile,

ricerca di una serie di beni complessa e non fungibile con il mero risultato monetario, specificamente dalla ricerca di beni relazionali, che non possono essere ottenuti attraverso lo scambio anonimo sul mercato o tramite la redistribuzione, perché necessitano la partecipazione dei soggetti nella loro identità di persone, all'interno cioè di un sistema culturale specifico.

Per quanto riguarda specificamente l'analisi della responsabilità sociale, Zamagni (2004) accetta la definizione di Sacconi della *Rsi* coincidente con una forma di *governance* allargata, tuttavia ritiene che il meccanismo di reputazione, come logica di *enforcement* del contratto, sia descrittivamente e normativamente debole e propone una traccia per una logica alternativa legata alle prospettive dell'etica della virtù. Tuttavia, come avremo modo di sottolineare brevemente, la prospettiva di Bruni e Zamagni sembra combinare in modo originale, ma ancora non compiutamente espresso, tre differenti teorie etiche normative, il neo-aristotelismo, il pragmatismo e la teoria pluralista del well-being.

4.1 Fondamenti della prospettiva dell'Economia Civile

La sintesi della prospettiva dell'economia civile che proponiamo è organizzata nei seguenti passi: anzitutto spiegheremo come il processo di riproduzione sociale venga compreso nella descrizione del sistema economico. Tale concetto viene introdotto in primo luogo a partire dalla molteplicità di forme di coordinamento presenti nel sistema economico, in secondo luogo attraverso il concetto di beni relazionali.

Si passerà quindi ad esporre come il benessere individuale e lo sviluppo economico vengono valutati all'interno della prospettiva dell'economia civile. Bruni e Zamagni si riferiscono in particolare alla prospettiva di Amartya Sen e al concetto di capitale sociale.

Infine si dirà come questi concetti sono utilizzati per marcare la specificità delle imprese sociali e civili.

Secondo Bruni e Zamagni, l'esogenità dell'evoluzione culturale rispetto alla descrizione del sistema economico è dannosa sia dal punto di vista teorico che

esternalità sociali, che rappresentano uno dei più rilevanti fattori d'accumulo del capitale sociale". pag. 183.

normativo. I processi di riproduzione sociale - in particolare per quanto riguarda la creazione e riproduzione della cultura di un gruppo - nelle tradizionali rappresentazioni delle preferenze, sono infatti ritenuti esogeni o esternalità con la conseguenza di ridurre la possibilità di interpretare la complessità delle motivazioni che animano gli individui all'interno delle istituzioni. Tali visioni semplificate possono dar luogo ad un design degli incentivi che spiazza le motivazioni non autointeressate (*crowding-out* motivazionale⁴⁸) riducendo l'efficienza delle organizzazioni stesse. Per cui nel disegnare una struttura d'incentivi è fondamentale considerare l'effetto di evoluzione culturale che produce sui sistemi di motivazione individuale.

Il primo argomento offerto, con cui introdurre l'evoluzione culturale all'interno del sistema economico è di riconsiderare la teoria di Polanyi (1977) di una molteplicità di forme di transazione: lo scambio tra equivalenti – tipico delle relazioni anonime del mercato; la redistribuzione – che caratterizza la forme top-down dell'intervento pubblico; la reciprocità – una forma di mutua assicurazione tra i membri di un gruppo omogeneo ristretto, come le famiglie estese o particolari comunità. Opinione degli autori è che il contesto intra-organizzativo faccia uso di tutti i tre i meccanismi di coordinamento. In particolare Bruni e Zamagni si soffermano sul meccanismo della reciprocità, sintetizzato tramite tre caratteristiche: (a) la condizionalità incondizionale, (b) la bidirezionalità, (c) la transitività. “E’ una logica né condizionale (come il contratto) né puramente incondizionale (filantropia), poiché se è vero che la prestazione dell’altro non è pre-condizione della mia, al tempo stesso senza la risposta degli altri non raggiungo il mio obiettivo. (...) la bidirezionalità dei trasferimenti è ciò che la differenzia dall’altruismo puro il quale si esprime invece in trasferimenti unidirezionali (...) ne va aggiunta una terza: la transitività. La risposta dell’altro, l’atteggiamento reciprocante, può anche non esser rivolto verso colui che ha scatenato la reazione di reciprocità, ma anche verso un terzo”. (Bruni – Zamagni, 2004, pp. 166-167).

Date queste premesse la reciprocità è un principio regolativo delle azioni sociali per cui gli individui fanno di appartenere ad una comunità con specifici valori ed obiettivi condivisi (si veda anche Zamagni, 2002): tali valori ed obiettivi sono il

⁴⁸ In particolare Bruni (2003), Bruni-Faillo (2005).

metro con cui vengono giustificati i vari comportamenti economici⁴⁹. In ultima istanza è la reciprocità, intesa come partecipazione ad una comunità morale, che fornisce il senso generale delle azioni economiche individuali, determinando le preferenze del soggetto.

Il secondo concetto tramite il quale introdurre il fenomeno della riproduzione sociale all'interno della descrizione del sistema economico è quello di *socially provided goods* ed in particolare di bene relazionale: si tratta di beni quali l'amicizia, la stima, il riconoscimento sociale, caratterizzati dal fatto di essere prodotti e consumati all'interno del processo di interazione sociale. Il godimento dei "beni socialmente prodotti" non dipende solo dal comportamento degli agenti, ma anche dalla loro identità (intesa come appartenenza culturale riconoscibile) e motivazione. Bruni e Zamagni ipotizzano l'esistenza di tre orientamenti motivazionali (si vedano Vanin, 2002; Antoci-Sacco-Vanin, 2003; Antoci-Sacco-Zarri, 2004): neutrale, posizionale e relazionale. Neutrale è quella tradizionalmente considerata nella letteratura economica: gli individui sono autointeressati, cioè la sola ragione per la partecipazione sociale è la soddisfazione di date preferenze in termini consequenzialisti (si veda Granovetter, 1973). "The positional orientation is the desire to gain a higher relative position, that is to reduce the distance from those who are above and to increase the distance from those who are below" (Vanin, 2002, pag. 38)⁵⁰. L'orientamento relazionale è invece "the desire to increase one's proximity with other people, for instance through friendship, sympathy, sharing of ends, of norms, of group belonging and, at the limit, of life. (...)" (Vanin, 2002, pp. 41-42). L'orientamento relazionale, secondo gli autori, è la condizione necessaria per la produzione ed il godimento dei beni relazionali. Secondo la definizione di Uhlaner (1989) i beni relazionali sono un particolare tipo di beni pubblici locali che vengono prodotti e consumati attraverso il coinvolgimento di differenti individui in un contesto in cui l'identità dei soggetti è rilevante e sono uno dei motori del comportamento individuale connesso alla riproduzione della cultura sociale.

⁴⁹ "Il principio di reciprocità era considerato nel medioevo premoderno come il principio fondativo sia del dono che del contratto: possiamo scambiare, nei mercati, perché siamo parte della stessa comunità, che in certi casi (con i poveri) richiede il dono, una comunità che era la città, e che più in profondità era la Chiesa. Lo scambio è equo, etico e civile, se è conforme al principio di reciprocità, se non lo incrina o lo distrugge" (Bruni - Zamagni, 2004, pag. 44).

⁵⁰ Riferimento classico per il concetto di bene posizionale è Hirsch (1976). Si vedano anche i lavori di Corneo-Jeanne (1999a, 1999b, 1997, 1998).

Bruni e Zamagni affrontano, nella loro esposizione, il problema di identificare una prospettiva di analisi di welfare in un ambiente economico in cui la cultura e l'identità individuale sono aspetti essenziali nella determinazione delle preferenze che si formano attraverso l'interazione tra soggetti. Il riferimento teorico principale è l'approccio di Amartya Sen basato sui concetti di capacità e di funzionamenti⁵¹: il benessere individuale dipende dall'emergenza e dal mantenimento di un ambiente sociale che favorisce lo sviluppo umano e la possibilità dell'individuo di costruire autonomamente la propria identità individuale. Per cui se i beni relazionali sono una componente importante del benessere individuale inteso in questo senso allargato, lo sviluppo economico non può essere caratterizzato dal solo livello di attività, ma da una serie di elementi tra cui, sottolineano gli autori, il livello di capitale sociale.

E' questo un ulteriore concetto che viene utilizzato dagli autori per ampliare la descrizione tradizionale del sistema economico: rispetto alla formulazioni offerte da Coleman (1988, 1990) e Putnam (1993, 1995)⁵² gli autori si riferiscono al concetto come un bene capitale di gruppo che consiste in norme condivise, reti di relazioni, fiducia. Il capitale sociale – secondo Bruni e Zamagni – si incrementa attraverso la partecipazione sociale, che a sua volta è stimolata dalla ricerca di beni relazionali⁵³. La crescita del capitale sociale rende la partecipazione sociale via via più remunerativa, cioè la quantità di bene relazionale prodotta e consumata per ogni interazione cresce, *ceteris paribus*. In tal caso si assiste ad un ciclo virtuoso di crescita sociale endogena. L'ipotesi degli autori è che il capitale sociale non serva solo alla produzione di beni relazionali, ma giochi una funzione fondamentale in tutto il processo di sviluppo economico.

⁵¹ Per il modo in cui questi concetti entrano nella prospettiva dell'Economia Civile si veda Bruni-Zamagni, 2004, pp. 236-241. Per i concetti si veda Sen (1999): Il benessere del soggetto viene espresso dall'autore con una formula generale: la capacità di realizzare i propri obiettivi. I due concetti fondamentali con cui esprimere questa forma di benessere inteso come libertà reale sono funzionamenti e capacità. Il concetto di funzionamento riguarda ciò che una persona può desiderare - in quanto gli dà valore - di fare o di essere. I funzionamenti a cui viene riconosciuto valore vanno dai più elementari, come l'essere nutrito a sufficienza a condizioni personali molto complesse come l'avere rispetto di sé. La capacità di una persona non è che l'insieme delle combinazioni alternative di funzionamenti che essa è in grado di realizzare. E' dunque una sorta di libertà: la libertà sostanziale di realizzare più combinazioni alternative di funzionamenti (cioè di mettere in atto più stili di vita alternativi). Mentre la combinazione dei funzionamenti effettivi di una persona rispecchia la sua riuscita reale, l'insieme delle capacità rappresenta la sua libertà di riuscire, le combinazioni alternative di funzionamenti tra cui può scegliere.

⁵² Si veda Sacco-Vanin-Zamagni (2006) per una revisione critica dell'argomento.

⁵³ Si veda anche Antoci-Sacco-Vanin (2006).

La prospettiva dell'Economia Civile, si basa dunque sul modello di Antoci - Sacco - Vanin (2002, 2006) che mostra come sia possibile che lo sviluppo economico, inteso tradizionalmente come aumento dei beni e delle risorse materiali disponibili, possa produrre delle trappole di povertà sociale e a lungo termine il suo stesso rallentamento. L'argomentazione sviluppata dagli autori è la seguente: il well-being individuale dipende in generale anche dalla possibilità degli individui di godere di beni relazionali. Tali beni vengono prodotti grazie alla partecipazione sociale, in particolare nel momento in cui le motivazioni alla partecipazione dei soggetti non sono neutre, ma dipendenti dalla condivisione di una cultura specifica all'interno di un gruppo. L'aumento di costo relativo del tempo, tipico delle società contemporanee, attiva una pressione sostitutiva tra beni relazionali – che sono tipicamente *time-consuming* - e beni privati: la sostituzione produce un decremento del capitale sociale, questa decrescita produce una diminuzione del beneficio relativo estraibile dai beni relazionali e quindi una ulteriore pressione selettiva alla sostituzione di beni relazionali con beni privati: ciò produce una trappola di povertà in cui la società si assesta su una quantità subottimale di capitale sociale e beni relazionali.

Da queste premesse, Bruni e Zamagni argomentano la specificità del ruolo delle imprese sociali e civili (si veda anche Sacco - Zarri, 2006): una serie di componenti necessari per l'autorealizzazione individuale e per lo sviluppo del sistema economico nel suo complesso - quali i beni relazionali - possono essere prodotti e fruiti solo tramite forme istituzionali che non perseguano i loro obiettivi tramite i principi dello scambio di equivalenti, ma attraverso una serie di principi partecipativi che fanno leva su meccanismi di reciprocità. La mutualità tipica del modello cooperativo tradizionale o le possibilità di partecipazione della comunità locale all'interno delle cooperative sociali, servirebbero dunque per produrre un sistema di relazioni che sono l'obiettivo della partecipazione a tali istituzioni. In particolare gli autori ritengono che l'attività e la diffusione delle imprese cooperative e delle organizzazioni del terzo settore siano un antidoto alle trappole di povertà che nella nostra società si possono verificare in seguito alle pressioni selettive che producono una sostituzione di beni relazionali con beni privati e la conseguente decrescita del capitale sociale. Il meccanismo di diffusione di queste forme istituzionali suggerito

dagli autori è quello della co-evoluzione di norme di conduzione d'impresa (date dall'insieme di mission, struttura di governance e sistema di incentivi) e motivazioni non autointeressate. A seconda del livello di capitale sociale di partenza l'equilibrio evolutivo che si produce sarà caratterizzato da un numero alto o basso di imprese "relazionali".

4.2 Interpretazione della Rsi secondo l'Economia Civile

Per quanto riguarda specificamente il tema della Rsi, Zamagni (2004) non propone una definizione propria, poggiando sostanzialmente su quella di Sacconi: tuttavia ritiene che non sia la logica contrattualista della reputazione, ma quella dell'etica delle virtù⁵⁴ il filtro descrittivo e normativo più appropriato per l'analisi dello sviluppo delle imprese sociali e civili ed anche della Rsi.

Secondo Zamagni è proprio la presenza di specifiche preferenze, che attribuiscono valore al fatto che l'impresa pratichi l'equità, il centro del problema - e la loro evoluzione quindi, con appropriati incentivi, l'obiettivo "economico".

Secondo l'etica delle virtù l'esecutorietà delle norme dipende, in primo luogo, dalla costituzione morale degli agenti, cioè dalla loro costituzione morale interna. La selezione e diffusione di tali preferenze - secondo l'autore - è attivata dalla ricerca di beni relazionali che possono prodursi nel momento in cui i comportamenti dei soggetti non valgono solamente in quanto tali, ma in quanto espressione non strumentale di un sistema valoriale condiviso. Detto in altri termini Bruni e Zamagni spostano il focus del problema rispetto a Sacconi pur proponendo un argomento complementare: mentre questi riteneva che la responsabilità sociale andasse analizzata in termini di etica razionale, cioè prima come definizione del contratto giustificato, poi come problema di *enforcement* del contratto, Bruni e Zamagni indicano fundamentalmente nella emersione e nella pratica di "motivazioni etiche", all'interno di un meccanismo selettivo di pressione ed evoluzione sociale, il meccanismo che incentiva l'emersione e la pratica di una Rsi, pur intesa come *governance* allargata.

⁵⁴ Per un'introduzione all'etica delle virtù si veda Sacconi, 1991, pp. 115-121 e ancora Sacconi, 2005d, 2005e.

4.3 Risultati e limiti dell'Economia Civile

Il contributo più importante dell'economia civile al dibattito sulla Csr è di sottolineare come la sostenibilità di un modello di governo non può fare riferimento esclusivamente a categorie astratte di equità o ad un modello di reputazione, ma deve considerare le modalità con cui una cultura produce, si diffonde, e viene socializzata o – altrimenti detto – deve fare riferimento al contenuto e alla sostenibilità di determinate norme sociali. Abbiamo sottolineato come la recente prospettiva di Sacconi delle preferenze conformiste contribuisca ad un avvicinamento tra queste due prospettive, tuttavia la dimensione storica ed evolutiva della sostenibilità di una cultura sociale o organizzativa vengono sicuramente enfatizzate da Bruni e Zamagni, come d'altronde viene manifestato un interesse per il meccanismo di mercato come luogo di incontro e confronto sociale tra diverse forme di organizzazione e diverse motivazioni all'intrapresa privata.

I contributi legati all'economia civile, necessitano tuttavia ancora di una integrazione e di un approfondimento concettuale cui vorremmo contribuire con alcune considerazioni. Prenderemo in esame i seguenti temi: il ruolo delle motivazioni relazionali vs posizionali nella diffusione di transazioni economiche basate sulla reciprocità; il differente ruolo delle organizzazioni for-profit e non-profit nella produzione di beni relazionali; la relazione tra accumulazione di capitale sociale e lo sviluppo economico; il problema del rapporto tra la componente neo-comunitarista e quella invece legata alla teoria della pluralità del well-being nella sottesa teoria etica.

Il primo punto problematico della prospettiva, anche se il più facilmente risolvibile, è quello di considerare distinti ed oppositivi i beni relazionali e posizionali. Come rilevano Sacco-Vanin-Zamagni (2005) in realtà la distinzione non è semplice, in particolare in un'organizzazione non ci sembra agevole distinguere tra dimensioni relazionali o posizionali nella ricerca di affermazione individuale all'interno di un gruppo. Il discorso può essere semplificato e rimane valido nelle sue conclusioni parlando della rilevanza dei “socially provided goods” come motore dei processi di evoluzione culturale. Dal nostro punto di vista quindi, ciò che interessa della prospettiva di Bruni e Zamagni sta nel riconoscimento della relazionalità, intesa come sistemi valoriali condivisi, come fondamento dell'analisi delle *finalità* di un sistema

economico (e socio-culturale): un'analisi che di fatto precede logicamente quella delle stesse proprietà allocative del sistema.

Il secondo punto su cui è opportuno soffermarsi riguarda l'argomentazione del principio di reciprocità come aspetto caratterizzante la governance delle imprese non-profit vs for-profit. La rilevanza del concetto di reciprocità (inteso come strong-reciprocity) quale meccanismo regolativo delle istituzioni è ormai diffuso nella letteratura economica (si vedano Fehr-Gächter-Kirchsteiger, 1997): l'interesse verso l'analisi delle organizzazioni come insieme di norme, credenze, valori eccetera è progressivamente aumentato a partire dagli anni '80 con l'introduzione del tema della cultura d'impresa nello studio della strategia aziendale⁵⁵. In altri termini tutte le organizzazioni fanno uso di meccanismi regolativi delle transazioni tra cui anche quello della reciprocità intesa come cultura diffusa (o *fairness norms*, si veda Hart, 2001) che completa parte dei contratti. Sostenere che le imprese non-profit ne facciano un uso "esclusivo" rispetto ad altre forme non può essere una petizione di principio. Per quanto riguarda quindi il rapporto tra beni relazionali e transazioni basate sulla reciprocità all'interno delle organizzazioni, non accogliamo del tutto la logica di Bruni e Zamagni che sembra voler richiamare una differenza nel tipo di beni prodotti da diversi tipi di imprese: secondo noi si tratta di beni dello stesso tipo, cioè che svolgono la stessa funzione nel contribuire a definire l'identità individuale⁵⁶ ed il sistema regolativo dei rapporti tra i membri dell'istituzione, ma appartengono a culture di tipo diverso.

Il terzo aspetto problematico nell'argomentazione degli autori, e già rilevato in Sacco-Vanin-Zamagni (2005), consiste nella correlazione positiva tra capitale sociale e sviluppo economico: tale relazione può essere mantenuta solo in società culturalmente omogenee. In una società multi-culturale, la crescita del capitale sociale di un determinato gruppo può produrre la diminuzione del capitale sociale di un altro. Esempi al proposito riguardano il capitale sociale di un gruppo di criminalità organizzata oppure, meno drammaticamente, gruppi di sostenitori di differenti partiti politici.

⁵⁵ Ad esempio Gagliardi (1986). Schein (1984).

⁵⁶ Sul ruolo delle costruzioni identitarie nelle scelte economiche degli agenti si veda Sacco-Viviani, 2003.

Una risposta degli autori a questa critica potrebbe essere quella di appellarsi alla già citata prospettiva del well-being di Sen, sottolineando il possibile valore di una società multi-culturale (con alti livelli di capitale sociale per differenti gruppi) nell'offrire più autonomia all'individuo nella costruzione della propria identità.

In realtà questa possibile argomentazione mette in evidenza l'ultimo degli aspetti critici su cui riteniamo interessante soffermarci, cioè sulla compresenza, nella teoria proposta dagli autori, di differenti teorie dell'etica, la cui armonizzazione non risulta ancora compiuta negli scritti citati. Si è già detto come Zamagni faccia riferimento all'etica della virtù che sottolinea come le virtù civiche, in un contesto culturalmente omogeneo, siano un bene che ha una funzione importante nella costruzione della motivazione degli individui, nell'analisi dei meccanismi di evoluzione culturale e nella riduzione dei costi di transazione. Dall'altro gli autori sembrano intuire il rischio di cadere in tal modo in un neo-comunitarismo che giustifichi qualunque tipo di cultura senza poter individuare un criterio generale che rimane necessario per occuparsi degli esiti sociali in una società democratica pluralista. Da questo probabilmente la scelta di riferirsi alla prospettiva di Amartya Sen, che punta invece sulla identificazione di criteri oggettivi di well-being in un contesto di società aperta e stratificata. Alcuni ulteriori contributi di Zamagni (2006) sul democratic stakeholding, con l'enfasi su dialogo e l'accordo nella determinazione dei criteri di scelta sociale, suggeriscono che anche la teoria etica del pragmatismo (Rorty, Dewey) sia un riferimento importante nel suo pensiero⁵⁷. Queste diverse prospettive non sono di per sè incompatibili, tuttavia ancora un importante sforzo teorico deve essere svolto per definirne il peso ed il significato nel contesto dell'Economia Civile.

5. Conclusioni

In queste conclusioni cercheremo di argomentare della compatibilità tra le differenti prospettive presentate nei paragrafi precedenti. Forniremo inoltre una traccia logica per sviluppare questa compatibilità secondo una prospettiva

⁵⁷ In questa valutazione il nostro riferimento è stato Sacconi (2005d), cui rimandiamo il lettore per riferimenti più puntuali.

convenzionalista di analisi della Csr. Tale traccia, allo stato attuale, non è che un'ipotesi di lavoro.

Ricordiamo come, nell'introduzione, si è evidenziata la compresenza all'interno dell'attuale dibattito economico sulla Rsi, di due quesiti interrelati: "qual è la funzione sociale dell'impresa" e "quali sono gli incentivi all'adozione di pratiche di Csr". Ricostruiamo il contributo delle diverse prospettive e la loro integrabilità rispetto a questi due quesiti.

Secondo la logica neo-classica, il fine giustificato dell'impresa è il perseguimento del profitto. Il limite principale di questa prospettiva è quindi di considerare i comportamenti, individuali e delle organizzazioni, solo secondo una logica strumentale rispetto ad un obiettivo che può essere espresso attraverso un indicatore sintetico, il profitto o, per gli agenti individuali, l'utilità, che comunque si presenta come meccanismo motivazionale che ha la logica (se non la sostanza) dell'incentivo monetario. Se dal punto di vista normativo la visione offerta della Csr è riduzionista, in termini descrittivi è una prospettiva utile nell'interpretare le pratiche di responsabilità sociale come risposta ottima al meccanismo selettivo del mercato concorrenziale. Questa logica è tuttavia muta nello spiegare perché il mercato dovrebbe attribuire un valore allo svolgimento di queste pratiche, e non permette di distinguere le differenti forme di responsabilità sociale e graduarne la rilevanza.

La prospettiva neo-contrattualista è forse quella che più di altre sviluppa la componente normativa dell'analisi della Csr intesa come finalità dell'impresa: la Csr, intesa come insieme di procedure di governo multistakeholder, permette infatti l'individuazione dell'interesse sociale allargato che giustifica l'azione collettiva. Nonostante un'accresciuta enfasi sugli aspetti procedurali che ha recentemente caratterizzato il lavoro di Lorenzo Sacconi, la prospettiva contrattualista si presenta principalmente come un'analisi "statica", cioè da un lato prevede che gli stakeholder abbiano un sistema di obiettivi e aspettative (preferenze) dato, dall'altro non considera il mercato come un meccanismo selettivo che contribuisce alla diffusione o al sostegno delle pratiche di coinvolgimento o, in generale, di responsabilità sociale, che emergerebbero invece come risposta alle insufficienze del meccanismo competitivo stesso. Nonostante quindi l'introduzione esplicita della complessità motivazionale

degli agenti attraverso il concetto di preferenze conformiste, questa teoria si basa essenzialmente sulla individuazione di un criterio di giustizia rispetto ad un sistema di preferenze dato, in grado di rendere efficiente l'azione collettiva.

La logica relazionale (o dell'economia civile) si concentra maggiormente sugli aspetti culturali, cioè sulla componente di condivisione di una prospettiva valoriale motivante, nel sostegno delle pratiche di responsabilità sociale, che comunque coincide con la *governance* allargata secondo Sacconi. In altri termini l'evoluzione endogena di preferenze e forme istituzionali viene posta come principale motore della Csr. La prospettiva degli autori si presenta quindi come strutturalmente complementare a quella del neo-contrattualismo, di cui condivide gli esiti normativi, ma non le premesse interpretative legate al contratto equo astratto e al meccanismo di reputazione come principale motore per il self-enforcement della Csr. Questa prospettiva tuttavia non si presenta ancora come perfettamente coerente al proprio interno, dato anche l'uso di concetti sui quali la letteratura economica non ha trovato univocità d'impiego.

L'aspetto più facilmente integrabile delle differenti prospettive sta nel fatto che, considerate unitariamente, sono in grado individuare i differenti meccanismi di incentivo che sostengono le pratiche di Csr. La prospettiva neo-classica enfatizza gli incentivi provenienti dai mercati in cui l'impresa opera, quindi l'efficienza di mercato; la prospettiva neo-contrattualista enfatizza gli incentivi provenienti da un meccanismo di governo in grado di risolvere il problema dell'incompletezza contrattuale dell'impresa, quindi prevalentemente l'efficienza organizzativa; la prospettiva dell'Economia Civile enfatizza gli incentivi provenienti dalla presenza e dall'evoluzione di determinate culture nell'organizzazione e nella società e il tema della complessità motivazionale, suggerendo - in modo ancora indiretto - il tema più ampio dell'efficienza sociale in una società aperta.

Più problematico in realtà cercare un equilibrio tra le diverse posizioni rispetto al tema di definire la funzione sociale dell'impresa e quindi quale sia, in generale e astrattamente, la sua Responsabilità Sociale. La ragione di fondo è che le teorie fanno riferimento a differenti prospettive dell'etica.

Un possibile percorso di integrazione può partire dalla teoria del Contratto Sociale Integrativo, proposta da Donaldson-Dunfee (1995). Come sottolinea Sacconi (Sacconi, 2005e, pp. 283-287), è questo un tentativo di integrazione di tre prospettive dell'etica degli affari: quella del contratto sociale ipotetico come fonte principale della giustificazione morale, quella del comunitarismo, che si concentra sull'esistenza di molteplici norme concrete legate ai significati che ogni comunità parziale vi attribuisce, e la nozione humeiana di convenzione, usata per l'analisi di stabilità delle norme locali.

Il punto di partenza di Donaldson e Dunfee è che gli agenti siano caratterizzati da razionalità morale limitata: la razionalità degli agenti è limitata, non solo dal punto di vista generale della capacità cognitive (raccolta ed elaborazione delle informazioni), ma specificamente dal punto di vista "morale", cioè nella capacità di gestire contemporaneamente la molteplicità di regole morali che governano le transazioni. La difficoltà a governare contemporaneamente le differenti regole con cui vengono gestite le relazioni tra gli agenti fa sì che "ogni pratica economica [sia] come un gioco (in senso ludico) nel quale i giocatori definiscono le regole secondo il modo di intendere l'attività e le sue finalità. Come le regole dei giochi, in questa accezione, sarebbero fundamentalmente contestuali (...) in questo spazio in cui le varie comunità economiche locali o speciali, intese come gruppi autodefiniti e comunità auto-circoscritte, definiscono norme, valori e principi validi al proprio interno" (Sacconi, 2005e).

Il contratto sociale integrativo si propone anzitutto come un complesso di *ipernorme* che vengono intese come un contratto sociale ipotetico definito, rawlsianamente, rispetto ad una posizione originaria⁵⁸. Nella redazione di questo macro-contratto generale, data la razionalità limitata degli agenti, si lascia a disposizione delle comunità locali la possibilità di completare via micro-contratto sociale i dettagli che il contratto generale non definisce. In questa sfera morale libera, si attua quindi una produzione locale di norme tramite cui le comunità locali sono in grado di soddisfare i propri interessi ed esprimere i propri valori culturali, intesi come modalità di gestione e regolazione delle transazioni. Perché questi micro-contratti siano accettabili dal punto di vista della posizione originaria devono rispettare alcuni principi, sintetizzabili nel principio di autenticità, che consiste nell'avere il consenso

⁵⁸ Per una sintesi del concetto di posizione originaria nella logica rawlsiana rimandiamo a Sacconi, 1991.

della comunità, e in quello di legittimità, per cui non ci deve essere contraddizione tra le norme locali e quanto stabilito dal macro contratto sociale. Il principio di autenticità è particolarmente importante, perchè prevede che la norma agisca come una convenzione di coordinamento, cioè consista in un equilibrio che genera incentivi per la sua auto-imposizione⁵⁹.

Per spiegare l'utilità di questo approccio è possibile partire proprio dalle critiche che gli vengono rivolte da Sacconi (2005e), secondo il quale la logica della creazione di norme locali come convenzioni di coordinamento è incoerente con quella del contratto sociale ipotetico. L'idea secondo la quale "una comunità regola le proprie pratiche economiche secondo significati attribuiti in base alla cultura è incompatibile con l'idea della contrattazione razionale tra i membri del gruppo". In un'ottica di convenzioni locali non è rilevante, per la definizione delle norme, il consenso razionale, ma la gestione manipolativa del conflitto; inoltre non ci sono limiti effettivi (controlli) alla discrezionalità delegata alla comunità; in conclusione sembra ci sia una contraddizione tra una componente di tipo descrittivo della teoria (le norme locali) e una di tipo normativo, in quanto non viene determinata la provenienza delle ipernorme.

La soluzione coerente di Sacconi, come si è detto, è di elaborare una teoria basata sull'idea di contrattazione razionale come base del processo di governance. Ci sembra di poter pensare come possibile una soluzione opposta: quella di muoversi non tanto verso la logica normativa, quanto verso quella descrittiva evidenziando come effettivamente sia possibile, nella regolazione dei gruppi sociali e delle organizzazioni, la presenza di una serie di norme di differente livello di dettaglio che sono in posizione di priorità l'una rispetto alle altre. Tali norme non sono di natura diversa, alcune sancite tramite contratto ipotetico ed altre attraverso convenzioni locali, ma sono tutte di tipo convenzionale: alcune ereditate dalla tradizione o elaborate esplicitamente nelle istituzioni e selezionate dall'uso nel contesto più ampio del sistema politico ed economico di uno stato; altre definite con un processo di evoluzione all'interno di comunità più ristrette.

Il caso delle imprese si adatta bene a questa logica. E' possibile pensare ai vari interessi sociali ammessi nel codice civile (scopo di lucro, mutualità, interesse

⁵⁹ Potremmo sintetizzare il concetto in: "visto che mi aspetto che tutti seguano la regola, anche a me conviene seguirla". Il ruolo delle convenzioni di coordinamento come meccanismo regolativo delle transazioni è stato sostenuto in particolare da Sugden (1986).

pubblico) come aspetti generali della convenzione normativa che costituisce un'impresa: sono l'espressione della finalità generale dell'organizzazione. Gli agenti economici, a seconda dei loro obiettivi, conoscenze e possibilità, scelgono di costituire - o di partecipare a - un tipo di impresa con tali generali caratteristiche. E' questo un primo meccanismo di selezione delle forme di governance che avviene nell'ambito del sistema economico di uno stato. Tuttavia le caratteristiche di diritto e le consuetudini di gestione determinano solo alcuni aspetti dei sistemi di regolazione delle transazioni: non definiscono completamente le finalità (e ancor meno le modalità) della gestione. Queste norme generali vengono quindi integrate nella definizione di norme locali che effettivamente evolvono dal risultato delle relazioni e dal senso che viene attribuito a queste relazioni dall'azione collettiva degli stakeholder di una specifica organizzazione.

In questo senso quindi si arriva ad una visione prettamente convenzionalista delle regole dell'azione collettiva, in cui ci sono differenti tipi di norme che determinano in modo progressivamente più fine la motivazione dell'organizzazione. In questo senso se la mutualità o lo scopo di lucro sono finalità generali di un'impresa, la cultura organizzativa, intesa come sistema regolativo e di attribuzione di senso alle transazioni che avvengono tra gli stakeholder, definisce in modo più preciso finalità e meccanismi di regolazione (e quindi anche incentivi). Secondo questa logica la responsabilità sociale d'impresa è l'accordo convenzionale, condiviso da una comunità di soggetti, sulla finalità dell'azione economica comune, cioè sulle determinanti del valore prodotto e distribuito tra i partecipanti. Ovviamente questa proposta interpretativa ha una funzione di tipo descrittivo, mentre rimane aperto il problema normativo. Intuitivamente, come abbiamo già avuto modo di sottolineare, il contributo di Amartya Sen, per cui lo sviluppo consiste nella crescita delle libertà reali dell'individuo⁶⁰, sinteticamente espresse come possibilità di mettere in atto stili di vita

⁶⁰ Lo sviluppo può essere visto come un processo di espansione delle libertà reali godute dagli esseri umani. Questa concezione, che mette al centro le libertà umane, si contrappone ad altre visioni più ristrette dello sviluppo, come quelle che lo identificano con la crescita del prodotto nazionale lordo o con l'aumento dei redditi individuali (...). Naturalmente la crescita del PNL può essere un importantissimo mezzo per espandere le libertà di cui godono i membri della società: ma queste libertà dipendono anche da altri fattori, come gli assetti sociali ed economici, i diritti politici e civili. (...) Il concepire lo sviluppo come espansione delle libertà sostanziali ci porta a focalizzare l'attenzione su quei fini che rendono importante lo sviluppo stesso, e non solo su alcuni mezzi che -inter alia- svolgono in questo processo un ruolo di primo piano. Lo sviluppo richiede che siano eliminate le principali forme di illibertà: la miseria come la tirannia, l'angustia delle prospettive economiche come la deprivazione sociale sistematica, la disattenzione verso i servizi pubblici o l'autoritarismo di uno

alternativi⁶¹, può essere un primo punto di riferimento per lo sviluppo di questa prospettiva.

Bibliografia

Alchian A. (1950), Uncertainty, Evolution and Economic Theory, *Journal of Political Economy*, 58, 211-221, ristampato in Witt U. (1993), *Evolutionary Economics*, Aldershot, Edward Elgar.

Antoci A. - Sacco P.L. - Vanin P. (2002), Il rischio dell'impovertimento sociale nelle economie avanzate, in Sacco P. L. - Zamagni S. (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico*, Bologna, Il Mulino.

Antoci A. - Sacco P.L. - Zarri L. (2004), Coexistence of Strategies and Culturally Specific Common Knowledge: an evolutionary analysis, *Journal of Bioeconomics*, 6, 165-194.

Antoci A. - Sacco P.L. - Vanin P. (2006), Social Capital Accumulation and the Evolution of Social Participation, *Journal of Socio-Economics*, in corso di pubblicazione.

Baron D.P. (2005), Corporate Social Responsibility and Social Entrepreneurship, Research Paper Series n° 1916, Stanford, Graduate School of Business, *mimeo*.

Becchetti L. - Federico G. - Solferino N. (2005), The game of social responsibility, Working Paper n°15, Università di Forlì, Cleonp - Aiccon, *mimeo*.

Becchetti L. - Giallonardo L. - Tessitore M. E. (2005), Corporate Social Responsibility and Profit Maximizing Behaviour, Working Paper n°21, Università di Forlì, Cleonp - Aiccon, *mimeo*.

Becchetti L. - Solferino N. (2005), The Dynamics of Ethical Product Differentiation, Working Paper n°8, Università di Forlì Cleonp - Aiccon, *mimeo*.

Berle A. A. (1932), For whom Corporate Managers are Trustees: A note, *Harvard Law Review*, 45.

Berle A. A. (1954), *The 20th century capitalistic revolution*, New York, Harcourt-Brace.

Berle A. A. - Means G.C. (1932), *The modern corporation and private property*, New York, Macmillan.

stato repressivo. Nonostante l'aumento senza precedenti di opulenza globale, il mondo contemporaneo nega libertà elementari ad un numero immenso di esseri umani. Sen,1999, ed. italiana, pag. 9-10.

⁶¹ Sen, 1999, pag. 78 dell'edizione italiana.

Binmore K. (1994), *Game theory and the social contract Volume I, Playing fair*, Cambridge Massachussets, Mit Press.

Binmore K. (1997), *Game theory and social contract Volume II, Just Playing*, Cambridge, Massachussets, Mit Press.

Bruni L. (2003), L'identità dell'economica sociale tra gratuità e mercato, *Il Ponte*, Anno LIX, nn. 10-11, pag. 85-95.

Bruni L. - Faillo M. (2005), *La complessità delle motivazioni umane in economia*, in Sacconi L. (2005), (a cura di) *Guida Critica alla responsabilità sociale d'impresa*, Roma, Bancaria Editrice, pp.169-178

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

Chirieleison C. (2004), L'evoluzione del concetto di Corporate Social Responsibility, in Rusconi G. - Dorigatti M., *La responsabilità sociale*, Milano, Franco Angeli.

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

Coleman J. (1990), Social Capital, In Coleman J. *Foundations of social theory*, Cambridge, Mass. Harvard University Press.

Corneo G. - Jeanne O. (1997) Conspicuous Consumption, Status, Snobbism and Conformism, *Journal of Public Economics*, 66(1), 55-71.

Corneo G. - Jeanne O. (1998), Social Organization, Status, and Saving Behaviour, *Journal of Public economics*, 70(1), 37-51.

Corneo G. - Jeanne O. (1999a) Social Organization in Endogenous Growth Model, *International Economic Review*, 40 (3), 711-725.

Corneo G. - Jeanne O. (1999b) Pecuniary Emulation, Inequality and Growth, *European Economic Review*, 43(9).

Costi R. (2005), La responsabilità sociale d'impresa ed il diritto azionario italiano, in Sacconi L. (2005), (a cura di) *Guida Critica alla responsabilità sociale d'impresa*, Roma, Bancaria Editrice, pp. 417-436.

Denozza F. (2005), Interesse sociale e responsabilità sociale d'impresa, in Sacconi L. (2005), (a cura di) *Guida Critica alla responsabilità sociale d'impresa*, Roma, Bancaria Editrice, pp. 143-150.

Dodd E. M. (1932), For whom Corporate Manager are Trustees?, *Harvard Law Reivew*, 45.

Donaldson T. - Dunfee T.W. (1995), Integrative Social Contracts Theory, in *Economics and Philosophy*, 11.

- Donaldson T. - Preston L. (1995), The Stakeholder Theory of the Corporation: concepts, evidence and implications, *Academy of Management Review*, 20, pp. 65-91.
- D'Orazio E. (A cura di) (2003), La responsabilità sociale d'impresa: teorie, strumenti e casi, *Notizie di Politeia*, Anno XIX, n. 72.
- D'Orazio E. (2003a) Introduzione, in *Notizie di Politeia*, Anno XIX- n° 72, pp. 3-26.
- Fehr E. - Gächter S. - Kirchsteiger G. (1997), Reciprocity as a Contract Enforcement Device, *Econometrica*, vol. 65, pp. 833-860.
- Freeman R.E. (1984), *Strategic Management: a stakeholder approach*, Boston, Pitman.
- Freeman R.E. - Gilbert D. (1988), *Corporate strategy and the search for ethics*, Englewood Cliffs (N.J.), Prentice-Hall.
- Freeman R.E. - Evan W.M. (1990), Corporate Governance: a Stakeholder Interpretation, *Journal of Behavioural Economics*, 19, pp. 337-359.
- Freeman R. E. - Evan W.M. (1993), Stakeholder Mangement and the Modern Corporation: Kantian Capitalism, in Beuchamp T.L. - Bowie N (eds.) *Ethical theory and business*, Englewood Cliffs (N.J.), Prentice Hall.
- Frey M. (2003), Gestione e rendicontazione sociale tra impresa e non profit, in *Il Ponte* Anno LIX, nn. 10-11.
- Friedman M. (1970), The Social Responsibility of Businnes is to Make Profits, New York review, 13 Settembre, ristampato in Hoffman W. M., Frederick R. E. (1995) (a cura di) *Business ethics*. Mc-Graw Hill.
- Friedman M. (1977), The social responsibility of Business is to make profits, in Steiner G.A., Steiner J.F., *Issues in Business and society*, New York, Random House.
- Fudenberg D. - Levine D. (1989), Reputation and equilibrium selection in games with a patient player, *Econometrica*, 57, pp. 759-778.
- Fudenberg D. - Levine D. (1992), Maintaining reputation when strategies are imperfectly observed, *Review of Economic Studies*, 59, pp. 561-579.
- Gagliardi P. (1986), *Le imprese come culture*, Torino, ISEDI Petrini Editore.
- Grossmann S. - Hart O. (1986), The Cost and Benefit of Ownership: a Theory of Vertical and Lateral Integration, *Journal of Political Economy*, 94, pp. 691-719.

Handy F. (1997), Coexistence of Nonprofit, For-profit and Public Sector Institutions, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 68:2, pp. 201-223.

Hansmann, H. (1996), *The Ownership of Enterprise*, Cambridge, Harvard University Press.

Hart O. - Moore J. (1990), Property Rights and the Nature of Firm, *Journal of Political Economy*, vol. 98, n. 6, pp. 1119-1158.

Hart O. (2001), Norms and the Theory of Firm, Discussion Paper 5/2001, Harvard Law School, *mimeo*.

Heal G. (2005), Corporate Social Responsibility: An Economic and Financial Framework, The Geneva Papers, International Association for the Study of Insurance Economics, *mimeo*.

Hermalin B.E. (2001), Economics and Corporate Culture, in Cooper C.L. - Cartwright S. - Earley P.C. *The International Handbook of Organizational Culture and Climate*, New York, John Wiley and Son.

Hinna L. (2003) (a cura di) *Il Bilancio Sociale*, Milano, Il Sole 24 Ore.

Hirsch F. (1976), *Social limits of growth*, Cambridge Mass, Harvard University Press.

Hodgson G. M. (1998), *Evolutionary and competence-based theory of firm*, Journal of Economic Studies, vol. 25.

Hopt K.J. - Teubner G. (a cura di) (1986), *Governo dell'impresa e responsabilità dell'alta direzione*, Milano, Franco Angeli.

Krashinsky, M. (1986), Transaction Cost and a Theory of Non Profit Organization, In Rose-Ackerman, S. (a cura di) *The Economics of the Non Profit Institutions*, Oxford, Oxford University Press.

Kreps D. (1990) Corporate Culture and Economic Theory, in Alt J. - Shepsle K. (eds) *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.

Lucchini M. - Molteni M. (2004), *I modelli di responsabilità sociale nelle imprese italiane*, Milano, Franco Angeli.

Parmigiani M. (2003), La responsabilità sociale d'impresa elemento strutturale dello sviluppo sostenibile, in *Il Ponte* Anno LIX, nn. 10-11.

Putnam R. (1993), The Prosperous Community: Social Capital and Public Life, *The American Prospect*, 13, pp. 35-42.

Putnam R. (1995) Bowling Alone: America's Declining Social Capital, *Journal Of Democracy*, 6(1), pp. 65-78.

- Rusconi G. - Dorigatti M. (2004), *La responsabilità sociale*, Milano, Franco Angeli.
- Sacco P.L. - Vanin P. - Zamagni S. (2006), The Economics of Human Relationships, in Kolm S.C. - Ythier J.M. (eds.), *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, North-Holland, Amsterdam, pp. 695-730.
- Sacco P.L., Zarri L. (2006), Perchè esiste il settore non profit?, *Filosofia e Questioni Pubbliche*, in corso di pubblicazione.
- Sacco P.L. - Viviani M. (2003), Scarsità, benessere, libertà nel contesto dell'economia dell'identità *Istituzioni e Sviluppo Economico*, 3, pp. 5-42.
- Sacconi L. (1991) *Etica degli affari, individui, imprese e istituzioni nella prospettiva di un'etica razionale*, Milano, Il Saggiatore.
- Sacconi L. (1997), *Economia etica organizzazione: il contratto sociale dell'impresa*, Roma - Bari, Laterza.
- Sacconi L. (2003), Standard, autoregolazione e vantaggio comparato dell'impresa cooperativa, *Il Ponte Anno LIX*, nn. 10-11, pp. 154-193.
- Sacconi L. (2004), La responsabilità sociale come governance allargata dell'impresa, in Rusconi G. - Dorigatti M. *La responsabilità sociale*, Milano, Franco Angeli.
- Sacconi L. (a cura di) (2005), *Guida Critica alla responsabilità sociale d'impresa*, Bancaria Editrice, Roma.
- Sacconi L. (2005a) *Introduzione*, in Sacconi (2005).
- Sacconi L. (2005b) *Le ragioni della Csr nella teoria economica*, in Sacconi (2005) cap. 4.
- Sacconi L. (2005c) *Csr, verso un modello allargato di corporate governance*, in Sacconi (2005), cap.5.
- Sacconi L. (2005d) *Etica degli Affari*, in Sacconi (2005) cap. 17.
- Sacconi L. (2005e) *Etica e teoria normativa degli stakeholder*, in Sacconi (2005) cap. 18.
- Sacconi L. (2005f) *Csr, contratto sociale dell'impresa e giustizia distributiva*, in Sacconi (2005) cap. 19.
- Sacconi L. (2005g) *Reputazione ed autoregolazione della Csr*, in Sacconi (2005) cap. 22.

- Salani M.P.(a cura di) (2003), L'impresa giusta. Responsabilità e rendicontazione sociale nella cooperazione, *Il Ponte*, Anno LIX nn. 10-11.
- Salani M. P. (2003a), Responsabilità, mutualità e rendicontazione sociale nelle cooperative, *Il Ponte*, Anno LIX nn. 10-11 pag. 7-32.
- Sapelli, G. (1986), Introduzione, in Hopt K.J. - Teubner G. (a cura di) *Governo dell'impresa e responsabilità dell'alta direzione*, Milano, Franco Angeli.
- Schein E. H. (1984), Cultura organizzativa e processi di cambiamento aziendali, *Sviluppo e Organizzazione*, n°84, pp. 115-128.
- Sen, A. (1999) *Development as freedom*, New York, Knopf. (trad. It. Lo sviluppo è libertà, Milano, Mondadori, 2000).
- Sugden R. (1986) *The economics of rights, co-operation and welfare*, London, Basil Blackwell.
- Tirole J.(2000), Corporate Governance, *Econometrica* 69, pp. 1-35.
- Uhlener C. J. (1989), Relational goods and participation: incorporating sociability into a theory of rational action, *Public Choice*, 62, pp. 253-285.
- Vanin P. (2002), *Economic growth and social development*, Phd Thesis, University of Pavia, Faculty of Economics.
- Vercelli A. (2003), Responsabilità sociale e sostenibilità dell'impresa, *Notizie di Politeia*, Anno XIX- n° 72, pag. 175-202.
- Vercelli A. (2005a), *Sviluppo sostenibile*, in Sacconi L. (2005), (a cura di) *Guida Critica alla responsabilità sociale d'impresa*, Roma, Bancaria Editrice, pp. 57-66.
- Vercelli A. (2005b), *L'impresa sostenibile*, in Sacconi L. (2005), (a cura di) *Guida Critica alla responsabilità sociale d'impresa*, Roma, Bancaria Editrice, pp. 361-374.
- Viviani Mario (2006), *Dire, Dare, Fare, Avere, percorsi e pratiche della responsabilità sociale*, Bologna, Il Mulino.
- Viviani Michele (a cura di) (2006a), *Il coinvolgimento degli stakeholder nelle organizzazioni socialmente responsabili*, Sant'Arcangelo di Romagna (RM), Maggioli Editore.
- Viviani Michele (2006b), Corporate Social Responsibility & Economics: An Introductory Review, in corso di pubblicazione come *Working Paper*, Milano, Fondazione Eni Enrico Mattei.
- Wedderburn L. (1986), L'evoluzione giuridica della responsabilità d'impresa: di chi sono fiduciari i dirigenti d'impresa?, in Hopt e Teubner (a cura di) *Governo dell'impresa e responsabilità dell'alta direzione*, Milano, Franco Angeli.

Weisbrod, B. A. (1975) Towards a Theory of the Voluntary Non Profit Sector in a Three Sector Economy, in E. S. Phelps (a cura di) *Altruism, Morality and Economic Theory*, Russel Sage Foundation.

Zamagni S. (2002), L'economia delle relazioni umane: verso il superamento dell'individualismo assiologico, in Sacco P. L., Zamagni S. (eds) *Complessità relazionale e comportamento economico*, Il Mulino, Bologna.

Zamagni S. (2003a), La responsabilità sociale dell'impresa: presupposti etici e ragioni economiche, *Il Ponte*, Anno LIX nn. 10-11.

Zamagni S.(2003b), L'impresa socialmente responsabile nell'epoca della globalizzazione, *Notizie di Politeia*, Anno XIX, n. 72, pp. 28-42.

Zamagni S. (2003c) Dell'identità delle imprese sociali e civili: perché prendere la relazionalità sul serio, in Zamagni S. (ed.), *Il nonprofit italiano al bivio*, EGEA, Milano.

Zamagni S. (2004) L'ancoraggio etico della responsabilità sociale d'impresa e la critica alla rsi, *Working Paper, AICCON, n°1*,

Zamagni S. (2006), Responsabilità sociale delle imprese e Democratic Stakeholding, Working Paper Cleonp, n°28, Univerisità di Forli - AICCON.

Zamaro N. (2004) Presentazione dati Istat sulla responsabilità sociale d'impresa, Mimeo, AICCON - Giornate di Bertinoro.

