

L'economia solidale come motore della felicità economicamente ed ecologicamente sostenibile

Leonardo Becchetti, *Università Roma Tor Vergata*

1. Introduzione

La crisi finanziaria globale ha messo clamorosamente in luce i limiti del sistema economico mondiale. Essa rappresenta solo l'apice di una storia di più di venti anni di ricorrenti bolle speculative generate dalla liquidità abbondante disponibile sui mercati che gonfia i valori di attività finanziarie provocando poi crolli repentini. Gli squilibri che provengono dal sistema finanziario creano pesanti interferenze con il lato reale dell'economia che, di per sé, disporrebbe di meccanismi di aggiustamento non indolori di medio-lungo periodo (ne parleremo in questo lavoro approfondendo i temi della convergenza condizionata nella crescita e delle migrazioni).

Studiando le dinamiche e i meccanismi profondi dell'economia si colgono insomma delle "armonie di fondo" e degli equilibri potenziali che però richiedono, per poter funzionare, la responsabilità degli individui che operano nelle istituzioni, nelle imprese e sui mercati. La vulgata tradizionale ha sottolineato troppo poco questo aspetto cullandosi nell'illusione che il binomio regole ottimali / istituzioni benevolenti potesse realizzare questi equilibri e queste potenzialità indipendentemente dalle responsabilità individuali dei vertici come della base.¹ Da questo punto di vista la crisi finanziaria rappresenta un'opportunità fondamentale per riflettere sui limiti di questo paradigma e comprendere in che direzione cambiare. Ma per cambiare bisogna innanzitutto capire i limiti del sistema attuale (che non sono quelli economico-meccanistici sopra accennati) approfondendone anche e soprattutto gli aspetti culturali che scopriremo essere alla radice degli squilibri e delle crisi. La cultura economica gioca infatti un ruolo molto più importante di quello che si pensi contribuendo, in un vuoto di valori, a generare un proprio sistema di valori che si fonda sulla legge della domanda e dell'offerta e su di una visione impoverita dell'uomo e dell'organizzazione d'impresa. Con questo obiettivo, la seconda parte del lavoro analizzerà i quattro difetti del sistema che dobbiamo disinnescare, ovvero i quattro fattori culturali fondamentali che minano la possibilità di un funzionamento virtuoso dei sistemi economici. Il primo è il riduzionismo antropologico,

¹ "Lungo la storia, spesso si è ritenuto che la creazione di istituzioni fosse sufficiente a garantire all'umanità il soddisfacimento del diritto allo sviluppo. Purtroppo, si è riposta un'eccessiva fiducia in tali istituzioni, quasi che esse potessero conseguire l'obiettivo desiderato in maniera automatica. In realtà, le istituzioni da sole non bastano, perché lo sviluppo umano integrale è anzitutto vocazione e, quindi, comporta una libera e solidale assunzione di responsabilità da parte di tutti" Benedetto XVI, Enciclica Caritas in Veritate

ovvero una visione caricaturale della persona che per moltissimo tempo è stata alla base di magna pars dei modelli economici, da quando ai tempi dei classici la visione con la quale Edgeworth dipingeva il comportamento umano nelle dinamiche della guerra e dei contratti è divenuto il modo di pensare l'uomo in tutti i comportamenti economici. Come in modo illuminato rilevava Sen già nel 1976,² l'homo economicus è un "folle razionale", ovvero una persona che non ha moventi diversi dall'autointeresse miope, non temperato né dalla "simpatia", la considerazione o la passione per l'altro, né dal commitment, ovvero dal dovere morale che talvolta ci impone di fare cose che non seguono il nostro tornaconto immediato.

Il dato interessante dei nuovi approcci sperimentali applicati all'economia e allo studio dei comportamenti umani che metteremo in evidenza in questo lavoro è che è possibile dimostrare che la visione riduzionista della persona umana si applica ad una minoranza di persone e di comportamenti. Ancor più importante, il nuovo paradigma "copernicano" che inizia ad emergere dagli studi più recenti sulla "complessità motivazionale" rivela che, in un sistema economico di mercati sottili, informazione imperfetta, contratti incompleti e interdipendenze profonde tra le nostre azioni e quelle altrui, comportarsi da homo economicus (trascurando le conseguenze di tale scelta sulla soddisfazione di vita di chi la pratica) finisce per essere dannoso (subottimale in termini di risultati economici realizzati) sia per se stessi che per la società nel suo complesso. E' quello che gli economisti scoprono studiando i comportamenti degli individui in alcune situazioni fondamentali della vita economica e sociale di tutti i giorni quali i dilemmi del prigioniero, i giochi della fiducia o dell'investimento (Berg, Dickhaut and McCabe 1995), i dilemmi del viaggiatore e i giochi della produzione di beni pubblici (Fischbacher, Gächter and Fehr 2001; Fehr and Gächter 2000).

Il secondo fattore culturale da disinnescare è rappresentato dal riduzionismo applicato alla concezione delle forme d'impresa. In una vulgata non ancora del tutto superata gli economisti pensano che sul mercato esistano, o possano sopravvivere, soltanto imprese che hanno l'obiettivo di massimizzare il profitto. Ciò implica che le organizzazioni produttive, in presenza di vincoli relativi a tempo, tecnologia e risorse finanziarie che impongono scelte dilemmatiche, antepongono la creazione di valore per gli azionisti ad ogni altro valore e criterio che guida le loro scelte ponendo le esigenze di questa categoria di portatori d'interesse al di sopra di quelle di tutte le altre (lavoratori, consumatori, fornitori, comunità locali, ecc.) che pure sono profondamente coinvolte nella vita dell'impresa. La storia economica recente sconfessa questo riduzionismo che, nonostante tutto, resta

² Sen, Amartya K. (1976/1977) 'Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory', Philosophy and Public Affairs.

dominante nel pensiero economico grazie all'emergere di un'ampia diversità di forme di impresa e di finalità delle loro azioni che rappresenta essa stessa un elemento fondamentale di equilibrio dell'"ecosistema" produttivo. Riflettendo sul caso del sistema bancario la crisi ha clamorosamente confermato l'importanza di questa diversità sconfessando il riduzionismo. Prima della crisi la principale preoccupazione delle istituzioni economiche era quella di intervenire per sanare l'anomalia delle banche cooperative e dei loro meccanismi di governance come la regola "una persona-un voto". Il fatto che non ci siano certo le banche cooperative all'origine della crisi ma i cortocircuiti di avidità all'interno delle grandi banche d'affari americane, unito alla capacità del sistema bancario cooperativo, soprattutto in Italia, di non essere contagiato dalla crisi finanziaria, ha indotto ad un serio ripensamento e, speriamo, ad una riscoperta dell'importanza della diversità organizzativa. Di più, i meccanismi competitivi nei settori dell'economia responsabile, avviati dall'alleanza tra consumatori/risparmiatori responsabili e imprese "pioniere" private ma con obiettivi sociali, ha fatto comprendere che la competizione tra organizzazioni d'impresa con diverse finalità è in grado di mettere in moto meccanismi di ibridazione e di contagio che aumentano i livelli di responsabilità sociale ed ambientale del mercato.

Il terzo meccanismo da disinnescare (e collegato al precedente) è la scala di valori che implicitamente il sistema economico propone oggi. Una scala di valori che mette al primo posto la creazione di valore per l'azionista anteponendola a valori sicuramente più importanti che determinano la nostra soddisfazione di vita in qualità di portatori di relazioni umane e lavoratori. Il fatto paradossale è che una componente tutto sommato accidentale della nostra vita (l'essere azionisti) domina su componenti che giocano un ruolo molto più importante nella felicità individuale (l'essere lavoratori e portatori di relazioni). Si può dire per certi versi che viviamo ancora in un "economia atzeca" nella quale ci crediamo costretti a fare sacrifici umani agli azionisti per propiziare il dio della creazione di valore economico. Eppure, come vedremo più avanti, la ricchezza della diversità organizzativa ci insegna che non è questo l'unico modo per realizzare l'obiettivo.

Il quarto ed ultimo fattore culturale responsabile dei problemi che viviamo è la frammentazione dei saperi. L'enorme progresso delle discipline economiche ha reso progressivamente sempre più difficile una visione integrata delle diverse discipline. La carriera nel mondo della ricerca dipende dalla capacità di approfondire frammenti di realtà in maniera minuziosa piuttosto che dallo sviluppo di una visione integrata d'insieme. Ciò ha consentito di fare grandi passi in avanti dal punto di vista positivo (conoscenza del mondo e dell'uomo nei suoi vari aspetti presi separatamente) ma non dal punto di vista normativo (ovvero nella capacità di proporre soluzioni che tengano conto anche dei

saperi sviluppati anche nelle altre discipline). In medicina come nelle scienze sociali gli specialisti sono importantissimi ma il rischio è che essi perdano di vista la visione complessiva e le interrelazioni tra il loro campo di specializzazione e gli altri.

Come questo quarto fattore possa avere effetti anche nell'economia reale non è facile da intuire ma è proprio questo ciò che il presente lavoro intende sottolineare ponendo al centro il rapporto strettissimo tra cultura economico-scientifica e funzionamento del sistema economico. Applicando il problema alle scienze sociali pensiamo alla totale contrapposizione di suggerimenti di politica economica tra economisti ed ambientalisti. I primi focalizzano l'attenzione sul problema della povertà o della disoccupazione e sottolineano l'importanza di consumare e crescere di più per contrastarle, i secondi sono concentrati sul problema del deterioramento ambientale, del cambiamento climatico e dell'esaurimento delle risorse e ne deducono che bisogna consumare di meno e ridurre la nostra impronta ecologica sul pianeta.

Ancora più clamoroso ed evidente il nesso tra limiti della cultura scientifica relativi alla frammentazione dei saperi e funzionamento dell'economia nel caso della crisi finanziaria globale. Il problema che ne è all'origine poteva essere compreso in anticipo solo mettendo assieme conoscenze approfondite in materia di macroeconomia, finanza degli strumenti derivati e conoscenza del mercato immobiliare. Dopo la crisi gli economisti si sono accorti che, nel corso degli ultimi dieci anni, in tutti gli articoli di macroeconomia pubblicati nella rivista mondiale a maggiore impatto (l'American Economic Review) i mercati finanziari sono citati soltanto rarissime volte. La verità è che la crisi non è stata prevista, se non da pochissimi, perché la disciplina economica, così come molte altre scienze, non è attrezzata per analizzare in maniera soddisfacente il problema della complessità e delle interrelazioni non solo tra saperi diversi (tra economia, psicologia, antropologia e sociologia) ma persino tra sottobranche della stessa disciplina.

La terza ed ultima parte del lavoro, dopo aver riflettuto sui meccanismi di funzionamento del sistema e sui limiti culturali della disciplina economica profondamente connessi ai primi, cerca di offrire una *pars construens* attraverso i lineamenti di un modello di economia civile e solidale.

Le proposte di cambiamento nascono dall'osservazione dei punti deboli messi in risalto dalla crisi.

Primo, il sistema economico per poter funzionare ha bisogno di due fattori immateriali chiave, fiducia e cooperazione, che esso stesso, in assenza di un'anima solidale e cooperativa, rischia di deteriorare. Esattamente come è accaduto nella crisi finanziaria globale dove il cortocircuito dell'avidità e dell'autointeresse miope all'interno di istituzioni finanziarie dilaniate da conflitti d'interesse ed asimmetrie informative ha generato la crisi e con essa una perdita di fiducia tra

cittadini e banche e tra banche stesse che ha rischiato di paralizzare il sistema. Da questo punto di vista l'economia solidale, seppur minoritaria, gioca un ruolo chiave perché è in grado di dare un'anima al mercato consentendogli di svolgere anche funzioni solidali e redistributive e produce quella fiducia e capitale sociale di cui il sistema ha bisogno per sopravvivere. In questa prospettiva la leva per ogni cambiamento è nel voto nel portafoglio dei cittadini responsabili e nella loro alleanza con le imprese pioniere. Solo generando dal basso una pressione che si trasforma in quote di mercato oltre che in partecipazione politica sarà possibile creare meccanismi di contagio e di ibridazione in grado di spingere anche le imprese tradizionali ad aumentare il loro grado di responsabilità sociale ed ambientale. Il voto col portafoglio, ovvero la scelta di premiare con i propri consumi e risparmi le imprese all'avanguardia nella capacità di creare valore economico, sociale ed ambientale è la leva che può stimolare le autorità politiche, impegnate a curare gli interessi dei propri rappresentati, a nuove regole per il cambiamento nel settore ambientale e sociale.

Le crisi finanziaria ed ambientale rappresentano oggi una grande opportunità. Se i cittadini con la loro pressione dal basso e le autorità lungimiranti che li rappresentano saranno in grado di costruire nuove regole premianti per le imprese che creano valore sociale ed ambientale, le regole del gioco cambieranno innestando processi di innovazione che muovono nella direzione giusta. L'obiettivo ambizioso di questo lavoro è quello di offrire una visione lucida in grado di orientare questo cambiamento che sappia mettere in collegamento i limiti del sistema attuale, le cause dei problemi e le soluzioni per superarli. Il lavoro è diviso in cinque parti (introduzione e conclusioni incluse). Nella seconda parte si focalizza l'attenzione sulla tridimensionalità dei problemi sul tappeto mettendone in luce collegamenti e interdipendenze. Nella terza parte si discutono i cinque mali che sono alla radice dei problemi sopra descritti. Nella quarta parte si discutono le possibili riforme e soluzioni alle questioni sul tappeto.

2. Le tre dimensioni del problema: povertà, ambiente, felicità

Gli esperti delle varie discipline scientifiche e sociali sono abituati a lavorare su di un'unica dimensione e non ad affrontare la complessità di problemi che ne attraversano diverse. Per fare carriera in università è necessario diventare esperti di un frammento del sapere per poter sperare di riuscire a pubblicare un contributo originale che possa essere accettato dai professori che lavorano su quel campo. In questa fase non esiste alcun incentivo a sviluppare una visione d'insieme della

disciplina (ad es. l'economia) e men che meno ad approfondire le relazioni che esistono tra essa e le discipline contigue (psicologia, sociologia, scienze dell'ambiente). Il mondo però nella sua complessità non funziona a compartimenti stagni e le decisioni prese nel settore dell'economia hanno influenze profonde sull'ambiente e sulla soddisfazione di vita individuale mentre per approfondire le nostre conoscenze antropologiche ed avere una visione più approfondita della persona che poi fa scelte economiche è sempre più necessario avvalersi dei nuovi contributi della psicologia e delle altre scienze umane.

La tipica conseguenza di questa torre di Babele dei saperi nei quali gli esperti del frammento parlano lingue diverse e tra loro non comunicanti è che abbiamo economisti che per risolvere il problema della povertà, della disoccupazione e del finanziamento dei sistemi di welfare dicono che bisogna produrre e consumare di più e ambientalisti o esperti di scienze naturali che invece osservano che per risolvere il problema del degrado ambientale è necessario consumare di meno e ridurre la nostra impronta ecologica sul pianeta.

E' possibile uscire da questo paradosso soltanto con una visione integrata e non monodisciplinare

In questa sezione intendiamo mostrare come la natura tridimensionale dei problemi che oggi ci troviamo ad affrontare (povertà, ambiente, soddisfazione di vita) e le interazioni tra le tre diverse dimensioni richiedono necessariamente un approccio multidimensionale ed integrato dei saperi.

2.1 La prima dimensione: povertà

La prima dimensione è quella di cui gli economisti si sono sempre occupati, ovvero la questione della creazione di valore economico. L'abbondanza di risultati teorici ed empirici consolidati in questo settore ci porta a dire che la povertà non è una malattia incurabile. Il vaccino è infatti stato scoperto da tempo con una serie di ricette consolidate sia a livello paese che a livello di singoli individui. Dal punto di vista della storia dello sviluppo dei paesi gli studiosi hanno da tempo messo a fuoco il concetto di convergenza condizionata,³ ovvero della possibilità dei paesi che sono indietro nello sviluppo economico di crescere più velocemente per raggiungere (convergere) i paesi ad alto reddito a patto che (e qui sta la condizionalità) gli inseguitori raggiungano i paesi più ricchi quanto a qualità di alcuni fattori chiave. I fattori di convergenza condizionata sono molti ma i più importanti e decisivi sono gli investimenti in capitale fisico e in infrastrutture, il capitale umano (istruzione e salute), l'accesso alle tecnologie della rete (o l'eliminazione del digital divide), la

³ Per una rassegna dei fattori di convergenza condizionata consigliamo Durlauf e Quah (1998) e Temple (1999).

qualità delle istituzioni e il capitale sociale.⁴ La teoria della convergenza condizionata stabilisce che se i paesi più poveri sono in grado di recuperare relativamente a questi fattori si mettono in moto processi di convergenza per i quali questi ultimi crescono a ritmi più elevati dei paesi ad alto reddito. Le evidenze empiriche dell'ultimo decennio sembrano dar ragione a questa teoria. Se guardiamo alla classifica della crescita negli ultimi anni scopriamo nelle prime posizioni molti paesi poveri (non solo gli emergenti Brasile, Russia, India e Cina ma anche l'Africa nel suo complesso) e, in fondo, i paesi più ricchi (soprattutto UE). La convergenza condizionata rappresenta dunque un meccanismo di riequilibrio iscritto nell'economia reale che non funziona automaticamente ma dipende dalla nostra responsabilità. E' un po' come se il creatore dell'universo avesse costruito un pianoforte. Lo strumento esiste ma la sua funzionalità dipende dalla nostra capacità di suonarlo.

Se guardiamo al problema della crescita a livello micro, ovvero passando dalle medie paese alla situazione dei singoli individui, possiamo ottenere altri fondamentali spunti suddividendo la nostra vita in tre fasi. La prima è quella in cui nasciamo e riceviamo delle dotazioni iniziali (di relazioni umane, di ricchezza, di talento) . E' il nostro punto di partenza che non dipende da meriti personali ma dal biglietto della lotteria che abbiamo estratto. La terza fase è quella dei risultati della nostra vita che si traducono in una data capacità di creare valore economico o sociale per la collettività in cui viviamo. In mezzo, nella seconda fase che va dalle dotazioni ai risultati, si gioca tutto. Da un punto di vista sociale il traguardo ideale è quello delle pari opportunità, ovvero di una organizzazione sociale tale che, indipendentemente dalle condizioni di partenza fortunate o no di ciascuno, metta tutti in grado di poter raggiungere risultati soddisfacenti (in un mondo ideale nel quale le pari opportunità funzionano perfettamente i risultati non dovrebbero essere correlati con le condizioni di partenza). Le condizioni perché questo avvenga sono fondamentalmente tre e si traducono nell'accesso alle relazioni, al credito e all'istruzione in quella fase cruciale della vita in cui investiamo per costruire il nostro futuro. Eliminando gli ostacoli a tale accesso per i meno abbienti si creano le condizioni perché ciascuno possa contribuire allo sviluppo e dunque alla crescita del proprio paese.

Nonostante conosciamo perfettamente quello che si dovrebbe fare sia a livello paese che a livello individuale per sconfiggere la povertà e creare le condizioni perché tutti possano contribuire allo sviluppo della propria collettività la povertà non è stata eliminata, anzi, dopo la crisi finanziaria globale è aumentata di qualche centinaio di milioni di unità. Le stime a fine 2009 parlano di circa un miliardo di malnutriti e un miliardo e duecento milioni di persone che vivono sotto la soglia di povertà assoluta ovvero con meno di un dollaro e qualche decimo al giorno.

⁴ Si vedano tra gli altri i due lavori di Knack e Kiefer (1997) e Knack e Zak (2001).

Per spiegare perché il problema sussiste basta far riferimento a quanto detto sopra. Ci sono ancora troppi paesi nei quali i fattori che condizionano la convergenza sono ancora insufficientemente sviluppati (basso livello d'istruzione, scarsi investimenti in infrastrutture, guerre civili e corruzione, digital divide e bassi livelli di capitale sociale) e ci sono moltissime persone che non hanno pari opportunità e dunque, partendo da condizioni svantaggiate, non riescono ad accedere al credito e all'istruzione. Si tratta di quel miliardo di "incagliati" per i quali sono necessari interventi mirati in grado di aumentare le loro capacità produttive e di rimuovere quegli ostacoli che gli impediscono di ottenere una fetta accettabile del valore che viene prodotto all'interno dei settori in cui operano.

Ma nell'economia reale, in una situazione nella quale i divari di reddito tra paesi sono ancora molto forti, esiste un secondo (lento e doloroso) meccanismo di equilibrio oltre quello della convergenza condizionata. Si tratta dei flussi migratori. Se infatti i divari tra aree non generano uno spostamento di capitali verso i paesi più poveri (perché la scarsa qualità dei fattori di convergenza condizionata rende rischioso l'investimento) sono le persone a muoversi spinte dalla differenza di reddito tra paesi di partenza e paesi di destinazione. Se le migrazioni sono un fenomeno spesso doloroso dal punto di vista umano (perché implicano il distacco dalle relazioni con la comunità di origine) indipendentemente dalle modalità con cui avvengono (cosa che come sappiamo aggiunge altra pena al fenomeno), esse tuttavia rappresentano anche un fattore di riequilibrio dei divari tra paesi. Come in Italia nel passato, così oggi in paesi come Perù, Filippine e molti altri, il flusso di rimesse degli emigranti rappresenta un'ingente fonte di afflussi diretti di capitale, capillarmente distribuita all'interno del paese di origine e molto meno sensibile agli sbalzi del ciclo economico degli investimenti diretti esteri tradizionali.⁵

2.2 La seconda dimensione: ambiente

Tutto quello che abbiamo osservato sinora riguarda soltanto una dimensione del problema (la povertà o i limiti nella capacità di creare valore economico), quella che gli economisti tradizionalmente considerano nei loro studi. Appena introduciamo soltanto la seconda (l'ambiente) scopriamo subito conflitti ed elementi di attrito: le soluzioni valide per risolvere il problema della prima dimensione possono essere proprio ciò che aggrava il problema nella seconda.

Per spiegare perché affrontiamo la questione dell'ambiente con un approccio generale e sintetico. Consideriamo soltanto il fattore inquinante di cui si parla di più, le emissioni di anidride carbonica,

⁵ OECD (2005).

per i suoi potenziali effetti sul riscaldamento globale e sulla salute. L'indicatore da tenere sotto controllo è in questo caso il volume di emissioni globale che dipende crucialmente dalla variazione del volume di emissioni per abitante. Come è noto quest'ultimo indicatore può essere scomposto matematicamente nella somma di tre fattori: ovvero nel tasso di variazione della popolazione, del reddito pro capite e dell'intensità di inquinamento per unità di reddito prodotta.⁶ Se dunque vogliamo ridurre il degrado ambientale e le sue conseguenze sull'uomo abbiamo tre possibilità, ridurre la popolazione, ridurre il reddito pro capite o aumentare l'efficienza energetica del nostro modo di produrre, ovvero il volume di emissioni per unità di prodotto. Già da questa prima semplice considerazione possiamo osservare come la prima (povertà) e la seconda (ambiente) dimensione del problema entrano in conflitto se pensiamo di migliorare la condizione ambientale lavorando sulla riduzione del reddito pro capite. Un approccio integrato in grado di superare il conflitto in questo caso è rappresentato dall'azione sulle altre due vie possibili: la popolazione e l'efficienza energetica. Quanto alla prima va rilevato che le dinamiche demografiche suggeriscono che nel futuro potrebbero essere riviste al ribasso le stime sulla crescita della popolazione. L'adozione degli stili di vita occidentali e la crescita dell'istruzione femminile hanno elevato significativamente il costo opportunità dei figli (ovvero avere un figlio comporta rinunce maggiori per una donna istruita che per una donna senza istruzione).⁷ Di conseguenza in quasi tutti i paesi del mondo osserviamo tassi di fertilità al di sotto della soglia di riproduzione (circa 2.1 figli per donna). Le previsioni attuali più accreditate indicano che il numero degli abitanti del pianeta dovrebbe ancora crescere fino a otto miliardi e mezzo per poi cominciare a calare. La strada su cui lavorare di più è dunque quella dell'efficienza energetica promuovendo le fonti di energia che producono meno emissioni (soprattutto le energie rinnovabili), migliorando l'efficienza energetica delle abitazioni e creando incentivi per avviare un processo di trasformazione ed innovazione, stimolando il mondo delle imprese alla creazione di prodotti e processi a maggior efficienza energetica. Il fattore cruciale da questo punto di vista è la capacità delle istituzioni nazionali ed internazionali di orientare le aspettative delle imprese verso uno scenario di crescente severità nella regolamentazione ambientale (prendendo accordi vincolanti sulla riduzione delle emissioni in sede internazionale, modificando la legislazione nazionale). Se questo riuscirà saranno poi i meccanismi automatici del mercato ad avviare un cambiamento tecnologico in questa direzione. Per le aziende infatti la responsabilità ambientale diventerebbe (come già in parte sta già accadendo) non più o non solo un costo ma anche un investimento per creare un vantaggio competitivo in un futuro prossimo nel quale i vincoli ambientali saranno più stringenti.

⁶ Musu (2009).

⁷ Si veda a questo proposito, tra gli altri, il classico lavoro di Becker, Tamura e Rosenzweig (1990).

2.3 La terza dimensione

L'esigenza di far quadrare le due dimensioni sinora considerate rappresenta già di per sé una sfida formidabile e rende necessaria una riformulazione dei traguardi dell'azione socioeconomica verso una creazione di valore economico ambientalmente sostenibile.

Ad esse si aggiunge però una terza questione fondamentale: che rapporto c'è tra il perseguimento di quest'obiettivo e la soddisfazione di vita? Gli economisti, sulla base delle ipotesi standard sul rapporto tra funzione di utilità e reddito, hanno sempre dato per scontato che la crescita della soddisfazione di vita fosse strettamente collegata alla crescita della ricchezza, loro obiettivo primario. La stessa funzione di utilità e l'ipotesi sulla sua concavità prevedeva però che, al crescere dei livelli di reddito di partenza, ulteriori incrementi avrebbero generato effetti sulla soddisfazione via via decrescenti. Per usare un'immagine, se il sentiero della crescita economica ci avvicina alla vetta del bene comune e della soddisfazione di vita all'inizio del percorso quando si parte da condizioni di povertà, la segnaletica si fa più complicata quando il reddito è già elevato e seguire la freccia della crescita del reddito non ci assicura che ci stiamo avvicinando alla metà.

La storia del pensiero economico recente ci dice che gli economisti s'imbattono di fronte a questo problema quando un geografo economico, Easterlin, fa notare per la prima volta nel corso degli anni '70 che negli Stati Uniti la dinamica nel tempo del reddito pro capite e della quota di persone che si dichiarano molto felici diverge nel secondo dopoguerra (il reddito pro capite cresce mentre la quota dei molto felici aumenta leggermente fino all'inizio degli anni '60 e poi comincia a declinare). Il paradosso trova conferme in alcuni paesi (come il Giappone) ma non in altri (ad esempio l'Italia degli ultimi trent'anni).⁸ Dato che la semplice associazione della dinamica di due grandezze non rappresenta un'evidenza robusta Easterlin ripete recentemente la propria analisi mettendo in rapporto il tasso di crescita annuo della soddisfazione di vita e il tasso di crescita annuo del Pil, calcolando per entrambe le grandezze la media degli ultimi dodici anni (Easterlin e Angelescu, 2009). In questo modo dispone per ciascun paese ad alto reddito analizzato di una coppia di valori. Effettuando una regressione semplice su questi dati Easterlin osserva una relazione negativa (anche se debole) tra le due grandezze. Al di là della significatività statistica ciò che emerge chiaramente è che i paesi che hanno tassi di crescita medi annui del Pil più elevati sono anche quelli che evidenziano tassi di crescita medi annui della soddisfazione di vita più bassi. Se la relazione negativa non è fortissima sicuramente è possibile escludere una relazione positiva tra le

⁸ Becchetti e Pelloni (2010).

due grandezze. La cosa sorprendente però è che se sostituiamo al tasso di crescita medio annuo del PIL il tasso di crescita medio annuo di un indicatore molto semplice di capitale sociale (la quota di persone iscritte ad almeno un'associazione) troviamo una relazione significativa e positiva con il tasso di crescita medio annuo della felicità (Bartolini, 2009).

Come possiamo dunque spiegare perché, almeno a livello descrittivo, il paradosso di Easterlin si verifica in alcuni paesi e non in altri ? Perché alla correlazione non certo positiva della soddisfazione di vita con il reddito nel lungo periodo corrisponde una correlazione positiva con il capitale sociale ?

La prima semplice spiegazione è che il reddito pro capite non è un buon indicatore di benessere economico. Se andiamo in profondità nel confronto Italia-Stati Uniti scopriamo innanzitutto che la differenza di reddito pro capite tra i due paesi (quello italiano è circa tre quarti dell'americano) si riflette in una differenza simile di ore lavorate (ogni tre anni di nostro lavoro gli americani ne fanno uno in più). Di conseguenza non ci sono differenze sostanziali di produttività oraria ma gli americani lavorano di più e hanno meno ferie.⁹ Utilizzare come indicatore unico di benessere economico il reddito pro capite è come valutare la salute di un'impresa guardando soltanto ad un indicatore di flusso (per esempio il ritorno per gli azionisti) senza guardare la dinamica degli stocks (patrimonio, debito). Gli indicatori di flusso possono ingannare perché la scelta di un'azienda di sovra indebitarsi per investire aumentando leva finanziaria e debito la rende più rischiosa ma certamente, se gli investimenti sono oculati, ne aumenta il ritorno per gli azionisti. Qualcosa di simile accade quando confrontiamo gli stock (debito e ricchezza) di Italia e Stati Uniti. E' probabile che la crescita del reddito pro capite negli USA non abbia generato un parallelo miglioramento della soddisfazione di vita perché nel frattempo gli americani si caricavano di pesi molto maggiori degli Italiani. A conferma di ciò le stime del rapporto tra debito e reddito annuo delle famiglie si attestano al 100 percento negli Usa e attorno al 30 percento in Italia. Allo stesso modo il rapporto tra ricchezza e reddito annuo nei due paesi (se proiettiamo ad oggi le stime del 2006 di Banca d'Italia)¹⁰ indica approssimativamente un valore doppio in Italia rispetto agli Stati Uniti. Infine il costo di beni pubblici fondamentali come sanità e istruzione è enormemente più elevato negli Stati Uniti, se eccettuiamo la piccola quota di poverissimi ed anziani che ha accesso ai sistemi gratuiti di Medicare e Medicaid. Per tutti gli altri la sanità è un salasso e l'assicurazione medica può costare fino a 2,000 euro al mese. Insomma la crescita del reddito negli Stati Uniti non ha generato i dividendi attesi in termini di soddisfazione di vita perché la ricchezza era inferiore, i soldi servivano

⁹ Michelacci (2007).

¹⁰ Bartiloro et al. (2007).

a pagare debiti più elevati e i costi di sanità e istruzione. Se aggiungiamo a questo quadro anche il fatto, evidenziato da un recente libro di Alesina e Ichino,¹¹ che la differenza tra PIL italiano e PIL americano si riduce quando monetizziamo attraverso metodologie appropriate i beni e servizi prodotti dentro la famiglia e fuori dal mercato (per via del maggiore tempo dedicato in Italia alle attività domestiche) scopriamo un ulteriore elemento che aiuta a spiegare il paradosso.

Per correggere il fatto che il PIL pro capite non è un buon indicatore di benessere economico basterebbe in fondo cambiare indicatori (così come proposto dalla commissione Sarozsky e da un gruppo di illustri economisti che include i premi nobel Sen e Stiglitz). In realtà c'è dell'altro e riguarda la complessa relazione tra crescita economica, aumento delle opportunità di tempo libero non relazionale e beni relazionali.

E' soltanto da poco, e soprattutto per merito della scuola italiana, che gli economisti hanno cominciato a riflettere che i beni privati e i beni relazionali sono due cose molto diverse.¹² Il godimento di un bene privato (premesso che il bene sia disponibile e io disponga di sufficiente potere d'acquisto) dipende soltanto dalla mia decisione, la sua utilità è generalmente decrescente. Un bene relazionale invece si "produce" e si "consuma" insieme e dunque la possibilità del suo godimento dipende dal coordinamento dell'investimento nel tempo ad esso dedicato da parte di coloro che contribuiscono in modo decisivo a generarlo. Sono beni relazionali la partecipazione alla vita di un'associazione, ad una comunità religiosa, un'amicizia, una relazione affettiva, una partita ad un gioco o sport di squadra. I risultati empirici dimostrano per la maggior parte dei casi un progressivo deterioramento dei beni relazionali nei paesi più ricchi. Ciò dipende da due fattori fondamentali: il loro costo crescente e la loro fragilità legata alla necessità di coordinamento tra i partner che li generano.

Nelle società complesse e ad alto reddito nelle quali viviamo il costo dei beni relazionali è esploso. Qualcuno obietterebbe a questa affermazione che i beni di cui abbiamo parlato generalmente costano poco o nulla, anzi la gratuità del tempo dedicato diventa un prerequisito essenziale alla loro fioritura. In realtà l'economia c'insegna che tutto costa, anche ciò che non ha un costo monetario. Il costo-opportunità di un'ora dedicata ad un bene relazionale è rappresentato da tutto ciò a cui rinunci in quell'ora. Possiamo immaginare un manager di una grande impresa che passa un'ora giocando con la propria bambina ma intanto continua a tormentarsi pensando a tutto quello che poteva e che dovrebbe fare (fare una chiamata importante, leggere e spedire mail, investire quell'ora

¹¹ Alesina ed Ichino (2009).

¹² Si vedano tra gli altri Gui (2005), Bruni e Stanca (2008), Becchetti, Pelloni e Rossetti (2008) e Becchetti, Giachin e Pelloni (2009).

di tempo in lavoro ben remunerato) oppure possiamo pensare semplicemente ad un giovane non necessariamente ricco della nostra società per il quale il costo dedicato ad un'ora di relazioni amicali è sottratto a molteplici opportunità di svago non relazionale (videogame, navigazione su internet, zapping tra un centinaio di canali satellitari, sport in televisione, ecc.).

Data la necessità del coordinamento del tempo investito la lungimiranza del singolo che ritiene importante investire in beni relazionali non basta perché è necessario che questa scala di priorità sia condivisa dai partner. Il risultato è che in equilibrio, e a causa del fallimento del coordinamento dei partner, la qualità e l'ammontare di beni relazionali disponibili e goduti nelle nostre società diminuisce.

Sono moltissimi gli indicatori che confermano tale tendenza. A cominciare dalla crescita delle separazioni e dei divorzi, alla riduzione della partecipazione alla vita associativa, partitica o delle comunità religiose, all'aumento delle persone abbandonate in obitorio per mancanza di familiari, parenti o persone care che intendono prendersene cura.

In una società dove le relazioni si sgretolano cresce in parallelo il bisogno di sicurezza. Se in un paese tutti si conoscono è possibile inviare i propri figli piccoli a scuola senza accompagnarli, in un condominio nel quale invece siamo tutti sconosciuti devo guardarmi dal vicino come una possibile minaccia e non posso per esempio lasciargli una copia delle mie chiavi in caso di emergenza. Gli studi sul rapporto tra felicità, sviluppo economico e beni relazionali ci dicono in sostanza che le nostre società stanno diventando ricche di denaro ma povere di tempo e ci spiegano come questo rende difficile la produzione di quei beni relazionali che sono fondamentali per la nostra soddisfazione di vita e anche per l'efficienza delle nostre relazioni economiche e sociali

Come utilizzare gli studi sulla felicità per costruire nuovi indicatori di benessere ? La via più semplicistica ma pericolosa sarebbe quella di puntare a massimizzare il grado di soddisfazione di vita dei cittadini con evidenti paradossi. Gli studi sul rapporto tra felicità e clima documentano ad esempio che l'aumento della temperatura in quasi tutte le zone temperate del pianeta ha un effetto positivo e significativo sulla soddisfazione di vita. Se dunque massimizassimo il livello di soddisfazione di vita guardando soltanto a quest'effetto diretto (e non per esempio all'effetto indiretto e difficilmente misurabile del clima sulla salute) dovremmo favorire e non combattere il riscaldamento globale !

Il modo corretto di utilizzare questi studi è dunque quello di vedere quali sono le determinanti della felicità trascurate dalle attuali ricette di politica economica e vedere in che modo e fino a quando la

loro soddisfazione è compatibile con i vincoli di sostenibilità ambientale ed economica (ovvero di creazione di valore economico necessario per garantirci uno standard di vita adeguato).

4. I cinque mali

Il grande economista Paul Samuelson, da poco scomparso, soleva raccontare che un marziano sbarcato sulla terra resterebbe veramente perplesso di fronte ai tre problemi descritti nei paragrafi precedenti. Com'è possibile, si domanderebbe, che il genere umano si sia cacciato in una situazione così contorta avendo a disposizione, grazie al progresso tecnologico, mezzi straordinari in grado di risolvere abbondantemente tutti i problemi sul tappeto (smentendo le Cassandre vetero e neo maltusiane che prevedevano e continuano a prevedere che il mondo rischia di non sopravvivere a causa dell'esplosione demografica e dell'impossibilità di disporre di abbastanza risorse per tutti) ? A livello aggregato le disponibilità di prodotti alimentari sono più che sufficienti per tutti e la questione è meramente redistributiva. Basti pensare al fatto che, a fronte dei malnutriti dei paesi più poveri abbiamo, centinaia di milioni di obesi che soffrono del problema opposto nei paesi ad alto reddito.¹³

In questa sezione proviamo a spiegare sinteticamente, in cinque punti principali (riduzionismo antropologico, nella concezione d'impresa, nei traguardi dell'azione economica, torre di Babele dei saperi e paradosso nella scala dei valori), allo stupefatto extraterrestre quali sono i meccanismi che hanno condotto a questo risultato insoddisfacente, sottolineando in che modo il riduzionismo economista giochi ed abbia giocato un ruolo importante. Il primo meccanismo perverso è quello del riduzionismo antropologico, lo sguardo avvilito (dove intendiamo declinare il secondo termine sia come aggettivo che come participio presente) che vede nella persona un individuo "miopemente auto interessato", ovvero interessato al cento per cento al proprio tornaconto personale e quasi sempre senza alcuna passione per i propri simili. Già Sen nel 1976 aveva bollato l'homo economicus, fondamento di tutti i principali modelli utilizzati dagli economisti, come un "folle razionale", ovvero un individuo che trae utilità soltanto dall'accrescimento delle proprie possibilità di consumo determinato dall'aumento delle disponibilità monetarie. Nell'homo oeconomicus non

¹³ Wilkinson e Pickett (2009) rilevano che, utilizzando l'indice di massa corporea, negli Stati Uniti tre quarti della popolazione sono sovrappeso e quasi un terzo è obeso.

esistono né dovere morale (commitment), ovvero quella regola interiore che obbliga moralmente la persona a compiere una scelta anche se la stessa non rientra necessariamente nel proprio interesse immediato, né passione per l'altro (sympathy). Se prendiamo alla lettera le conseguenze di questa impostazione rileviamo che l'homo economicus, qualcosa di molto simile alla caricatura dello Zio Paperone della Disney, tra una pizza con gli amici a 11 euro e una pizza da solo a 10 euro sceglie la seconda. Parafrasando la battuta di un collega psicologo la disciplina economica è singolare perché ha un modello di persona che per gli psicologi sarebbe un paziente da mettere in terapia. Ovviamente la frontiera della ricerca scientifica presenta una varietà di modelli antropologici maggiore del modello tradizionale semplificato dei libri di testo. Valori diversi dall'autointeresse miope rientrano talvolta in gioco ma quasi sempre solo se incorporati nell'acquisto di beni (es. se compro una casa di grandi dimensioni con giardino invece che un monolocale al centro esprimo un gusto per la vita di relazioni vissuta in casa). Si può anche obiettare che la scelta tra lavoro e tempo libero incorpora nel secondo bene tutto quanto non fa parte dell'arricchimento generato dal lavoro che ci consente di consumare di più. Fa tuttavia impressione che in secoli di storia gli economisti non siano riusciti a produrre una teoria consolidata ed accettata che separi le diverse dimensioni del tempo libero (commuting, tempo libero non relazionale, tempo dedicato alle relazioni) e che gli stessi non siano riusciti a comprendere il concetto dei beni relazionali e l'importanza delle relazioni non solo per la soddisfazione di vita individuale ma anche per la stessa fertilità dell'agire economico.

L'idea che l'uomo sia essenzialmente costituito da interesse miope è ormai messa in crisi da due filoni di studi: quello degli studi sperimentali e quello dell'analisi teorica ed empirica dell'economia solidale (ci occuperemo nel secondo nella prossima sezione del lavoro). Nel primo caso gli economisti hanno costruito una serie di giochi (gioco dell'ultimatum, del dittatore, della fiducia o dell'investimento, dilemma del prigioniero, del bene pubblico, dilemma del viaggiatore) nei quali le evidenze sperimentali, ovvero le scelte di individui che partecipano all'esperimento nel quale sono in palio soldi veri, si discostano in maniera significativa dalle predizioni dell'homo economicus. I risultati degli esperimenti hanno consentito di formulare il concetto di "complessità motivazionale" dimostrando come gli individui siano molto eterogenei tra loro in termini di preferenze e come la stessa persona, a seconda delle condizioni di contesto, può passare da una tipologia di comportamento ad un'altra (framing effect).

I giochi suddetti dimostrano come le scelte individuali possano essere orientate (considerando soltanto i moventi principali) da preferenze di reciprocità (i reciprocanti sono persone tendono a ricambiare quanto ricevuto da un interlocutore, nel bene e talvolta anche nel male), altruismo,

altruismo strategico (gli altruisti strategici fanno doni ai loro interlocutori perché sperano di ricevere un beneficio in cambio) e avversione all'iniquità (Fehr e Falk, 2002).

Su quest'ultima preferenza c'è una pagina bellissima di Adam Smith¹⁴ che spiega il concetto osservando che anche la persona più incallita ed auto interessata quando vede un povero per strada che chiede l'elemosina cambia marciapiede infastidito dall'incontro. Parafrasando diremmo oggi che anche la persona più cinica di fronte ad immagini televisive che documentano povertà estrema cambia infastidito canale. In questo modo, argomenta Adam Smith, anche se in negativo, è possibile dimostrare che tutti, anche le persone meno sensibili, provano avversione per l'iniquità. Il fatto fondamentale da sottolineare è che non solo l'homo economicus "puro" è rarissimo da osservare nella realtà ma anche che il suo comportamento è dannoso non solo per se stesso ma anche per la società e la prosperità economica nel suo insieme.

Per capire quest'ultimo punto dobbiamo comprendere come gran parte delle relazioni economiche avvenga in un contesto di asimmetria informativa e di incompletezza contrattuale (ovvero di impossibilità di prevedere e di contrattualizzare, fissando incentivi e penalità, tutte le possibili contingenze in un rapporto tra due persone in modo tale da orientare le parti ad un comportamento socialmente ottimale). In un contesto siffatto la fiducia tra le controparti e la qualità della relazione è il sostrato fondamentale che consente di realizzare accordi e risultati economici soddisfacenti. Più analiticamente i giochi dell'investimento (trust games) ci insegnano che in ogni relazione esiste un momento in cui una delle controparti decide con un atto di fiducia di condividere qualcosa di prezioso (ad es. un'informazione riservata) con la seconda correndo il rischio di non essere corrisposto e di essere abusato da quest'ultima che potrebbe decidere di non cooperare ed utilizzare per se l'informazione ricevuta. Il timore che chi riceve l'informazione non sia meritevole di fiducia potrebbe paralizzare il rapporto bloccando la condivisione di informazione e rendendo impossibile un lavoro congiunto in grado di generare risultati superiori a quelli producibili dai singoli separatamente. Insomma non fare il gioco di squadra è un atteggiamento miope e controproducente ma l'homo economicus puramente auto interessato che si aspetta che la sua controparte lo sia altrettanto non sceglierà il gioco di squadra.

Per capire come la cultura riduzionista possa influire sulle dinamiche reali dell'economia dobbiamo comprendere come le persone tendono a conformarsi all'immagine che la cultura ha della persona umana (lo sguardo avvilito avvilito gli osservati) e le dinamiche aziendali rischiano di diventare

¹⁴ Adam Smith Teoria dei Sentimenti Morali afferma che *“Per quanto egoista si possa ritenere un uomo, ci sono evidenti principi nella sua natura per cui è interessato alle sorti del prossimo suo e che gli rendono indispensabile l'altrui felicità, benché egli non ne guadagni nulla se non il piacere di contemplarla”*.

esplosive quando l'autointeresse diventa parossistico, generando comportamenti opportunistici che portano le organizzazioni all'autodistruzione o a conflitti molto duri con i vari portatori d'interesse. Il collasso di centinaia di banche nella crisi finanziaria globale è il prodotto di questo cortocircuito di avidità dove traders, managers e addetti all'erogazione del credito si sono progressivamente liberati delle loro responsabilità collettive guardando soltanto al proprio auto interesse individuale orientato in direzioni dannose per l'organizzazione da incentivi mal costruiti (le stock options a finestra corta per i manager e i bonus di performance commisurati solo sui rendimenti e non sul rischio fatto correre all'organizzazione per i traders).

Il secondo fattore cruciale che può aiutare il nostro extraterrestre a comprendere quanto accade è il riduzionismo nella concezione delle forme d'impresa. Secondo la vulgata tradizionale esistono solo imprese che massimizzano il profitto o comunque solo queste possono sopravvivere sul mercato. La realtà smentisce ampiamente questa ipotesi dimostrando che molte imprese nascono per perseguire obiettivi diversi e per soddisfare gli interessi di una platea più vasta di stakeholders. Si pensi da questo punto di vista che, in gran parte grazie all'opera pionieristica di Yunus esistono oggi più di 10,000 istituzioni di micro finanza (gran parte delle quali non antepone l'obiettivo della massimizzazione del profitto a quello dell'accesso al credito dei non bancabili) e che il sistema delle banche cooperative rappresenta il 33,7% dei depositi e il 29,5% dei prestiti nel sistema bancario italiano, il 60% degli sportelli in Francia, il 50% in Austria e circa il 40% in Germania e Olanda (Bongini-Ferri, 2007). Approfondiremo nella prossima sezione l'importanza di alcune di queste imprese socialmente orientate nella soluzione dei problemi sul tappeto. Terzo fattore, già discusso in precedenza, la carenza di studiosi che dispongono di un patrimonio di conoscenze multidisciplinari ha reso particolarmente difficile la comprensione delle influenze di ciascuna delle tre dimensioni del problema (povertà, ambiente, felicità) sulle altre con la conseguenza di produrre ricette sbagliate perché fondate sull'analisi di una sola delle tre dimensioni. Quarto, i vecchi indicatori che segnano la strada da percorrere negli approcci monodisciplinari (vedasi la riflessione sul PIL) sono del tutto inadeguati a indicare la rotta di fronte alla tridimensionalità del problema. Quinto ed ultimo, il riduzionismo e il funzionamento quotidiano dei mercati e le loro regole fanno sì che la scala dei valori dell'agire umano metta al primo posto un valore che dovrebbe venire molto dopo, quello della creazione di ricchezza per l'azionista. Non si tratta ovviamente di per sé di un male ma anzi di una molla fondamentale per attirare capitale di rischio, remunerare chi lo ha apportato all'impresa aiutandola ad investire per crescere. Il problema però è che essere in cima alla scala dei valori implica che la creazione di ricchezza prevale su valori più importanti in tutte le frequenti situazioni di conflitto tra di essi. Di fatto qualità e soddisfazione di vita, esigenze di realizzazione attraverso la dimensione del lavoro, importanza e qualità della vita di relazioni sono

tutte istanze che data la scala suddetta devono essere subordinate al principio che guida l'azione dei mercati.

5. Le soluzioni

Se si riesce ad analizzare in maniera efficace i problemi sul tappeto e i fattori che li causano non è poi così difficile individuare regole in grado di superarli. Un dittatore benevolente potrebbe sulla base dell'analisi effettuata nei paragrafi precedenti definire e far applicare un insieme di riforme in grado di aggredire povertà, degrado ambientale e infelicità. Superando con intelligenza i dilemmi tra le diverse dimensioni (quello tra crescita e degrado ambientale e quello tra soddisfazione di vita e sostenibilità economica e sociale per definire ad esempio il grado ottimale di flessibilità del lavoro compatibile con l'obiettivo della felicità economicamente sostenibile). La direzione da prendere sarebbe quella di costruire misure che i) aumentino il potere contrattuale e la capacità produttiva del miliardo di esclusi favorendo il loro accesso al mercato; ii) orientino l'innovazione del settore industriale verso prodotti e processi sempre più efficienti dal punto di vista energetico attraverso una cornice regolamentare sempre più severa nei confronti dell'inefficienza ambientale; iii) favoriscano, compatibilmente con le esigenze della creazione di valore economico e della lotta al degrado ambientale, la creazione di condizioni per un aumento della soddisfazione di vita lavorando su salute, qualità delle relazioni, occupazione.

Questo dittatore per fortuna non esiste perché sarebbe difficile fidarsi della benevolenza di un uomo con un tale immenso potere. Neppure possiamo sperare che le istituzioni internazionali, le cui regole hanno scarso potere vincolante, possano trovare il consenso dei paesi membri per risolvere in maniera decisa il problema dei mali pubblici globali con una ripartizione equa degli oneri condivisa da tutti i partecipanti. E' per questo motivo che il pensare che la costruzione di regole basti per risolvere il problema vuol dire ragionare come il barone di Munchausen che voleva sollevarsi da terra tirandosi su dai lacci delle scarpe. Non è del Barone di Munchausen che abbiamo bisogno ma di Archimede, che avendo inventato la leva cercava un punto di appoggio per poter sfruttarne tutte le potenzialità.

Il punto di appoggio più interessante di cui disponiamo è il voto nel portafoglio. Ovvero l'opportunità di premiare con le nostre scelte di consumo e di risparmio quelle imprese all'avanguardia nell'efficienza a tre dimensioni rappresentata dalla capacità di creare valore economico, sociale e ambientale. Il voto con il portafoglio è il complemento del voto politico e, se praticato e diffuso, rappresenta un ampliamento importante della partecipazione dal basso verso una

maggior democrazia politica ed economica. I cittadini più consapevoli sanno che votare con il portafoglio non è questione di altruismo ma di autointeresse lungimirante. Non si tratta di fare beneficenza o soltanto di aumentare il benessere altrui ma anche e contemporaneamente di fare il nostro interesse. Scegliere un'impresa all'avanguardia nella sostenibilità ambientale vuol dire porre le condizioni per ridurre fattori, come riscaldamento globale e inquinamento, che incidono negativamente sulle nostre vite. Votare per un'azienda che crea all'interno della propria filiera le condizioni per l'inclusione degli ultimi significa contribuire a ridurre quell'area di marginalità e disperazione che alimenta flussi migratori incontrollati e forza lavoro disponibile a basso prezzo mettendo in crisi le conquiste di welfare dei lavoratori paesi ad alto reddito.

Il voto nel portafoglio non è affatto marginale e la storia di questi ultimi decenni lo sta dimostrando. In una serie di lavori teorici sulla concorrenza tra imprese pioniere che hanno come obiettivo creare valore sociale ed ambientale e imprese tradizionali che massimizzano il profitto è possibile dimostrare come l'ingresso sul mercato delle prime genera imitazione nella responsabilità sociale da parte delle seconde quale risposta ottimale perfettamente coerente con il loro obiettivo di massimizzazione del profitto (Becchetti, 2007; Becchetti e Solferino, 2003). I risultati di questi modelli spiegano quello che sta succedendo in questi ultimi anni. In un settore come quello delle banane oggi il 25 per cento dei prodotti venduti nel Regno Unito (il 49 per cento in Svizzera) hanno il marchio del commercio equosolidale. Ciò è accaduto perché i pionieri equosolidali (gli importatori, le botteghe del mondo) sono entrati sul mercato riuscendo a conquistare una piccola fetta fatta di consumatori socialmente responsabili i quali hanno dimostrato concretamente, a loro volta, la loro disponibilità a pagare per il valore sociale ed ambientale contenuto nei prodotti. Ciò ha spinto le grandi imprese tradizionalmente operanti in questi settori a scegliere strategicamente di imitare i pionieri responsabili adottando gli stessi criteri per una piccola parte dei prodotti da esse venduti. Il fatto interessante è che tale cambiamento di approccio, in presenza di consumatori responsabili, rimane perfettamente coerente con quello di massimizzazione del profitto tipico della grande impresa imitatrice. Le istituzioni internazionali, dopo un primo momento di scetticismo, hanno riconosciuto nell'approccio del commercio equo e solidale una delle vie più efficaci per "disincagliare gli ultimi" ovvero per realizzare contemporaneamente un aumento del loro potere contrattuale nella filiera, una crescita delle loro capacità produttive ed un trasferimento monetario che consenta loro di realizzare un tenore di vita sufficiente per promuovere investimenti e scolarizzazione dei figli.¹⁵

¹⁵La commissione UE in una comunicazione al Parlamento Europeo del maggio 2009 afferma che " *Fair Trade has played a pioneering role in illuminating issues of responsibility and solidarity, which has impacted other operators*

Questo fenomeno rappresenta la migliore prova contro i riduzionismi economicisti. I consumatori equosolidali violano le regole dell'homo oeconomicus perché non cercano soltanto il prezzo più basso quando comprano prodotti ma intendono soddisfare motivazioni complesse e la coerenza con un determinato stile di vita e per questo sono disposti a pagare prezzi anche più elevati di quelli per i prodotti tradizionali. I pionieri equosolidali dimostrano con la loro nascita e sopravvivenza sul mercato che non tutte le imprese nascono per massimizzare il profitto e quelle che lo fanno possono vincere la sfida del mercato (non bastasse per questo la nascita in pochi decenni di circa 10.000 istituzioni di microfinanza almeno metà delle quali si stima non orientate alla massimizzazione del profitto). L'economia solidale inverte la scala dei valori che metteva al centro la creazione di valore per gli azionisti riportando equilibrio tra le esigenze dei diversi portatori d'interesse.

Un fenomeno simile è accaduto nel settore bancario dove una banca (Banca Etica) che si propone di anteporre al profitto la creazione di valore sociale ed ambientale attraverso le scelte di impiego del suo portafoglio crediti conquista quote di mercato grazie a risparmiatori disposti a pagare un premio (ovvero ad accettare rendimenti più bassi) se compensati dalle finalità sociali perseguite dalla banca ed attratti dal suo approccio multistakeholders che garantisce una maggiore protezione dei diritti dei clienti in caso di conflitto con l'esigenza di creare valore per gli azionisti. Le banche tradizionali osservano come, anche in questo caso, la sopravvivenza e la crescita sul mercato di Banca Etica sconfessa nei fatti sia il riduzionismo antropologico che quello sulle finalità dell'impresa e comprendono che la loro risposta ottimale, rimanendo nel solco della massimizzazione dell'utile, è quella di imitare parzialmente il comportamento del pioniere aumentando il proprio grado di responsabilità sociale.

Questi due esempi presi dal mercato delle commodities agricole e del settore bancario, insegnano che il ruolo dell'economia solidale è prezioso nell'attuale sistema socioeconomico per due motivi fondamentali al di là dell'impatto visibile dei processi di ibridazione messi in campo nei due settori specifici.

and prompted the emergence of other sustainability regimes. Trade-related private sustainability initiatives use various social or environmental auditing standards, which have grown in number and market share."

La FAO in un lavoro sulle filiere delle materie prime agricole (Liu, 2008) considera il commercio equo e solidale la via più efficace per promuovere l'inclusione dei produttori agricoli marginalizzati *"The analyses suggest that the fair-trade chain is the one that yields the highest FOB prices and export/retail price ratio, above conventional and even organic bananas. Also Fairtrade gives producers more stability and visibility through the system of guaranteed minimum price and premium. Another advantage of the Fairtrade standard is that it does not raise much the costs of production. For small-scale growers seeking to improve their incomes Fairtrade certification seems to be the most profitable option provided they can meet FLO's requirements."*

In primo luogo, come abbiamo evidenziato nelle sezioni precedenti raffigurando le transazioni economiche come “giochi di fiducia”, il mercato ha bisogno di fiducia per poter sopravvivere. La crisi finanziaria mondiale originata dal cortocircuito di avidità generatosi nel sistema delle istituzioni finanziarie americane documenta come un sistema economico, popolato unicamente da agenti economici ed imprese conformi all’approccio riduzionista, ovvero in grado di perseguire soltanto il proprio autointeresse miope, rischia di erodere tale fiducia.¹⁶ La paralisi di fiducia tra banche e banche e tra cittadini e banche verificatasi nel momento più acuto della crisi ha rischiato di far saltare il sistema ed è stata superata soltanto grazie alle iniezioni di fiducia di istituzioni terze reputate come le banche centrali e i governi nazionali. C’è dunque bisogno nell’”organismo socioeconomico” di un polmone solidale, ovvero di un pezzo di economia che produce valori (fiducia, capitale sociale, senso civico, solidarietà) assieme a valore economico. La presenza di agenzie di valori esterne al mercato per realizzare quest’obiettivo non basta perché queste ultime non sono in grado di superare il dualismo tra ideale e realtà dei fatti. Soltanto “traffucando” ed incarnando i valori nella piazza del mercato, ovvero nella vita concreta della produzione, dei consumi e dei risparmi è possibile realizzare quest’opera di umanizzazione e di valorizzazione dell’economia.

Secondo, l’economia solidale sta trasformando il mercato nobilitandolo e dandogli una funzione che in precedenza non aveva. Come ben sappiamo il mercato è uno strumento potentissimo ed efficiente per realizzare benefici attraverso lo scambio a partire da dotazioni iniziali dei partecipanti. Attraverso il segnale dei prezzi, e senza la necessità di un banditore che deve conoscere gusti e possibilità di ciascuno orientando così le transazioni, il mercato riesce spontaneamente a migliorare le condizioni degli agenti economici con un meccanismo decentralizzato aumentando il benessere dei produttori e dei consumatori. E’ al mercato che dobbiamo il beneficio di poter ottenere ampia disponibilità di beni e servizi, qualora sostenuti da una sufficiente domanda, ad un prezzo inferiore alla nostra disponibilità massima a pagare. Eppure il mercato ha una cattiva fama che dipende dalla sua incapacità di risolvere i problemi di diseguaglianza che stanno dietro le differenze di dotazioni con cui gli agenti si recano a scambiare.

Per fare un esempio concreto, anche una vendita di un rene tra due adulti consenzienti è una transazione di mercato che realizza i benefici dello scambio. Se i contraenti sono infatti

¹⁶“La vittoria sul sottosviluppo richiede di agire non solo sul miglioramento delle transazioni fondate sullo scambio, non solo sui trasferimenti delle strutture assistenziali di natura pubblica, ma soprattutto sulla progressiva apertura, in contesto mondiale, a forme di attività economica caratterizzate da quote di gratuità e di comunione. Il binomio esclusivo mercato-Stato corrode la socialità, mentre le forme economiche solidali, che trovano il loro terreno migliore nella società civile senza ridursi ad essa, creano socialità.” Benedetto XVI Caritas in Veritate

consenzienti essi ritengono attraverso questa transazione di poter migliorare la loro condizione. Ciò che ci scandalizza in questo scambio, l'accusa che muoviamo al mercato in questa e in condizioni simili, è la sua incapacità di rimuovere la disuguaglianza delle condizioni di partenza, disuguaglianza che può spingere uno dei due contraenti a voler disporre per motivi di necessità di un bene così prezioso come quello di una parte del proprio corpo. Il mercato dunque sembra non volere o non potersi occupare del problema della disuguaglianza delle dotazioni e, come il croupier del casinò, non si fa domande sulle cause e conseguenze della partecipazione dei giocatori al gioco. L'economia solidale attraverso i processi di ibridazione e di contagio generati dal voto nel portafoglio, dall'alleanza tra la disponibilità a pagare per il valore sociale e ambientale dei cittadini responsabili e le imprese pioniere, diventa per la prima volta un luogo nel quale, attraverso lo stesso meccanismo degli scambi che rappresenta il suo ambito proprio, è possibile non solo realizzare guadagni di efficienza ma anche incidere sulle condizioni di partenza di chi scambia promuovendo processi d'inclusione degli ultimi e generando meccanismi dinamici in grado di migliorare le loro condizioni future. Se inoltre guardiamo per il commercio equo e solidale ai meccanismi di concorrenza al monopolio degli intermediari del trasporto che nei paesi poveri riducono la capacità di produttori marginalizzati e lontani dai mercati di sbocco di risalire la catena del valore, ci rendiamo conto che l'economia solidale svolge anche un prezioso lavoro di antitrust in luoghi e filiere nelle quali l'efficacia di eventuali autorità antitrust è al di là da venire.

E' all'economia solidale che dobbiamo e dovremo la costruzione di un mercato in grado di conciliare efficienza e solidarietà molto meno fragile rispetto alle critiche e agli attacchi di chi giustamente riscontra l'incapacità ad oggi del sistema economico di risolvere in maniera efficace il problema della povertà e della sostenibilità ambientale.

6. Conclusioni

Cosa c'è di nuovo nell'economia solidale e perché essa rappresenta una risposta fondamentale ai problemi globali del sistema economico ? E' la domanda a cui abbiamo cercato di rispondere in questo lavoro. Partendo da una attenta valutazione dei problemi sul tappeto e delle loro cause in modo tale da evidenziare in che modo l'alleanza tra imprese pioniere e cittadini responsabili è in grado di offrire soluzioni coerenti.

Nell'analisi dei problemi è stata sottolineata l'importanza di un approccio integrato e non monodisciplinare, in grado di guardare alle connessioni tra le diverse dimensioni del problema (povertà, ambiente, felicità) superando l'incomunicabilità di linguaggi e il conflitto delle soluzioni proposte dagli esperti di una sola disciplina (sottolineando in particolare la difficoltà di conciliare lotta alla povertà con le sue esigenze di crescita e, da una parte, degrado ambientale e dall'altra qualità e soddisfazione di vita). Dietro la complessità di questi problemi sono state individuate alcune cause fondamentali di carattere pratico-filosofico. Il sistema economico non è in grado di raggiungere il bene comune e produce una quantità insufficiente di beni pubblici locali e globali quando soffre di carenza di "diversità antropologica e organizzativa" ed è dominato da agenti economici miopemente auto interessati ed imprese che hanno come unica finalità la massimizzazione del profitto antepoendo con questa gli interessi degli azionisti a quelli di tutti gli altri stakeholders. Se a questo aggiungiamo regole del gioco che di fatto promuovono una scala di valori nella quale la creazione di valore per l'azionista prevale su ogni altra esigenza (tutela del lavoratore e della persona nella sua qualità di centro di relazioni) il problema dell'inversione di priorità tra sostanza (uomo che si realizza nel lavoro e nelle relazioni) e accidente (uomo-azionista) diventa particolarmente severo.

Di fronte a questi problemi si avverte ormai da più parte la necessità di regole ottimali in grado di correggere l'inerzia del sistema ma si soffre l'impasse della mancanza di istituzioni o di governanti benevolenti, in grado di promuovere regole vincolanti che internalizzino e correggano le esternalità negative riorientando la rotta verso il bene comune.

Aspettare in eterno regole o istituzioni benevolenti che fanno fatica ad imporsi (pur impegnandoci affinché questo avvenga) rischia di essere velleitario e improduttivo. Non abbiamo bisogno di un barone di Munchausen che pensava di potersi tirare su afferrando i lacci delle proprie scarpe ma di un Archimede che tramite una leva e un punto d'appoggio possa creare quel lievito e quel fermento necessario per sollevare il mondo.

Nell'ultima parte del lavoro abbiamo cercato di dimostrare in che modo l'economia solidale può svolgere questo ruolo attraverso delle modalità di azione che già hanno dimostrato i loro parziali successi all'interno di alcuni particolari settori. Il meccanismo chiave è quello dell'alleanza tra cittadini responsabili che votano col portafoglio premiando le imprese all'avanguardia nella capacità di creare valore sociale, ambientale ed economico e queste stesse imprese. Si tratta di un'alleanza che crea concretamente quote di mercato trasformando la responsabilità sociale in dimensione su cui si gioca la competizione e stimolando il mondo delle imprese tradizionali ad aumentare il proprio grado di responsabilità sociale. Tutto questo mette in moto processi di

ibridazione sul mercato e stimola le istituzioni e la politica ad accompagnare il cambiamento con nuove regole, una volta constatata l'esistenza di un partito del voto nel portafoglio ovvero di una sensibilità diffusa degli elettori in materia.

Si è infine sottolineato come tale processo possa correggere due importanti difetti delle economie di mercato. L'incapacità o il rischio di un'economia senza voto nel portafoglio di erodere quei valori (fiducia, senso civico, capitale sociale nel suo insieme) di cui il sistema ha bisogno per poter sopravvivere e l'incapacità del mercato, fino all'avvento dell'economia solidale, di affrontare il problema della diseguaglianza delle condizioni di partenza e di internalizzare attraverso il sistema dello scambio le esternalità negative sociali ed ambientali dell'attività produttiva.

Partendo da alcune iniziative minoritarie e pionieristiche l'economia solidale, prima ancora che gli studiosi siano stati in grado di sistematizzare e comprendere appieno il suo ruolo, ha già iniziato a modificare il mercato e il sistema socioeconomico in cui viviamo. C'è oggi bisogno di pensiero e regole in grado di far comprendere e sfruttare a pieno quest'energia e questa potenzialità che il sistema può far scaturire dal proprio interno. Al pari del sole e del vento, l'autointeresse lungimirante, la reciprocità e l'avversione alla diseguaglianza possono essere fattori in grado di mobilitare "energie rinnovabili" che, opportunamente sostenute ed accompagnate, possono generare dalla "natura umana" la forza necessaria per indirizzarci verso una felicità economicamente ed ecologicamente sostenibile.

Bibliografia

Alesina A. e Andrea Ichino, *L'Italia fatta in casa* (Mondadori, 2009)

Bartiloro, L., Coletta, M. & De Bonis, R. (2007). Italian Household Wealth in a Cross Country Perspective. Bank of Italy conference: Household Wealth in Italy, Perugia.

Bartolini S., Bilancini E. Sarracino F., 2009, Sociability Predicts Happiness: World-Wide Evidence from Time Series, Università di Siena Working Paper N. 579

Becchetti L. & Elena Giachin Ricca & Alessandra Pelloni, 2009. "The 60s Turnaround as a Test on the Causal Relationship between Sociability and Happiness," SOEPpapers 209, DIW Berlin, The German Socio-Economic Panel (SOEP).

Becchetti L. Gianfreda G., 2007, Contagious "Social Market Enterprises": The Role of Fair Traders, *Rivista di Politica Economica Maggio*.

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

Becchetti, L. e Pelloni, A. (2010), What are we learning from the happiness literature ?, Ministero del Tesoro working paper series forth.

Becker, Gary S., Kevin M. Murphy and Robert Tamura 1990: Human Capital, Fertility, and Economic Growth, *Journal of Political Economy* 98(3), S12-S37.

Benedetto XVI, Enciclica Caritas in Veritate

Paola Bongini, Giovanni Ferri, 2008, Governance, diversification and performance of Italy's Banche popolari, Giuffrè.

Berg, J., J. Dickhaut and K. McCabe (1995). *Trust, reciprocity, and social history*. *Games and Economic Behavior* 10, 122-142.

Bruni, L. and Stanca, L. (2008). Watching alone: Relational Goods, Television and Happiness. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 65(3-4), 506-528.

Durlauf, S.N. and Quah, D.T. (1998) 'The new empirics of economic growth', in J.B. Taylor and M. Woodford (eds.) *Handbook of macroeconomics*, Amsterdam: Elsevier, 235-308.

Easterlin R.A. and L. Angelescu, 2009, Happiness and growth the world over: Time series evidence on the happiness-income paradox. IZA Discussion Paper, (4060).

European Commission, 2009, "Contributing to Sustainable Development: The role of Fair Trade and nongovernmental trade-related sustainability assurance schemes". *Communication From The Commission To The Council, The European Parliament and The European Economic and Social Committee*, Brussels, 5.5.2009.

Fehr, E., Falk, A., Psychological foundations of incentives, in "European Economic Review", 2002, XLVI, pp. 687-724

- Fehr, E., Gächter S., 2000. "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments," *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 90(4), pages 980-994
- Fischbacher, U., S. Gächter and E. Fehr, 2001: Are People Conditionally Cooperative? Evidence from a Public Goods Experiment, *Economics Letters*, 71, 397-404
- Gui B. (2005). From transactions to encounters. The joint generation of relational goods and conventional values. in Gui, B. & Sugden, R. (Ed.) (2005). *Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Helliwell, J.F., 2001, Social capital, the economy and wellbeing. In *The Review of Economic performance: The Longest Decade: Canada in the 1990s*. Centre for the Study of Living Standards, Ottawa, Canada.
- Knack S., Keefer P. (1997). *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*. *Quarterly Journal of Economics* 112(4):1251-1288;
- Knack S., Zak P. J. (2001). *Building Trust: Public Policy, Interpersonal Trust, and Economic Development*. *Supreme Court Economic Review* (Forth.);
- Liu, P., 2009, Certification in the value chain for fresh fruits. The example of banana industry *Fao commodity studies n.4*.
- Michelacci C. , 2007 Americans do work more than Europeans, but please don't think that Europeans are lazy *VOX eue* 17 September 2007 <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/548>
- Musu I. (2009), *Crescita Sostenibile e Innovazione Ambientale: ruolo della regolazione e della responsabilità sociale*, *Rivista L'INDUSTRIA*, volume 1, pp. 59-72. (ISSN 0019-7416)
- OECD, 2005, *Migration, remittances and development* , OECD Publishing, Paris.
- Putnam R.D. , 2000, *Bowling alone. The collapse and revival of American community*. Simon Schuster, New York.
- Sen, Amartya K. (1976/1977) 'Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory', *Philosophy and Public Affairs*, 6: 317-344.
- Smith A., (2001), *Teoria dei sentimenti morali*, Rizzoli, Milano (ed. or 1759).
- Stevenson B. and J. Wolfers. Economic growth and subjective well-being: reassessing the Easterlin paradox. *IZA DP*, (3654), August 2008.
- Temple, J. 1999. "The New Growth Evidence." *Journal of Economic Literature* 37: 112-156
- Todaro, M. P., 1969, « A Model of Labour Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries », *American Economic Review* , vol 59, no. 1, p138-148.

