

PRIME LINEE PER UNA LETTURA RELAZIONALE DELL'ECONOMIA CIVILE DEL NON-PROFIT *

«Vi sono certi fenomeni concreti in cui la parte economica trascende su tutte le altre, e per quei fenomeni si potranno considerare, con lieve errore, i soli risultamenti della scienza economica. Vi sono altri fenomeni concreti in cui la parte economica è insignificante, e per quei fenomeni sarebbe assurdo il considerare solo i risultamenti della scienza economica; all'opposto gioverà trascurarli» [Pareto (1974), p. 19].

«L'uomo è un rapporto: non che sia in rapporto, non che abbia un rapporto, ma che è un rapporto, più precisamente un rapporto con l'essere (ontologico), rapporto con l'altro» [Pareyson (1995), p. 10].

* L'articolo è una rielaborazione della relazione tenuta al Convegno della Regione Toscana: «Volontariato e Terzo settore», svoltosi a Firenze il 30 e 31 maggio 1996. Ringrazio Stefano Zamagni e Nicolò Bellanca per aver letto e commentato una precedente versione del presente scritto. Ringrazio inoltre Benedetto Gui, Marco Dardi e Etienne de Villemeur con i quali ho discusso alcune tesi di questo saggio.

PREMESSA

Le organizzazioni collettive che non perseguono fini di lucro, le cosiddette non-profit, non sono certamente una novità: enti di assistenza, di beneficenza, ospedali, per non parlare delle economie familiari, hanno accompagnato lo sviluppo delle civiltà.

Da alcuni anni però, anche in seguito alla crisi dello *Stato sociale*, alla quale spesso troppo semplicisticamente è ricollegato il ruolo del non-profit, si assiste al fiorire di una vera e propria riflessione teorica intorno a quella che ormai si chiama "economia del non-profit" o, con un'espressione più interessante, di sapore antico, *Economia civile*¹.

Con l'espressione non-profit ci si riferisce normalmente al variegato insieme di organizzazioni che si collocano tra le imprese private a scopo di lucro (for-profit) e il settore pubblico. Quando si parla di non-profit ci si riferisce ad un universo estremamente vario. Questa diversità si manifesta a più livelli: le risorse economiche utilizzate (si va dall'uso quasi esclusivo di lavoro volontario all'impiego quasi esclusivo di lavoro retribuito), le fonti di finanziamento, le forme giuridiche, la dimensione, l'oggetto e il settore dell'attività svolta, nonché la posizione dei beneficiari dell'attività nei confronti dell'organizzazione (soggetti esterni o soci).

La denominazione più frequente adottata per indicare le imprese non-profit è quella di "Terzo settore", la quale però oltre ad essere imprecisa (lo Stato e il mercato – che dovrebbero essere gli

¹ Quella dell'*economia civile* è una tradizione di pensiero che risale all'umanesimo italiano (Leonardo Bruni, S. Antonino da Firenze, S. Bernardino da Siena...) e che si sviluppa nei secoli successivi fino ad approdare a coerenti e non occasionali riflessioni sulla vita economica delle società, quali sono quelle prodotte da Matteo Palmieri, Antonio Genovesi, e, anche se con taglio molto personale, da Giandomenico Romagnosi. Un filone di pensiero, questo, ancora tutto da scoprire e da studiare. Tali "economisti", partendo dalla natura profondamente sociale e relazionale della persona umana, attribuivano una grande importanza al *rapporto* interpersonale, considerato il vero "fattore scarso" dell'economia. «Fra tutti gli esseri – scrive Matteo Palmieri – l'uomo è più utile all'uomo. Non può egli sperare da altri quei beni, che soltanto dai suoi simili può ottenere» [Palmieri (1805), p. 17].

altri due – non sono settori) è anche in parte forviante (perché dà l'idea di residualità). Altri termini usati normalmente come sinonimi sono: economia sociale, settore volontario, terzo sistema, privato sociale, ecc. In queste pagine preferisco usare le espressioni non-profit e *economia civile*, prese come sinonimi.

La definizione più usata, almeno in Italia, per le imprese non-profit si focalizza sulla dialettica vantaggi interni-vantaggi esterni, cioè pone il *fundamentum divisionis* sui destinatari dei servizi o beni prodotti dall'organizzazione.

In quest'ottica si definiscono organizzazioni di tipo mutualistico quelle organizzazioni nelle quali i beneficiari dell'attività dell'organizzazione sono i decisori ultimi (es. le cooperative di lavoratori, o di consumatori), mentre si definiscono organizzazioni con finalità altruistiche quelle organizzazioni nelle quali i fruitori dei servizi e/o dei beni sono soggetti diversi dai decisori ultimi, e l'eventuale *surplus* che l'organizzazione produce va utilizzato a vantaggio di soggetti esterni. [Cf. Gui (1987), (1991)].

L'elemento dirimente per poter parlare di un'organizzazione non-profit è in tale approccio la presenza di un elemento altruistico nei membri dell'organizzazione stessa. Le non-profit, infatti, hanno come scopo principale quello di favorire "qualcun altro" rispetto ai promotori dell'attività stessa.

Vedremo in seguito come non necessariamente gratuità e mutualità debbano essere viste come concetti incompatibili².

Nonostante che le dimensioni del settore non siano affatto irrilevanti, ancora oggi in diversi Paesi, Italia compresa, si assiste

² Un'altra definizione delle non-profit, adottata da buona parte della letteratura soprattutto anglosassone [Hansmann (1986)], individua lo specifico delle non-profit nel divieto di distribuzione degli utili sotto qualsiasi forma, dove per utile si intendono i ricavi in eccesso una volta coperti i costi, ivi compresi i salari e gli stipendi dei dipendenti. Risulta evidente come questa prima definizione sia troppo larga, poiché ci sono organizzazioni che non distribuiscono utili ma che difficilmente si possono far rientrare nel non-profit, come le organizzazioni di autoconsumo, i partiti politici, o altre organizzazioni con finalità prevalentemente autointeressate. Un altro tentativo di definizione del non-profit è quello basato sulla legislazione nazionale (laddove esiste), in base alla quale si considera non-profit ciò che è espressamente chiamato tale dal legislatore.

ad una vaghezza definitoria, dovuta anche ad una regolamentazione legislativa ancora frammentaria³.

L'importanza che il fenomeno sta prendendo anche in Italia è testimoniata anche dal recente disegno di legge Zamagni-Fantozzi predisposto per regolamentare il settore, e dalle discussioni, a tratti polemiche, che tale disegno di legge ha suscitato⁴.

³ In Italia, infatti, manca una legge che disciplini il settore. Nel Codice Civile del 1942 vengono disciplinati, autonomamente, diversi tipi di organizzazione senza scopo di lucro (associazioni, fondazioni e comitati) e per tutti è previsto un lungo *iter* (di origine napoleonica) di autorizzazioni e controlli pubblici. Gli artt. 2247 e segg. disciplinano le società commerciali, che hanno il proprio specifico nello scopo di lucro da esse perseguito. La disciplina è stata poi complicata dall'inclusione tra le società commerciali anche delle società cooperative, il cui scopo è di tipo mutualistico, il che ha comportato la sostituzione dello scopo di lucro con l'obiettiva economicità come elemento discriminante i due tipi di organizzazioni collettiva (con e senza scopo di lucro). Attualmente il dibattito continua, alimentato anche dalla sfida proveniente dalle non-profit.

⁴ Il disegno di legge è un serio tentativo di disciplinare la materia delle ONLUS (organizzazioni non lucrative di utilità sociale) in Italia. Vi si individuano i campi di intervento (assistenza, beneficenza, cooperazione allo sviluppo, istruzione, ricerca, sanità, tutela naturalistica e dell'ambiente, cultura, arte, sport), si fissano i limiti per il riconoscimento (onde evitare abusi), si fissa il regime fiscale (deducibilità dei contributi elargiti alle Onlus da persone fisiche o giuridiche), l'esclusione (ovvia) del riconoscimento di Onlus alle strutture pubbliche, e – ciò che avvicina la nostra normativa a quella di molti altri paesi – all'articolo 1 si prevede l'obbligo di trasparenza di bilancio e la "blindatura" degli utili e degli avanzi di gestione e l'obbligo statutario di non distribuzione degli utili.

La proposta è attualmente oggetto di vivaci discussioni, e un punto intrigato è l'opportunità o meno di tassare gli utili delle attività *non direttamente correlate* all'attività istituzionale della non-profit. La situazione che prospettano i critici di questa proposta è l'ipotetica (ma poi non tanto) Onlus che possiede un supermarket e tutto l'utile di quest'ultimo non pagherebbe imposte (l'esempio storico a cui si fa riferimento è la "macaroni connection" negli Usa di mezzo secolo fa). Uno scenario possibile è, sempre secondo i critici, vedere «dorate cliniche riservate ai ricchi soci cooperatori, scuole confessionali,..., case editrici-network di informazione...: il tutto finanziato dallo Stato attraverso la franchigia d'imposta» (G. Tibet, *Il non-profit e chi se n'appropria*, Affari e finanza, 13.2.1996, p. 6). Come rispondono i promotori della proposta? Innanzitutto ribadiscono che il "Terzo Settore" in Italia presenta due anomalie: il 54% delle entrate complessive è pubblico e il 67% delle entrate private proviene dalla vendita di beni e servizi: «L'insieme di questi dati segnala una grande difficoltà (impossibilità) a programmare sul lungo periodo dovuta alla scarsità di capitale e alla dipendenza dalle amministrazioni pubbliche (...) Perciò la commissione ha ritenuto di escludere dalle imposte non solo i redditi da attività istituzionali o correlate (...) ma anche i redditi di attività non correlate, purché svolte per generare le risorse necessarie a realizzare gli scopi istituzionali e purché – qui è il punto cruciale – esse

Le pagine che seguono sono un tentativo di riflessione critica su come tale fenomeno viene affrontato dall'attuale teoria economica, in particolare in un'ottica microeconomica⁵, con l'intento di evidenziare come l'approccio con cui la teoria economica guarda all'*economia civile* non sia in grado di coglierne la reale portata e il ruolo specifico.

Quindi, nella seconda parte, presento i primi risultati di una ricerca storica, tesa a rintracciare alcuni "sentieri interrotti" nella storia del pensiero economico che possono introdurre nell'analisi categorie oggi dimenticate o ignorate dal dibattito teorico. In particolare mi soffermerò su alcuni aspetti della *tradizione della finanza pubblica*, concludendo con una riflessione su quelli che ormai vengono chiamati beni relazionali, che, nell'ottica di questo scritto, vengono considerati come un particolare *output* delle organizzazioni non-profit.

1. ANALISI ECONOMICA DEL RUOLO SVOLTO DALLE NON-PROFIT

Innanzitutto qualche dato. Negli USA e in altri paesi europei gli studi statistici sulle attività non-profit si fanno già da diversi anni, e si possiedono pertanto dati abbastanza precisi⁶. Per l'Italia, invece, gli studi statistici sono ancora pochi. Stime recenti

siano uno strumento di finanziamento non principale delle Onlus» (L. Fiorentini – membro della commissione Zamagni –, *Come finanziare il Terzo Settore*, Affari e finanza, 11.3.1996). Ovviamente il dibattito resta ancora aperto.

⁵ L'oggetto di queste pagine è pertanto ben circoscritto. Altre interessanti problematiche legate al fenomeno non-profit (come il rapporto tra crisi del *Welfare State* e ruolo delle non-profit, oppure analisi di aspetti più istituzionali, ecc.), saranno affrontate solo marginalmente, e nella misura in cui risulterà utile all'argomentazione.

⁶ Negli Usa nel 1986 le non-profit contribuivano al reddito nazionale per il 4%, e occupavano il 7,14% dell'occupazione totale [Barbetta (1990)]. A livello di Unione Europea, alcuni studi (Eurostat 1993) stimano nel 2,8% la quota di occupazione nel non-profit. L'analisi comparata tra Paesi diversi deve essere fatta con cautela perché la definizione di non-profit varia nelle diverse legislazioni nazionali.

condotte dall'IRS e dall'Università cattolica indicano che gli occupati nel Settore non-profit sono circa 420.000 unità, pari a circa l'1,8% dell'occupazione globale. Il dato più interessante che risulta da tale ricerca è che la crescita dell'occupazione nel settore non-profit è stato, nel corso degli anni ottanta, del 38,9%, contro una crescita media dell'occupazione del 7,4%⁷.

La riflessione teorica che negli ultimi anni si sta producendo intorno al fenomeno delle non-profit è molto ampia, e non è certo questa la sede per dar conto della vasta gamma di studi. La maggior parte dei contributi, comunque, analizza tale fenomeno all'interno dei cosiddetti *fallimenti del mercato o del governo*.

Il problema da cui in teoria economica spesso si muove per accostarsi alle non-profit, è come mai in un mercato sempre più globale e competitivo possono sopravvivere strane creature che non hanno come principale obbiettivo quello di massimizzare i profitti.

La maggior parte degli studi sulle non-profit inoltre presuppone che i consumatori siano indifferenti rispetto alla provenienza dei prodotti (statale, privata for-profit, privata non-profit), e, *coeteris paribus*, sceglieranno quel bene offerto ad un prezzo di mercato inferiore. È questa l'ipotesi nota come "vantaggio comparato". Questa premessa metodologica postula che il consumatore nella scelta non terrà conto della provenienza del bene o servizio, ma solo della migliore combinazione qualità-prezzo. In altre parole nella sanità, nell'istruzione, nella spesa al supermercato, il consumatore, a fini della scelta del prodotto, considera ininfluente il *movente* dell'attività⁸.

⁷ Altri dati interessanti provengono da una ricerca fatta dalla «Fondazione italiana per il volontariato», dalla quale è emerso che il non-profit coinvolge in Italia complessivamente più di 6 milioni di persone, 130 milioni di ore annue di lavoro prestate gratuitamente, corrispondenti, in base alla loro stima (da prendere sempre con attenzione), a 70.000 posti di lavoro e a 1.300 miliardi di valore aggiunto. Sempre la medesima ricerca ha messo in luce la provenienza culturale dei promotori e dei membri delle non-profit: tra gli 8.893 gruppi di volontariato (quelli censiti dalla Fondazione) oltre il 49% ha dichiarato una matrice culturale aconfessionale, il 40% una matrice cattolica e l'11% di altro tipo (religioni non cattoliche, non cristiane, ecc.).

⁸ Faccio notare per inciso che tale ipotesi potrebbe essere agevolmente superata: basterebbe considerare i beni provenienti da organizzazioni *diverse* come *beni diversi*. Questo tipo di operazione è comune nella teoria economica.

Quest'ipotesi pone allora un problema di individuazione di un criterio per affidare un particolare bene o servizio allo stato, al mercato, o al non-profit, non essendoci delle attività che per natura intrinseca devono essere offerte dal mercato, dallo Stato o dal settore non-profit.

La teoria economica ha elaborato alcuni modelli per effettuare tali scelte, che sono sommariamente esposti qui di seguito.

1.1. Beni pubblici e asimmetrie informative

I classici casi di “fallimento del mercato” sono dovuti alla presenza di beni pubblici, alla presenza di asimmetrie informative e alle esternalità (di quest'ultime non ci occuperemo in questa sede).

Il *bene pubblico* puro può essere definito come un bene *non escludibile* (il suo consumo non può essere escluso a qualcuno: si pensi la difesa nazionale) e *non rivale* (il consumo di un soggetto non riduce né effettivamente né potenzialmente il consumo degli altri)⁹. Esempi di beni pubblici sono il servizio radiotelevisivo¹⁰, l'illuminazione pubblica, l'ordine pubblico, un marciapiedi, o, per venire a beni pubblici più direttamente legati alle non-profit, un consultorio familiare, un centro sociale, un oratorio per giovani, ecc.

È facile dimostrare che il mercato con il sistema dei prezzi, per la non escludibilità del bene, non può risolvere in modo efficiente¹¹ il problema dell'allocazione di tali beni (come si fa ad

⁹ Questa è la definizione di bene pubblico puro, mentre nella realtà la non rivalità del consumo si presenta con diversi gradi: un marciapiede, in condizioni normali, può essere un bene pubblico puro, ma in pieno centro di Firenze nelle ore di punta, l'ingresso di un consumatore in più (marginale) riduce effettivamente il consumo degli altri. Altro classico esempio è l'autostrada congestionata.

¹⁰ Ora, con l'introduzione delle Pay-TV, è in atto in diversi paesi il tentativo di privatizzare questo bene pubblico.

¹¹ L'efficienza di cui si occupa l'economia (in particolare l'economia del benessere) è l'efficienza detta “paretiana” (perché introdotta, alla fine dell’800, dall'economista italiano Vilfredo Pareto), in base alla quale *un’allocazione è considerata ottimale quando non è possibile aumentare il benessere di qualcuno senza diminuire il benessere di qualcun altro*. Tale concezione dell'efficienza è sempre più oggetto di critiche [cf. Bruni (1995)].

impedire ad un soggetto che non ha pagato la propria quota di spesa per la costruzione dell'illuminazione pubblica ad usufruire della stessa?). Da più di un secolo, la teoria economica ha attribuito allo Stato la produzione dei beni pubblici, attraverso il meccanismo dell'imposta.

Il fallimento del mercato dovrebbe comportare quindi la produzione del bene da parte del settore pubblico. Ma questo normalmente non avviene perché si verificano anche dei fallimenti anche del governo (inteso come Pubblica Amministrazione) ¹².

Altro classico caso di fallimento del governo – ancora più rilevante nell'analisi delle non-profit – sono le *asimmetrie informative*.

Perché i risultati di efficienza ipotizzati dalla teoria economica neoclassica vengano raggiunti, è necessario che gli agenti possiedano una informazione perfetta relativamente ai prezzi e alle caratteristiche dei prodotti. In alcuni tipi di scambi questa ipotesi non si realizza, e tra i contraenti esistono significative *asimmetrie informative*. Tipico esempio è quanto spesso avviene nel mondo della sanità, in cui il paziente si trova nei confronti del medico quasi sempre in una condizione di *deficit informativo* (il paziente,

¹² Il livello di offerta di un bene pubblico è quello in corrispondenza del quale si verifica l'*eguaglianza tra costo marginale per la collettività e la somma dei benefici marginali dei singoli individui*. Perché un tale meccanismo sia efficiente bisogna che l'ente pubblico simuli un meccanismo di concorrenza per poter fissare l'offerta del bene pubblico, e quindi il prezzo. Questo richiede una condizione a dir poco eroica: che tutti i consumatori rivelino le proprie preferenze in modo corretto, espresse in termini di disponibilità a pagare, sapendo però – questo è il problema – che tali loro preferenze saranno prese come base di riferimento per la contribuzione fiscale. Il fallimento si verifica, quindi, per il semplice fatto che la “strategia dominante” – per usare un'espressione tipica della “teoria dei giochi” molto efficace per studiare tali situazioni – di ciascun individuo (ipotizzato, si ricordi sempre, dalla teoria economica come individualista e massimizzante) è quella di comportarsi in modo opportunistico, e pertanto non rivelare le proprie preferenze, sperando di ottenerne un guadagno individuale. Il risultato sarà pertanto un *equilibrio di Nash*, una situazione cioè nella quale i soggetti tendono a permanere senza che nessuno abbia interesse a spostarsi, con la conseguenza – e qui sta il “dilemma” – che l'offerta di bene pubblico risulterà inefficiente (l'illuminazione sarà insufficiente, e magari questo farà sì che il consumatore opportunista, il *free rider*, dovrà installare un'illuminazione privata, e pagare un costo maggiore, rispetto a quello che avrebbe pagato se avesse dichiarato correttamente le proprie preferenze, e con lui tutti gli altri consumatori!).

per esempio, non possiede normalmente gli elementi per giudicare se una terapia sia oggettivamente migliore di un'altra, se un farmaco funzionerà o meno, ecc.). In questo tipo di situazioni il sistema dei prezzi di mercato non garantisce un'allocazione efficiente delle risorse (i prezzi dei beni non esprimono le utilità marginali dei consumatori e/o le produttività marginali dei produttori), e quindi anche qui il mercato “fallisce”.

Alcuni teorici [Hansmann (1986)] affermano che in presenza di forti asimmetrie informative i consumatori preferiscono affidarsi alle non-profit, che offrono maggiori garanzie rispetto alle imprese for-profit.

Una domanda da porre è però la seguente: perché in presenza dei fallimenti del mercato le non-profit funzionano meglio del governo? Non dovrebbe invece lo Stato offrire maggiori garanzie delle non-profit stesse? Perché solo le non-profit sono efficienti in presenza di asimmetrie informative o beni pubblici?

La risposta che spesso viene data è che le non-profit hanno più facilità nel reperire informazioni rispetto allo Stato e alle for-profit. I costi per il reperimento in una rete di rapporti informali, quali sono quelli che si instaurano nelle non-profit, sono minori: i soggetti tendono a rivelare in modo più corretto le proprie preferenze quando ritengono che queste non saranno utilizzate a fini di lucro.

A mio avviso una tale giustificazione della presenza e del ruolo delle non-profit è debole. Ma su questo avremo modo di tornare.

2. APPROCCI TEORICI ALTERNATIVI ALL'ECONOMIA CIVILE

2.1. *I precedenti storici*

Da questi brevi cenni ad alcuni aspetti dell'attuale dibattito di teoria economica relativamente al settore non-profit (fallimenti del mercato e del governo), si possono trarre alcune prime conclusioni.

1. Più un'economia presenta fallimenti del mercato o del governo, maggiore è il ruolo delle non-profit;
2. Un'economia in cui il mercato e il governo funzionassero perfettamente non avrebbe bisogno di attività non-profit, poiché i meccanismi di mercato risolverebbero tutti i problemi economici.

Questo è nella sostanza, un po' estremizzato, il modo in cui oggi è affrontato nella teoria economica il fenomeno delle non-profit, e ciò dipende dalle categorie fondamentali su cui poggia la teoria economica dominante, categorie che – questa è la mia tesi – non sono in grado di catturare ciò che realmente succede nell'*economia civile*.

Per suffragare questa tesi può essere utile qualche breve cenno al processo storico che ha determinato tale situazione.

Normalmente si attribuisce a Adam Smith l'origine della scienza economica. Non è questo il luogo per analizzare criticamente tale assunto, e domandarsi se invece non si debba attribuire ai fisiocratici, a Cantillon, a Petty, o agli italiani Genovesi e Beccaria tale paternità. È comunque inequivocabile che con Smith giunge a compimento un processo di autonomia della riflessione economica rispetto alla filosofia morale, iniziato con l'età moderna. L'economista scozzese, nella sua *The Wealth of Nations* (1776), compie la geniale operazione di attribuire un ruolo eticamente positivo all'interesse personale¹³, e con questo tra-

¹³ Uno dei temi centrali della riflessione di filosofia morale inglese nel 1700 (di cui Smith era uno dei rappresentanti: la sua prima opera, *The Theory of Moral Sentiments*, 1759, è un trattato di filosofia morale, in continuità con la tradizione della filosofia analitica scozzese), era quello relativo al principio su cui basare la società umana. Alcuni sostenevano (Hobbes in particolare) che tale principio fosse l'egoismo, altri invece (come Hutcheson, uno dei maestri di Smith) ritenevano che tale principio fosse la benevolenza, che faceva dell'uomo un essere naturalmente socievole, e quindi bisognoso di vivere insieme agli altri. I due approcci, però, si presentavano fino a Smith come inconciliabili. Un pensatore che certamente influenzò molto Smith fu B. Mandeville, e la sua *Favola delle api*, nella quale cercava di dimostrare come l'egoismo fosse la condizione della crescita e del benessere di una nazione. Smith criticò Mandeville ma metabolizzò buona parte del suo pensiero.

sforma l'economia da un'attività "socialmente pericolosa", e quindi sotto il controllo della morale, a disciplina eticamente positiva e pertanto autonoma dalla morale. L'etica mercantile, basata sulla regola «dammi ciò di cui ho bisogno e avrai quello che vuoi», è per Smith capace, con lo Stato che garantisce le regole del gioco, di assicurare la convivenza civile e, sotto l'azione della "mano invisibile" del mercato, garantire anche lo sviluppo economico-sociale.

Detto questo occorre però subito dire che il sistema smithiano presenta tutta una sua complessità e ricchezza antropologica (la categoria della *Sympathy* e della reciprocità sono centrali in tutto il paradigma smithiano); resta comunque il fatto che del pensiero di Smith ci è stata tramandata¹⁴ la legge dell'interesse personale come principio fondante la scienza economica. Per analogia con la fisica newtoniana (la legge di gravità), l'egoismo diventa la "legge fondamentale" da cui possono scaturire come corollari tutte le altre leggi economiche¹⁵.

Tutta l'economia classica inglese sviluppa questa concezione metodologica di Smith, e alla fine del 1800, con la prima grande sistemazione chiamata "neoclassica" (che è quella su cui ancora oggi si basa la riflessione economica), l'economia si definisce come quella scienza che studia un particolare aspetto della condotta umana, quello economico, e basata sul principio della massimizzazione dell'interesse individuale.

¹⁴ Fondamentale in questo è stato lo sposizio avvenuto nell'800 tra la tradizione dell'empirismo inglese (Smith) e l'utilitarismo (soprattutto nella versione di Bentham). [Cf. Schumpeter (1960)]. Oggi, comunque, sono pochi gli studiosi che vedono in Smith il profeta dell'egoismo [cf. Zanini (1995); Sen (1988)].

¹⁵ Una sistemazione rigorosa dell'egoismo (a volte chiamato e confuso con *edonismo*) visto come legge fondamentale dell'economia, si raggiunge alla fine del 1800 con la seconda generazione di marginalisti, e una delle opere di economia più rappresentative di questo periodo sono i *Principi di economia pura* di M. Pantaleoni (1889). La moderna teoria economica, quella post-paretiana (il *Manuale di Economia Politica* di Pareto del 1906 ha aperto la fase contemporanea dell'economia, sganciata da qualsiasi considerazione etica circa i moventi del comportamento economico), sembra non far più ricorso alla categoria dell'egoismo né a quelle dell'edonismo: la questione, che sto approfondendo, sarà probabilmente l'oggetto di un mio prossimo articolo su questa rivista.

L'uomo studiato dall'economia diventa pertanto un *homo oeconomicus*, che viene studiato autonomamente rispetto all'*homo ethicus, politicus*, ecc. [Cf. Pareto (1974)]¹⁶.

2.2. Critiche al paradigma "egoistico": analisi parziale versus analisi totale?

È facile intuire come fin dall'inizio diversi studiosi si sono accorti della fragilità del pilastro su cui era costruita la scienza economica. Le principali critiche (quelle di T.R. Malthus¹⁷, Sismondi¹⁸, di G.D. Romagnosi¹⁹ e della tradizione dell'economia

¹⁶ Bisogna comunque aggiungere che la maggior parte degli economisti marginalisti della prima e seconda generazione (Jevons, Menger, Walras, Pareto, ecc.) erano ben consapevoli che l'uomo reale non è un *homo oeconomicus*, ma, con un'astrazione analoga a quella usata ad esempio nello studio della meccanica (l'analogia con la meccanica è centrale in Walras e Pareto), rimandavano l'analisi degli altri aspetti dell'uomo (altruismo, ignoranza, irrazionalità...) all'economia applicata o alla sociologia, come in meccanica razionale non si prendono in considerazione gli attriti di cui poi si occupa la meccanica applicata [cf. Pareto (1896), vol. II, cap. II].

¹⁷ Malthus è quasi sempre ricordato per la sua polemica con Ricardo sul grano e la rendita, per le sue teorie sulla popolazione, o come precursore di posizioni keynesiane. Si dimentica spesso la critica metodologica che Malthus rivolgeva all'economia politica, secondo lui troppo portata alle semplificazioni, trascurando la complessità dei problemi, non facilmente riconducibili ad una sola causa.

¹⁸ Sismondi, nei suoi *Nuovi Principi* del 1819, ad esempio scriveva: «L'economia politica diventa nel suo complesso, la teoria di chi fa il bene in termini sociali; in questo senso, tutto ciò che in ultima analisi non si riferisce alla felicità degli uomini non fa parte di questa scienza» [Sismondi (1974), p. 407]. La critica di Sismondi all'economia politica inglese era proprio rivolta al concetto di benessere. Questi infatti scrive: «Ho visto in questo paese sorprendente [l'Inghilterra], la cui esperienza sembra fatta apposta per servire d'insegnamento al resto del mondo, la produzione aumentare mentre il benessere diminuiva. La massa degli inglesi sembra dimenticare, al pari dei filosofi, che l'aumento delle ricchezze non è lo scopo dell'economia politica, ma il mezzo di cui essa dispone per procurare la felicità a tutti» [Sismondi (1974), pp. 8-9; cf. anche Barucci (1974)].

¹⁹ Per Romagnosi l'economia era indissolubilmente legata con tutte le altre sfere del sociale, e soprattutto doveva tener conto, ad ogni livello di astrazione, della complessità degli individui. Scrive ad esempio, nel 1827: «L'economia dunque politica in generale significar dovrebbe l'ordine delle civili società (...) l'indefinita brama individuale di arricchire viene ottemperata, senza essere affievolita, dall'azione incessante della società civile ben costituita; di modo che se da una parte vediamo l'egoismo e l'intemperanza individuale indefiniti, dall'altra vediamo pure la partecipazione e l'equità sociale» [Romagnosi (1835), pp. 9-11].

civile, della Scuola storica tedesca, della scuola marxista, del cattolicesimo sociale, del pensiero corporativista, ecc., per non parlare dei contemporanei come A. Sen²⁰), anche se provenienti da scuole molto articolate al loro interno e diverse tra di loro, avevano in comune la critica dell'egoismo come principio su cui fondare la scienza economica. Davanti alle semplificazioni dell'economista, tali critiche rivendicavano una complessità della natura umana, anche in campo economico, e quindi la non liceità della separazione del solo aspetto economico, fondato sull'egoismo, se si volevano comprendere i reali comportamenti economici.

Come ha risposto l'economia "classica" a tali critiche?

Innanzitutto l'economista teorico è stato costretto da questi attacchi metodologici ad andare più a fondo nei presupposti della propria scienza, il che ha prodotto tutta "una questione del metodo" che ha occupato molti dei migliori economisti di sempre almeno dal 1871 al 1906²¹, periodo fondamentale per la scienza economica, in cui, nel bene e nel male, si sono forgiate le attuali categorie.

Fondamentalmente la scienza economica ha proseguito per quella via riduzionista iniziata dai classici, delimitando sempre più il proprio oggetto e campo di azione, non pretendendo più di partire dalla psicologia dei soggetti e quindi dai loro moventi – come era avvenuto con i primi marginalisti, da Gossen (1854) a Pantaleoni (1889) –, ma si limita a partire dalle scelte dei soggetti, così

²⁰ A. Sen è uno studioso certamente molto interessante, che da diversi anni sta cercando, tra l'altro, di porre al centro dell'attenzione degli economisti (ma anche dei filosofi e dei politici) il problema del benessere, proponendo un passaggio da un'economia del "benessere" (*welfare society*) ad un'economia dello "star bene" (*well being society*), dove il *well being*, lo star bene, è qualcosa di più del semplice benessere economico [Bruni (1995)].

²¹ Tale intervallo temporale, non esoterico per gli storici del pensiero [cf. tra gli altri Del Vecchio (1932)], è scelto ponendo come limite inferiore la pubblicazione dei *Principi di economia* di C. Menger, e come estremo superiore il *Manuale di economia politica* di V. Pareto. È comunque certo che l'opera di sistematizzazione dell'economia neoclassica è continuata per tutta la prima parte di questo secolo (e in un certo senso continua ancora oggi, essendo l'economia una scienza viva): tappe importanti sono state il saggio di Robbins (1932) e il libro di Samuelson (1947), su cui si basano, nella sostanza, buona parte degli attuali manuali universitari di economia di tutto il mondo.

come si manifestano sul mercato, rimandando nei gusti, considerati dati, tutto ciò che appartiene alle motivazioni o alla psicologia [cf. Robbins (1932); Hicks (1939)]²².

Oggi, dopo due secoli di sviluppo della disciplina, se riduciamo la scienza economica ai suoi elementi essenziali, ci accorgiamo che essa poggia su due "deus ex-machina": l'approccio individuale e il concetto di massimizzazione.

Per approccio individuale si intende normalmente che l'economia di occupa di scelte individuali, e anche i fenomeni aggregati devono essere ricondotti a comportamenti dell'individuo²³.

L'ipotesi di razionalità, che incorpora l'ipotesi di massimizzazione²⁴, ci dice che il soggetto economico è considerato razionale solo se, una volta date le sue preferenze, esso sceglierà l'alternativa che massimizza il suo tornaconto individuale: «Qualunque sia il modo in cui tracciamo la distinzione tra consumatori e produttori nei modelli microeconomici – è scritto nelle prime pagine di un recente manuale di microeconomia avanzato –, restano due elementi centrali. Il primo è l'adozione del singolo agente decisore come unità base di analisi; il secondo è l'ipotesi che il decisore sia razionale»²⁵.

Questa scelta metodologica è indispensabile per l'economista, almeno da quando la matematica, in particolare il calcolo dif-

²² Negli ultimi anni si comincia da più parti a dubitare se sia una reale conquista della scienza economica l'aver costruito una teoria della scelta che non prende in considerazione i moventi dell'azione economica [cf. ad es. Hargreaves (1992)].

²³ Anche l'inserimento dell'altruismo all'interno dell'attuale teoria economica non sposta l'analisi dall'approccio individualista. Infatti è sempre il singolo soggetto, visto come un individuo isolato, che decide di inserire l'utilità degli altri tra le proprie variabili da massimizzare nella propria funzione di utilità. Il rapporto tra le persone e la dinamica interpersonale sono praticamente assenti [cf. ad. es. la voce "Altruism" nel New Palgrave Dictionary, oppure il recente volume-rassegna di Zamagni, *The Economics of Altruism*, Elgar, 1995].

²⁴ L'analisi della razionalità è uno dei temi che occupa un posto centrale nella scienza economica. Essa presenta una grande complessità e pluralità di approcci (i principali protagonisti sono Sugden, Sen, Bimmore, Simon, ed altri) di cui non posso dar conto in questa sede. Una buona presentazione del dibattito attuale, colto in una prospettiva storica, è l'articolo di Cudd (1992). Cf. anche Zamagni (1996).

²⁵ Gravelle Rees, *Microeconomia*, Milano 1988, pp. 7-8.

ferenziale, è entrata potentemente nell'analisi, e i problemi economici sono rappresentati come funzioni obiettivo, soggetti a vincoli. La massimizzazione consente di trovare una (o più) soluzioni ai problemi economici. Il consumatore è pertanto ipotizzato come massimizzatore di utilità (anche se la parola utilità ha perso il significato edonistico ad essa originariamente associato), il produttore come minimizzatore di costi, e l'imprenditore come massimizzatore del profitto, ecc., all'interno di vincoli dati²⁶.

Questi sono i comportamenti, e il tipo di uomo, che oggi sono oggetto della scienza economica, e tutte le sue diramazioni ne sono in qualche modo, ad un livello più o meno consapevole, influenzate.

2.3. Alcune considerazioni critiche

Dopo questa panoramica sulla teoria economica tradizionale, è forse opportuno fare qualche considerazione.

La scienza economica neoclassica, con il suo approccio individuale e massimizzante, scomponendo l'analisi in comportamenti elementari, ha un grande vantaggio e un grande punto di forza: riesce a dare delle spiegazioni rigorose, a giungere a conclusioni ragionevoli e confutabili. Parziali però. Questo ogni buon economista, anche neoclassico, lo sa, e qualche volta dà anche ragione a chi lo accusa di descrivere un mondo di carta, che ha poco a che fare con quello vero. Il mondo reale, infatti, va affrontato nella sua complessità e totalità, perché solo la complessità è intelligibile.

Il problema però sorge quando si tenta di passare da una visione qualitativa alla costruzione di un sistema teorico che realmente voglia spiegare, in modo altrettanto rigoroso, la complessità del reale.

Per cogliere, almeno da un punto di vista qualitativo, la complessità bisogna rinunciare all'aiuto dell'analisi e della sua rigorosa logica matematica? Bisogna limitarsi a restare ad un livello astratto?

26 Cf. Sen (1987).

Quando si studiano fenomeni complessi, quali sono ad esempio le organizzazioni non-profit, ci si rende conto che l'analisi parziale, che cerca di isolare alcuni aspetti, non funziona affatto: bisogna, a tutti i costi, salvare, ad ogni livello di analisi, la complessità, pena il non capir nulla di ciò che avviene all'interno e all'esterno di tali realtà.

In particolare non si possono lasciar fuori le motivazioni o i moventi dei soggetti. Tra tutte credo ci sia una motivazione che è una potente chiave di lettura di tale fenomeno: *il rapporto interpersonale visto come valore in sé*, oppure, per usare un concetto più comune – usato ad esempio all'interno dell'analisi del distretto industriale [Becattini (1994)] –, il bisogno di integrazione sociale delle persone.

Una prima conclusione che giunti a questo punto potremmo trarre è che la teoria economica, che si fonda su un'idea di uomo individualista e autointeressato, non riesce a spiegare comportamenti come quelli che danno vita alle non-profit, come non riuscì in passato a capire realmente esperienze come il movimento cooperativo sviluppatosi nella fine del 1800. Anche in quel caso, davanti alla sfida che la realtà sociale presentava, la scienza economica schivò l'ostacolo e interpretò quel fenomeno amputandolo di tutta quella parte reale e complessa, che però era la sua natura specifica, e il mutualismo divenne un caso particolare della teoria generale, e come tale fu presto dimenticato dal dibattito teorico²⁷.

Per capire cosa accade nella realtà non-profit, e più in generale nell'*economia civile*, occorre allora recuperare una visione della scienza economica più ampia rispetto a quella che l'attuale teoria economica si è ritagliata.

Nelle prossime pagine faremo un breve viaggio nella storia del pensiero economico, per individuare alcune categorie euristiche più adatte a comprendere l'*economia civile* delle non-profit.

²⁷ Pantaleoni (1898), ad esempio, davanti al fenomeno delle cooperative, non vi vedeva nulla di nuovo rispetto alle imprese private: in entrambi i casi i soggetti erano mossi dall'egoismo, individuale nelle imprese private e di gruppo nelle cooperative. Era però, secondo lui, lo stesso principio che ispirava tali imprese, e non quindi l'altruismo o il solidarismo, come sostenevano altri (U. Rabbeno, ad es.).

In particolare mi soffermerò sui fondatori della finanza pubblica (o moderna scienza delle finanze) per mettere in luce una categoria (la mutualità) che può essere interessante.

3. LA TRADIZIONE DELL'ECONOMIA PUBBLICA²⁸

3.1. *Il movente mutualistico*

Se ci volgiamo indietro a cercare una tradizione di pensiero che ha cercato di proporre un approccio diverso alla scienza economica, incontriamo senza dubbio i fondatori dell'economia pubblica, o moderna Scienza delle finanze, e cioè il tedesco Emil Sax e l'italiano Antonio De Viti De Marco.

Sax, nel 1887, scriveva:

L'individualismo e il collettivismo ci appaiono come potenze sociali dominanti l'uomo, le quali abbracciano tutti i lati della vita (...). Naturalmente di tali potenze noi andiamo qui ad indagare solo la manifestazione economica. L'individualismo quindi è per noi la tendenza dell'uomo a forgiare la sua condotta egoistica, mutualistica o altruistica rispetto agli altri uomini come emanazione della sua personalità e della sua autonomia nella determinazione dei suoi rapporti con le altre persone; per collettivismo intendiamo la organizzazione di uomini in gruppi stabili di una certa grandezza, che nei rapporti tra loro, come pure nei rapporti con gli individui, si comportano egoisticamente, mutualisticamente e altruisticamente, di guisa che l'individuo, solo come membro del gruppo ed in rapporto ad esso, viene mosso in quelle direzioni [Sax (1887), p. 15].

E ancora:

²⁸ Un'analisi magistrale della tradizione della finanza pubblica si può trovare in Bellanca (1993).

Agli accennati rapporti sociali fondamentali di carattere economico vengono ad aggiungersi ancora diversi rapporti fra gli uomini, che hanno la loro radice esclusivamente negli impulsi mutualistici (...) Il mutualismo è evidentemente la fonte di tutte quelle unioni a scopi economici che non sono, come quelle di cui abbiamo fin qui trattato, di origine puramente egoistica. (...) I fenomeni appartenenti a quest'ordine hanno ciò di comune e di caratteristico: che essi rappresentano un'attività dell'uomo che ha per proprio obiettivo il promovimento economico dei membri del gruppo, e solo indirettamente ha per risultato un avvantaggiamento individuale, il quale può venire ad essere minore di quello che l'egoismo puro cercherebbe di ottenere. L'uomo qui vuole raggiungere economicamente uno scopo: ma non soltanto per sé, bensì per gli altri; ed il conseguimento di tale scopo lo soddisfa anche se altri venga a conseguire, mediante il suo concorso, più di quanto egli consegue mediante il concorso di quello. Designiamo queste unioni con la denominazione collettiva di associazioni» (*ibid.*, p. 105).

Questo brano di Sax – che ho voluto riportare quasi interamente per la sua efficacia – mette in evidenza la diversità che in tale approccio sussiste tra altruismo e mutualismo²⁹. Si può notare, infatti, che ciò che distingue il mutualismo dall'altruismo è il concetto di *reciprocità*: il mutualismo produce le associazioni mentre l'altruismo produce le azioni caritative o familiari.

Anche se la posizione relativa allo statuto epistemologico della scienza delle finanze è diverso da quello di Sax, De Viti De Marco aderisce anch'egli alla concezione che vede nel principio mutualistico la nascita delle associazioni e dello Stato in particolare³⁰.

Una domanda. Che fine ha fatto nella scienza economica il movente mutualistico? La constatazione che possiamo presto fare è che esso attualmente non è più presente nella scienza economica. La spiegazione è anch'essa semplice: la teoria economica non

²⁹ La categoria del “mutualismo”, viene fatta risalire direttamente al pensiero di Proudhon, anche se le origini filosofiche sono certamente più antiche (risalenti almeno alla filosofia scolastica). Il mutualismo, poi, all'inizio di questo secolo, divenne in Europa una categoria per inquadrare il movimento cooperativo.

³⁰ Cf. De Viti De Marco (1888) e De Viti De Marco (1934).

si occupa più, da Pareto in poi, dei moventi ma solo delle scelte degli agenti economici³¹. Oggi il cerchio si è chiuso con il concetto di preferenza, che lascia spazio a qualsiasi movente, sempre però di tipo individuale.

In poche parole la categoria della reciprocità, fondamentale per comprendere il comportamento umano, anche quello economico (come dimostrano anche le non-profit), è scomparsa dalla scena insieme al movente mutualistico, per lasciar posto ad un *homo oeconomicus*, monade massimizzante.

Credo che recuperare il movente mutualistico possa essere di grande aiuto nella comprensione delle non-profit e di tutta l'*economia civile*. Cosa spinge gli individui ad associarsi? Quali sono i moventi di tali organizzazioni? Qui il ruolo che giocano i moventi è decisivo [cf. Zamagni (1994a)], poiché dopo di questi resta veramente poco da studiare: sarebbe come volere distinguere due fondali oceanici dal colore dell'acqua in superficie.

Questo, per tornare al linguaggio economico, ha fatto sì che finora l'analisi delle non-profit si sia soffermata quasi esclusivamente sulla *domanda* (che tipo di clienti hanno le non-profit? Perché i consumatori scelgono un bene e non un altro? Perché un certo servizio funziona meglio?, ecc.) trascurando quasi completamente l'*offerta*, vale a dire studiare la genesi delle non-profit, e ciò che spinge i soggetti a metter su una non-profit e a produrre beni e servizi.

La teoria economica tradizionale ha da questo punto di vista una notevole povertà analitica. Se togliamo i tentativi eterodossi di Schumpeter, Coase e pochi altri, la spiegazione che l'economia sa dare al sorgere di imprese è la massimizzazione del profitto (o delle vendite, o della dimensione dell'impresa, ecc.: massimizzazione comunque di qualcosa di ben quantificabile).

³¹ Un processo che comunque ha accelerato (non determinato: la causa è più complessa) la scomparsa del movente mutualistico è stato l'aver associato ad esso unicamente il fenomeno delle cooperative, alla fine del secolo scorso. In questo modo, come abbiamo già accennato, si è facilmente dimostrato che il movente mutualistico era un modo diverso di chiamare il movente egoistico (egoismo di gruppo o di specie) e ben presto è stato dimenticato.

Un'ipotesi che si può azzardare (ma poi neanche troppo se si esaminano da vicino queste organizzazioni) è che il valore della reciprocità sia l'anima di tali attività. Non solo, come vedremo, uno degli aspetti che più caratterizza una non-profit rispetto ad altre aziende che producono beni simili è la produzione aggiuntiva di «beni relazionali». Gli stessi soggetti che danno vita ad una non-profit spesso (oserei dire sempre), mentre generano rapporti interpersonali, ne usufruiscono a loro volta, in una logica di reciprocità. La non-profit non è certo mossa da interessi egoistici, ma neppure solamente altruistici o filantropici.

La moderna teoria economica o ignora tale dimensione o cerca di leggere anche quest'intreccio di relazioni in chiave individualistica massimizzante [Becker (1976)]. Nell'economia tradizionale, infatti, il *rappporto con l'altro* non è un valore in sé, ma solo un mezzo o un vincolo, di cui devo tener conto per perseguire i miei interessi. È invece necessario inserire nell'analisi economica dell'economia non-profit la categoria della reciprocità, in sostituzione dell'approccio individualistico.

Quest'approccio si ricollega immediatamente ai padri fondatori dell'economia politica, anche allo stesso Adam Smith, il quale vedeva i rapporti economici sempre inseriti in una rete di reciprocità (si ricordi la categoria della *sympathy*), e quindi di mutualismo.

Questa visione dell'economia purtroppo è rimasta senza grande seguito, nemmeno nella scienza delle finanze, ed invece è prevalso l'approccio atomistico e individualistico, che cerca di spiegare tutti i comportamenti razionali dei soggetti sulla base di massimizzazione di funzioni obiettivo individuali, con le conseguenze in termini di incapacità di comprensione di molti comportamenti economici.

3.2. Il recupero della categoria del bisogno

Un'altra categoria presente nella tradizione della finanza pubblica, che può essere utilizzata per la comprensione dell'*economia civile*, è la *categoria del bisogno*, anch'essa di fatto di-

menticata dall'attuale analisi economica [Zamagni (1994)], e che invece era stata al centro della riflessione di molti economisti del secolo scorso. Particolarmente stimolante è il pensiero di un altro fondatore della scienza delle finanze, il leccese Antonio De Viti De Marco. Questi, in disaccordo con il suo amico Maffeo Pantaleoni³², sosteneva che il bisogno pubblico *precede logicamente* il momento della produzione del bene pubblico per soddisfare tale bisogno, poiché De Viti De Marco giustamente notava che «la natura del bisogno non cambia a seconda che la produzione del bene sia affidata all'impresa individuale o all'impresa consociata» [De Viti De Marco (1934), p. 38].

Questo recupero della categoria del bisogno pubblico, come fondante la teoria dei beni pubblici, mi sembra di grande rilievo all'interno del discorso sul Terzo settore. Generalizzando il discorso di De Viti De Marco potremmo dire:

- a. esistono dei bisogni pubblici;
- b. lo Stato individua tali bisogni e decide se soddisfarli;
- c. se decide di soddisfarli ha due alternative:
 - c1) produce lui stesso il bene pubblico,
 - c2) affida al privato la produzione di tale bene pubblico.

In quest'ottica, allora, è il bisogno pubblico che determina la produzione del bene pubblico, la domanda determina l'offerta. Il bisogno pubblico può anche essere soddisfatto direttamente dalla società civile, senza che lo Stato intervenga, o al limite ne sia consapevole.

Se, come faremo nel prossimo paragrafo, riconosciamo che le società moderne:

³² La definizione delle categorie di bisogno pubblico e individuale fu uno dei grandi dibattiti di teoria economica della prima metà del '900 in Italia, a cui presero parte molti dei nostri migliori economisti: Einaudi, Fasiani, Arena, oltre ai ricordati Pantaleoni e De Viti De Marco. Per il dibattito Pantaleoni-De Viti De Marco, cf. De Viti De Marco (1934), pp. 35-39, e Pantaleoni (1925), II, pp. 1-44. Per il dibattito Fasiani-Einaudi, cf. la *Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze*, 1942-43.

- a. hanno un particolare tipo di bisogno pubblico in grande aumento (il bisogno relazionale);
- b. anche lo Stato può decidere di produrre tale bene pubblico che soddisfi il bisogno;
- c. valuta come e per mezzo di chi produrlo;
- d. sceglie le non-profit per la produzione di questo particolare bene pubblico, perché – come vedremo – risultano particolarmente adatte alla produzione di beni relazionali.

4. LE RELAZIONI INTERPERSONALI COME BENI

La crescita di un'economia di un Paese o di una regione dipende dalla dotazione di fattori produttivi di cui dispone e dall'attivazione di tali fattori. Tra i fattori produttivi (capitale, terra, tecnologia, lavoro) il “capitale umano” riveste una particolare importanza, e non solo per quanto riguarda lo stock, qualitativo e quantitativo, ma anche – e oserei dire soprattutto – nella misura in cui il capitale umano è inserito in una rete di rapporti, in una cultura e in un assetto istituzionale che ne permetta lo sviluppo e il potenziamento.

Le politiche di sviluppo che fino ad oggi sono state prese in considerazione hanno tenuto conto, nella migliore delle ipotesi, del potenziamento dei fattori produttivi in un'area, trascurando quasi completamente il contesto relazionale. La non valutazione del grado di sviluppo degli aspetti relazionali ha portato al fallimento di molte di queste politiche.

Inoltre – ed è questo un punto fondamentale di questo approccio – nell'ottica di un'*economia civile*, che punti allo “star-be-ne” delle persone, la ricchezza di una regione o di una città è misurata anche da variabili in grado di esprimere la dimensione interpersonale e relazionale di un tessuto sociale.

Un tentativo, molto recente, di inserire all'interno della teoria economica (e non solo quindi a livelli diversi come quello sociologico, politico o etico) la categoria della relazionalità,

è quello portato avanti da alcuni studiosi che parlano di “beni relazionali”.

Essendo il concetto ancora giovane, sono molteplici i tentativi di definizione [Fondazione Brodolini (1995), Zamagni (1996)]. In particolare Gui definisce *i beni relazionali come beni pubblici immateriali, che per la loro produzione richiedono la partecipazione e i contributi di tutti; tali contributi* – è questa una delle caratteristiche peculiari – *non sono negoziabili*. Un bene relazionale non prevede quindi la possibilità di incentivi *diretti* alla produzione, poiché se una parte del rapporto scopre la non gratuità della relazione, il bene non si produce³³. Ovviamente la misurazione economica dei beni relazionali non è affatto agevole. Qualche tentativo è stato recentemente avanzato dalla Fondazione Brodolini, che ha condotto una ricerca, su basi statistiche, per misurare il ruolo giocato dalla presenza/assenza di beni relazionali nel recente sviluppo della Sardegna [Fondazione Brodolini (1995)]³⁴.

Le non-profit – questo è il punto – sono particolarmente adatte alla produzione di tali beni relazionali. Esse, infatti, assumono una particolare importanza se le si considera in rapporto alla creazione di beni relazionali: il perseguitamento di un fine sociale, la collaborazione di una pluralità di oggetti operanti senza una rigida struttura gerarchica, la mancanza di comportamenti opportunistici e con fini di lucro, la presenza di lavoro volontario, il forte clima di fiducia che si instaura tra i membri e verso l'esterno, sono tutti elementi che favoriscono la creazione di strutture

³³ La non negoziabilità dei contributi dei co-produttori dei beni relazionali è cosa diversa dalla non negoziabilità del bene relazionale (che potrebbe o dovrebbe essere negoziabile per una sua analisi economica). Ciò che invece non può essere negoziato è il *comportamento* posto in essere dai membri della organizzazione che crea tali beni, e pertanto, qualora si voglia produrre beni relazionali, devono essere previste altre forme indirette di incentivazione (supporto strutturale, ecc. ...) compatibili con questo elemento di gratuità che il bene relazionale richiede per la sua stessa esistenza.

³⁴ Per addivenire ad una teoria dei beni relazionali formalmente rigorosa, che ancora manca, si dovrebbero affrontare, quantomeno, i seguenti problemi:

a) come si producono tali beni? Quali sono gli input?

b) come si può fissare un prezzo? È possibile formulare una funzione di domanda e di offerta?

reticolari di fiducia che consentono la crescita socioeconomica di un'area. A questo punto si può intuire quale ruolo le non-profit e l'intera *economia civile* svolgono o possono svolgere nella crescita economico-sociale di una regione tramite l'attivazione e il potenziamento dei beni relazionali.

Dire questo non vuol dire che il compito delle non-profit si esaurisce nella creazione di beni relazionali, e neanche che solo le non-profit creano beni relazionali, e ancor meno che tutte le attività non-profit creino naturalmente beni relazionali. Anche in questo caso il chiaroscuro (e a volte il nero) è presente, poiché anche l'attività non-profit può diventare particolarismo che mira a curare i singoli interessi, esercitando quell'«egoismo di gruppo» con il quale l'economista italiano Pantaleoni liquidava le esperienze cooperative [Pantaleoni (1898)]. Per questo bisogna stare attenti a quelle proposte che mirano a sostituire lo stato sociale con il non-profit.

Le non-profit si possono affiancare non sostituire allo stato sociale, poiché è solo il livello politico che assicura l'universalità degli interventi, anche nei confronti di quelle persone o situazioni non raggiunte o raggiunte male dalle imprese non-profit.

«Fino ad ora siamo stati abituati a pensare che fosse lo Stato a dover definire dal centro la lista di beni e servizi da assicurare a tutti – ha recentemente affermato Stefano Zamagni –; è ormai evidente che ciò non è più accettabile; come, specularmente, non è neppure accettabile la versione liberista del lasciar fare tutto al mercato. Se così avvenisse, creeremmo le premesse per ulteriori disegualanze molto gravide di conseguenze. La definizione del benessere non spetta, pertanto, né allo Stato né alle imprese private, ma alla società civile, la quale si articola in quelle ampie forme di associazionismo che le sono tipiche. Non possiamo più pensare che debba essere lo Stato a definire cosa debba esser il nostro benessere. È dunque necessario realizzare il pluralismo non solo nelle istituzioni ma anche delle istituzioni. Si apre un discorso interessante sulla scuola, sulla sanità, e così via» [Zamagni (1996), p. 55] ³⁵.

³⁵ Anche qui sarebbe opportuno fare delle distinzioni tra gli stessi economisti liberisti. Luigi Einaudi, certamente un economista liberale, era forse più vicino ad un approccio alla Sen che non agli attuali neoliberali di Chicago.

A MO' DI CONCLUSIONE

La tesi che ho cercato di proporre, rivalutando tradizioni di pensiero dimenticate, è che l'attuale teoria economica, col suo approccio individualista e massimizzante, non è in grado di descrivere il fenomeno dell'*economia civile*, nella quale l'elemento della reciprocità gioca il ruolo principale.

Ho poi introdotto la categoria di "bene relazionale", un particolare "prodotto" dell'*economia civile*, per mettere in evidenza che una società caratterizzata da spirito di fiducia tra le persone, da una rete di rapporti ricca, dalla dimensione del gratuito che trasforma i rapporti in qualcosa di più di semplici rapporti di mercato, è certamente una regione che "sta meglio" di un'altra che ha meno di queste cose. Introdurre le variazioni di beni relazionali, affianco alle altre variabili di cui la politica economica deve tener conto, può contribuire a modificare le considerazioni relative alle modalità e opportunità degli interventi pubblici.

Un'ultima considerazione.

In queste pagine ho voluto chiamare *economia civile* questo modo diverso di concepire l'attività economica, questo "luogo della reciprocità", che è alimentato e crea beni relazionali. In quest'ottica è pertanto evidente come il non-profit vada collocato all'interno dell'*economia civile*.

Al tempo stesso però l'*economia civile* è una realtà che va oltre il non-profit, fino a comprendere anche quelle imprese for-profit – penso ad esempio alle imprese collegate al progetto "per un'economia di comunione"³⁶ – che immettono beni relazionali nell'ambiente, che concepiscono la loro attività come un mezzo per aumentare il "ben vivere", e in grado di affrontare le grandi sfide relazionali del nostro tempo.

LUIGINO BRUNI

³⁶ Cf. «Nuova Umanità» (1992).

OPERE CITATE

- Angeloni L., *L'analisi economica e le organizzazioni non-profit: alcuni riferimenti concettuali*, in AA.VV, *Non-profit e sistemi di Welfare*, Nis, Roma 1996.
- Barbetta, *Il ruolo del Terzo Settore. Breve rassegna della letteratura economica*, in M.C. Bassanini, P. Ranci, *Non per profitto*. Quaderni della Fondazione «A. Olivetti», Roma 1990.
- Barbetta, *Sul contracting-out nei servizi sociali*, in AA.VV., *Non-profit e sistemi di Welfare*, Nis, Roma 1996.
- Barucci P., *Introduzione a Sismondi*, 1974.
- Battaglio, Kagel, MacDonald, *Animal Choices over Uncertain Outcomes: Some Initial Experimental Results*, in «American Economic Review», 1985, p. 74.
- Becattini G., *Effetti ed implicazioni degli studi sui distretti industriali*, in «Studi in Onore di S. Lombardini», Milano 1994.
- Becker G., *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago 1976.
- Bellanca N., *La teoria della finanza pubblica in Italia, 1883-1946. Saggio storico sulla scuola italiana di economia pubblica*, Olschki, Firenze 1993.
- Blaug M., *Storia e critica della teoria economica*, Torino 1970.
- Bruni L., *Amartya Sen: dall'economia del benessere all'economia dello Star Bene*, in «Nuova Umanità», XVII (1995/2), 98, pp. 113-136.
- Cudd A., *Game Theory and the History of Ideas about Rationality: An Introduction Survey*, in «Economics and Philosophy», 1992, n. 9.
- Del Vecchio G., *Vecchie e nuove teorie economiche*, in «Nuova Collana di Economisti Stranieri ed Italiani», vol. I, Torino 1932.
- De Viti De Marco A., *Principi di economia finanziaria*, Torino 1934.
- De Viti De Marco A., *Il Carattere teorico dell'economia finanziaria*, Roma 1888.
- Fondazione Brodolini, *Studio di un modello di sviluppo economico basato sulla teoria dei beni relazionali*, Roma 1995.
- Gossen H., *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der da-rauffliessenden Regeln für menschliches Handeln*, Brunswick 1854.
- Gui B., *Productive Private Non-profit Organizations. A Conceptual Framework*, in «Annals of Public and Cooperative Economics», 1987, p. 75, 4.
- Gui B., *Il ruolo delle organizzazioni mutualistiche e senza fini di lucro. Un approccio unificato al Terzo Settore*, «Stato e mercato», n° 1, 1991.
- Hansmann H.B., *The Role of Non-profit Enterprise*, in Rose-Ackerman, 1986.
- Hargreaves, *The Theory of Choice* (tr. it.: *La teoria della scelta*), Bari 1996.
- Hicks J. R., *Value and Capital*, Oxford 1939.

- Napoleoni C., *Smith Ricardo Marx*, Torino 1970.
- «Nuova Umanità», Numero monografico dedicato all'Economia di comunicazione», XIV (1992), n° 80/81, marzo-giugno.
- Pantaleoni M., *Esame critico dei principi teorici della cooperazione*, in «Giornale degli economisti», marzo-maggio 1898.
- Pantaleoni M., *Erotemi di economia*, Bari 1925.
- Pareto V., *Cours d'économie politique professé à l'université de Lausanne*, Lausanne 1896. Tr. it. (a cura di Renzo Fubini), *Corso di economia politica*, Torino 1942.
- Pareto V., *Manuale di economia politica*. Con un'introduzione alla scienza sociale (prima ed. 1906), Padova 1974.
- Pareyson L., *Ontologia della libertà*, Torino 1995.
- Robbins L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London 1932.
- Romagnosi G.D., *Collezione degli articoli di economia politica e statistica civile del professore G.D. Romagnosi*, Firenze 1834.
- Rose-Ackerman S., *The economics of Non-profit Institutions*, New York 1986.
- Samuelson P., *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, Harvard 1947.
- Sax E., *Grundlegung der Theoretischen Staatswirtschaft*, Wien 1887. (Le citazioni si riferiscono alla traduzione italiana dell'opera inserita nella V serie della «Biblioteca dell'economista»).
- Schumpeter J.A., *Storia dell'analisi economica*, Torino 1960.
- Schumpeter J.A., *The Theory of Economic Development* (prima ed. 1911), London 1961. L'edizione italiana (a cura di P. Sylos Labini), *La teoria dello sviluppo capitalistico*, Firenze 1971.
- Sen A., *Etica ed economia*, Bari 1988.
- Sen A., *La disegualanza*, Bologna 1994.
- Sismondi S., *Nuovi principi di economia politica* (prima ed. 1819), Milano 1974.
- Zamagni S., *Etica ed economia*, Roma 1994.
- Zamagni S., *Sul fondamento etico del discorso economico: a proposito di un recente documento della CEI*, in «Note economiche», 2/94, 1994A.
- Zamagni S., *Sulla relazione tra economia e filosofia: argomenti per un ampliamento del discorso economico*, in «Economia politica», 2/94, 1994B.
- Zamagni S., *Stefano Zamagni: per un'economia relazionale*, intervista a cura di L. Bruni, «Nuova Umanità», XVIII (1996/1), 103, pp. 99-121.
- Zanini A., *La genesi imperfetta. Il governo delle passioni in Adam Smith*, Torino 1995.