

INDICE GENERALE

INDICE GENERALE	1
INTRODUZIONE	3
CAPITOLO I	7
IL DONO	7
1. 1. INTRODUZIONE AL DONO	7
1. 2. IL DONO IN ANTROPOLOGIA	9
CAPITOLO II	19
LA RECIPROCITA'	19
2.1 ESISTE LA RECIPROCITA'?	19
2.2 UNO SGUARDO AL PASSATO	21
2.3 LA CONQUISTA DELLA “RECIPROCITA’” IN ECONOMIA	24
2.4 DIVERSI TIPI DI RECIPROCITA'	34
2.4.1. Razionalità e non-cooperazione	34
2.4.2. I contratti	36
2.4.3. Le interazioni ripetute e reciprocità cauta	37
2.4.4. Reciprocità-<i>philia</i>	38
2.4.5. Reciprocità incondizionale	41
2.4.6. Gioco a due	45
2.4.7. Tre giocatori sono meglio di due	48
2.4.8. Il mondo è bello perché vario	53
CAPITOLO III	59
ECONOMIA DI COMUNIONE E POLO LIONELLO	59
3.1. L'ECONOMIA DI COMUNIONE NELLA LIBERTA'	59
3.1.1. Come nasce “l'Economia di Comunione”	61
3.1.2. Caratteristiche dell'Economia di Comunione	62
3.1.3. Ma c'è di più'	65
3. 2. I POLI IMPRENDITORIALI DELL'EdC	72
3.2.1 Polo Lionello in Italia	75
3.3 ANALISI DELLA SOSTENIBILITA' DEL POLO LIONELLO	78
3.3.1. Ambito di ricerca	78

<u>3.3.2. Interviste</u>	79
<u>3.3.2. Vantaggi del Polo Lionello</u>	92
<u>CONCLUSIONI</u>	95
<u>RINGRAZIAMENTI</u>	96
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	99

INTRODUZIONE

In tutto il mondo si stanno ormai diffondendo molte esperienze che puntano ad alleviare la situazione delle numerose persone che vivono nei paesi del sud del mondo; tutte queste attività hanno come denominatore comune il rispetto della dignità dell'uomo e il rispetto del pianeta, alcune di queste sono per esempio: il microcredito, l'economia solidale, la cooperazione internazionale, l'economia di comunione, le banche etiche, le Ong, le associazioni...; tutte queste sono segnali precisi di vitalità della società civile internazionale che vuole un cambiamento economico.

Da qualche anno si cerca di andare oltre la visione che vede i mercati sostenuti unicamente dal principio dello scambio strumentale, e che lascia il dono e la reciprocità al di fuori dell'attività economica.

Il modello di sviluppo occidentale che è stato fino ad ora proposto non è più sostenibile, ed occorre quindi una sua revisione. È, infatti, impensabile “chiudersi nel proprio guscio”, pensare esclusivamente alla propria realizzazione, al proprio sviluppo e benessere, occorre aprirsi alle realtà più povere e tenerle presenti nella attività economica. Questo deve avvenire sia a livello nazionale che individuale: gli stati economicamente più ricchi dovrebbero porre una reale attenzione ai paesi più poveri, trovare un dialogo con i governi di tali nazioni e non cercare di trarre vantaggio da una situazione che vede i paesi del nord avvantaggiati grazie alle asimmetrie informative ed alle risorse a loro disposizione. Occorre però anche un impegno maggiore di tutti i cittadini dei paesi occidentali, solo attraverso un rispetto profondo per l'altro, infatti, possono nascere relazioni ed economie in cui ognuno non cerca di arricchirsi a discapito dell'altro, ma cerca il benessere altrui come il proprio. E' necessario affrontare i problemi dello sviluppo in maniera globale e soprattutto è fondamentale che a tale cambiamento partecipi tutta la comunità internazionale.

C'è bisogno di un nuovo paradigma di sviluppo che abbracci l'uomo nella sua totalità, che si fondi sul valore della reciprocità, perché lo sviluppo integrale dell'uomo non può prescindere dalla sua relazione con gli altri. La reciprocità viene qui intesa come categoria di un pensiero e di un agire innovativo nelle

relazioni sociali, che vede ciascuna delle parti protagonista del dialogo e della cooperazione.

Sempre più si stanno diffondendo pratiche di sostenibilità sociale, economica e ambientale, di cooperazione partecipata, e la ricerca di un dialogo tra istituzioni, imprese private, e sempre di più nella società civile del nord si sta diffondendo una attenzione ai bisogni delle persone più povere.

È cosa risaputa che il modello di sviluppo proposto oggi non è sostenibile, ma le proposte e le intenzioni degli stati, delle grandi istituzioni internazionali, e forse di parte dei cittadini dei paesi del nord, non sono rivolte verso un radicale cambiamento di tale modello.

Sappiamo oramai che se tutti i cittadini del mondo praticassero uno stile di vita uguale a quello che abbiamo nei paesi occidentali, le risorse a disposizione non basterebbero. Occorre quindi un profondo cambiamento nello stile di vita dei cittadini del nord se vogliamo realmente aiutare le popolazioni del sud del mondo.

Credo che un ruolo fondamentale sia svolto dalla cultura, essa, infatti, può spiegare i comportamenti anomali in economia, come la cooperazione incondizionale. La cultura è infatti dare valore ad una azione prima che ai risultati, per questo chi ha una cultura alla cooperazione, coopera anche quando la razionalità economica direbbe di non cooperare.

Negli ultimi anni ho studiato problematiche legate al sotto sviluppo, e allo stesso tempo mi sono trovata a dovermi confrontare con un modello di vita globalizzato, mi sono chiesta perché allora non globalizzare anche i problemi delle migliaia di persone dei paesi poveri; nel mondo globale di oggi, siamo tutti più legati, basta pensare alle crisi internazionali, economiche e politiche, alle paure per la diffusione di malattie, credo pertanto, che tutto ciò che succede ci coinvolge, e, sicuramente, almeno per quanto mi riguarda, i problemi delle persone più povere, mi toccano in prima persona.

Tra le varie esperienze che pongono attenzione ai paesi in via di sviluppo, ho deciso di approfondire la realtà dell'Economia di Comunione. :Volevo approfondire una esperienza che conoscevo da tempo ma sulla quale non avevo mai riflettuto con attenzione; mi sembra molto interessante poi il fatto che essa si inserisca a pieno nel sistema economico attuale, ma allo stesso modo se ne distacchi, mi appare quindi come una proposta che pone attenzione ai PVS senza

però dover abbandonare il modello dello stato occidentale, una proposta quindi che possa attuarsi da subito.

Sempre più si parla di cooperazione partecipata, alcuni progetti di sviluppo delle ONG (Organizzazioni Non Governative) hanno un forte impatto nella risoluzione dei problemi delle popolazioni più povere perché la loro azione non si riduce solo all'aiuto concreto, ma consiste prima di tutto in una presenza attiva e prolungata nel territorio che permette di comprendere a fondo i problemi della popolazione e di stabilire relazioni concrete ed efficaci per risolvere i problemi legati allo sviluppo.

Anche nell'Economia di Comunione la distribuzione ai poveri degli utili delle aziende avviene grazie al contributo di alcune persone che, vivendo accanto ai beneficiari svolgono il ruolo di intermediari e riescono a rispondere in modo attivo ed efficace ai problemi locali.

Per cercare di spiegare l'importanza di un modello di Economia di Comunione nelle società di oggi, nel primo capitolo ho cercato di mostrare, soprattutto attraverso la visione di vari antropologi, di come il dono sia presente nella nostra società e come esso costituisca un elemento di socialità importante; dovrebbe, però, essere visto essere visto in modo più positivo: nella visione di molto antropologi il dono ha, infatti, una componente di ritorno, che porta i soggetti a reciprocare; molti studiosi ritengono che questo ritorno sia un elemento non positivo, che porti quindi allo scambio di equivalenti e pertanto neghi l'esistenza del dono incondizionale; la reciprocità viene perciò vista in modo negativo. Ritengo che anche se il dono ha una componente di ritorno, sia un elemento importante per una società; esso, infatti, presuppone comunque una attenzione all'altro, e una rinuncia, cioè ad una perdita di qualcosa di personale.

Nel secondo capitolo ho cercato di mostrare come la categoria del dono non sia sempre stata esclusa dell'economia; secondo molti economisti la teoria economica è nata come disciplina civilizzante e aveva all'interno una dose di dono che si è persa nel tempo. Nella seconda parte del secondo capitolo ho esposto la teoria dei giochi, ed ho cercato di spiegare come la cooperazione sia negli ultimi anni rientrata a far parte delle categoria economica. La teoria dei giochi spiega i comportamenti ritenuti, dalla teoria economica irrazionale, e mostra come tali

comportamenti si attuino più spesso del previsto e portino ad una cooperazione generalizzata.

Nel terzo capitolo mi sono addentrata quindi all'interno dell'Economia di Comunità. Ho cercato di spiegare come nasce questa proposta economica e le implicazioni che ha sia sul piano pratico che teorico. Nella seconda parte del capitolo ho poi cercato di presentare le realtà dei Poli imprenditoriali dell'Economia di Comunità. Mi sono in particolare soffermata sul polo italiano, e attraverso una ricerca empirica, ho tentato di mostrare la sua sostenibilità nel tempo e le cause che contribuiscono alla buona riuscita del Polo.

CAPITOLO I

IL DONO

1. 1. INTRODUZIONE AL DONO

Ultimamente gli economisti pongono sempre più attenzione ai presupposti antropologici dell'economia. Emerge sempre più nel discorso economico una tendenza ad introdurre, o più correttamente a reintrodurre, il concetto di dono.

Nella storia del pensiero economico, che in seguito analizzeremo più nel dettaglio, il dono è stato escluso dal momento in cui il modello d'uomo di riferimento è divenuto quello dell'*homo economicus*, individualista e razionale, ed è stato escluso quello che Adam Smith chiamava l'"uomo con i sentimenti morali".

Estromettendo il dono dal suo posto la società moderna ha lasciato spazio allo scambio di mercato e al calcolo razionale.

Il farsi strada, nella modernità, del concetto di individuo, porta ad una perdita graduale della coesione sociale. L'uomo moderno tende a rompere i legami con gli altri per legarsi sempre di più agli oggetti, perché meno vincolanti. Questo nuovo modo di concepire la società, senza legami, è basato sulla centralità dei diritti individuali, sull'importanza della passione del singolo, e sulla tutela degli interessi. È una società in cui l'individuo si colloca in una visione prettamente utilitaristica che gli permette di liberarsi, apparentemente, dai vincoli, dalle costrizioni del rapporto con gli altri individui. Ben presto ci si è però dovuti rendere conto che l'accumulazione di beni materiali aumenta la dipendenza dalle cose, fino a rendere gli uomini più vulnerabili, timorosi dell'altro, fino ad arrivare, paradossalmente, ad essere incapaci di sopportare dei rapporti umani. La teoria economica ha così iniziato, negli ultimi anni, a studiare il paradosso della felicità: il paradosso tra reddito e felicità autostimata. Attraverso di esso si è potuto constatare che, in pratica, ad un forte aumento del reddito procapite la valutazione soggettiva del proprio benessere personale diminuisce, e quindi, la felicità non cresce dopo una determinata soglia.

Fino alla metà del settecento, prima, cioè, della nascita dell'individuo, le scienze sociali sono riuscite a controbilanciare l'ascesa dell'utilitarismo. La sociologia pur avendo ritenuto che l'uomo prima che un soggetto economico fosse un soggetto umano, non è, tuttavia, riuscita a creare un paradigma diverso da quello economico. Inoltre dall'ottavo secolo in poi l'economia comincia a voler spiegare e ad analizzare ogni pratica della vita sociale. Ogni azione viene ad essere misurata in base agli interessi degli individui razionali, escludendo la reciprocità dalla teoria, e introducendo il contratto come legge che sottostà anche ai rapporti sociali.

Nella società moderna il dono sembra formare un semplice retaggio pre-moderno, legato alle società tradizionali e gli viene così attribuita sempre minor importanza, fino ad escluderlo dalle pratiche sociali.

Negli ultimi anni però, si sta assistendo ad una rivalorizzazione del dono suscitata dalla crisi del modello neoclassico, dal sorgere di minacce sia di tipo ecologico che sociale e soprattutto grazie alla rinascita di un'esigenza etica anche nelle discipline più scientifiche.

Si tenta sempre più di vedere l'uomo moderno non più come homo economicus e individuo calcolatore. Senza voler necessariamente negare l'importanza che nella società moderna riveste l'interesse, si sta cercando di restituire dignità all'aspetto sociale dell'uomo, attraverso una critica a quello che è il paradigma utilitaristico.

La critica all'utilitarismo è stata condotta principalmente dalle dottrine sociali, quali la sociologia e l'antropologia, tuttavia, negli ultimi decenni, anche in economia stanno emergendo nuove teorie; l'economia dello sviluppo, i concetti di Capitale Umano, Sociale, la partecipazione attiva dei soggetti nelle pratiche di sviluppo, i bene relazionali.

In ambito antropologico, dove, come abbiamo detto, il modello utilitaristico è sempre stato criticato, negli ultimi 20 anni, si è fatto strada, come una possibile risposta, il tema del dono, soprattutto, in Francia, grazie ai lavori dei teorici del MAUSS (Movimento Anti Utilitarista nelle Scienze Sociali).

Iniziamo il lavoro proprio analizzando come il MAUSS concepisce il dono, partendo dal saggio di Marcel Mauss "Espirt du don", ed in particolare

analizzando “Lo spirito del dono” di Jacques T. Godbout, che, a mio parere, mostra molto bene come il dono sia ancora presente nelle società moderne e come questo occupi, in esse, un posto importante. Godbout cerca, infatti, di capovolgere l’affermazione dei moderni paradigmi di pensiero, per mostrare come sotto il dono ci sono gli scambi e non il contrario¹.

Mostrare che anche nelle società moderne c’è il dono non significa negare l’esistenza dell’interesse che, è, invece, sempre presente, nella società contemporanea, ma significa accettare l’esistenza del dono anche quando si cerca di far emergere solo l’interesse, quando, usando un’espressione della modernità, si cerca di produrre tutto, anche i rapporti tra le persone. Occorre utilizzare l’interesse ma non più come fonte di discordia, ma come passione, che se volta in positivo, può aiutare a costruire legami sociali.

1. 2. IL DONO IN ANTROPOLOGIA

Mauss ha dimostrato nell’ “Espirt du don” che in tutte le società arcaiche gli scambi economici più importanti si effettuano sotto forma di doni e controdoni.

Si dona soprattutto in occasione di rituali, ma tutta la vita delle società tradizionali è basata su esso, basta pensare all’Africa o agli altri paesi in via di sviluppo (PVS), che praticano riti oblativi, e dove il mercato, pur essendo presente, non è molto sviluppato; o anche al fenomeno dell’economia informale, tanto di moda nell’ambito dell’economia dello sviluppo negli ultimi anni.

Tutto nelle economie tradizionali, sia in quelle antiche, sia in quelle ancora presenti, parla di dono, perché i rapporti si basano su di esso.

Mauss definisce il dono come “fatto sociale totale” per eccellenza, perché esso rappresenta l’espressione della società al completo, è un fatto, in pratica, delle società che mettono in gioco tutti gli aspetti della vita sociale.

¹ Jacques Godbout, “Lo spirito del dono”, Bollati Boringhieri, Torino, 2001 pag. 259

In tutte le società arcaiche analizzate da Mauss non si esclude l'esistenza del calcolo, gli individui "tradizionali" calcolano, ma il loro scopo è quello di trovarsi nella situazione di donatore.

Come ha notato Guy Nicolas, analizzando il sistema del dono nella regione di Maradi nel sud dello stato del Niger, l'investimento nel dono è investimento nella merce. Nelle società arcaiche quindi il mercato è presente, ma è strumento del dono.

Si potrebbe semplificare questo concetto utilizzando la formula di Karl Marx della piccola produzione mercantile semplice, M-D-M, dove il punto d'arrivo e di partenza è la merce, e quella del capitalismo, D-M-D', dove invece l'elemento principale è il denaro, e applicarla alle società tradizionali rette dal dono, dove anche se la merce ha un ruolo importante, la formula potrebbe essere D"-M-D-M-D", dove D" rappresenta il dono.²

Si mostra quindi che nelle società tradizionali il consumo è un consumo di gruppo, un rituale. Nelle società arcaiche c'è il desiderio di possedere beni preziosi, come nelle società moderne c'è il desiderio di possedere denaro, ma nelle prime i beni preziosi-moneta, assumono un significato diverso. I beni, infatti, non hanno un valore oggettivo, ma cambiano di valore secondo l'importanza sociale che hanno le persone che li possiedono.

La moneta nella società moderna, invece, ha tre funzioni:

- E' un mezzo di scambio, in pratica ciò che il compratore dà al venditore quando acquista un bene o un servizio;
- E' un'unità di conto, vale a dire il parametro rispetto al quale si determinano i prezzi e si valutano i debiti;
- E' una riserva di valore, cioè ciò che gli individui utilizzano per trasferire valore.³

Come fa notare Godbout riprendendo Polanyi queste funzioni sono svolte anche dalla moneta arcaica, ma non contemporaneamente. La moneta arcaica non serve per comprare beni, ma per misurare il valore delle persone. Questo perché il valore delle cose è immensamente legato al valore delle persone che le possiedono. Lo stesso bene può quindi avere un valore diverso se la persona che

² Jacques Godbout, "Lo spirito del dono", Bollati Boringhieri, Torino, 2001 pag. 145

³ N. Gregory Mankiw, "Principi di Economia", Zanichelli, Bologna, 1999, pag. 511.

lo possiede è di maggiore importanza. Il valore del bene però dipende anche dal valore della persona che dà il bene. Il dono serve, infatti, proprio per istaurare dei rapporti tra individui, per questo uno stesso bene può avere valori diversi, non esiste tra soggetti un rapporto uguale all'altro. La moneta moderna invece misura il valore delle cose, permettendo di acquistarle, perché il bene non è più legato alla persona. La moneta modera costituisce quindi all'uguaglianza, cosa che nel dono non esiste, perché ciascuno è diverso, ed ha quindi anche un valore diverso.

Esiste nel dono quello che Mauss chiama *hua*. Lo *hua*, secondo quanto definito da Ranaipiri, un saggio maori a cui Mauss aveva chiesto di spiegargli il dono, è lo "spirito del dono"⁴. Il dono porta, cioè, con se una parte della persona che lo ha donato, ma, cosa più importante, lo *hua* emerge sempre nel momento in cui il dono è contraccambiato; è, cioè, nella natura stessa del dono, e questa sarà una delle scoperte più importanti di Mauss, l'obbligo sociale di ricambiare, poiché, per la presenza dello *hua* dobbiamo restituire quella parte del dono che è del donatario.

(La scoperta più importante di Mauss è stata proprio quella di trovare nel dono un obbligo di tipo sociale a ricambiare). Questo stimolo a reciprocare è, perciò, dato, oltre dalla presenza dello *hua*, anche dalla consapevolezza di avere ricevuto molto, di aver ricevuto una parte stessa del donatore, e quindi, dal sentirci, in qualche modo, in obbligo di restituire, di ridonare. Questo ritorno del dono, non deve necessariamente avvenire verso la stessa persona che è stato donatario, può consistere anche in un nuovo dono ad una terza persona; ciò che importante è che esso innesca quel meccanismo che Mauss ha riconosciuto come circolarità del dono. Proprio questa è stata la principale scoperta di Mauss, quella di trovare un ciclo nel dono, per cui il dono non si compone dal solo gesto di donare, ma è formato da una catena circolare di dare-ricevere-ricambiare. Per Mauss il dare è d'uguale importanza al ricevere.

Si potrebbe affermare che anche nelle società moderne, in cui governa il mercato, ci sia restituzione, perché c'è la tensione all'equilibrio tra domanda e offerta, questa è però molto diversa dal sistema del dono.

Nel mercato si dà qualcosa in cambio di un'altra, il cui valore di solito è superiore. Nel sistema del dono invece non c'è sempre restituzione materiale,

basta pensare ai doni fatti agli sconosciuti come il volontariato o la donazione d'organi. Nel dono poi non esiste l'equilibrio, l'equità. Di solito, infatti, la restituzione ha sempre un valore maggiore del dono, nel mercato invece la perfezione è rappresentata proprio dall'equivalenza.

La restituzione nel dono è libera, quindi può essere anche non voluta, in oltre, cosa fondamentale, è che la restituzione sta nel dono stesso, nel piacere che prova il soggetto nello svolgere l'azione. Questa idea di reciprocità è completamente esclusa nel mercato, e nella visione utilitaristica.

Un'altra contraddizione rispetto alla visione utilitaristica, è che nel dono non c'è calcolo, non si "decide" di donare. Chi calcola è automaticamente immesso in un sistema di mercato non nel dono.

Il sistema del dono si basa proprio sull'azione del donare, da cui scaturisce il ricevere e il ridonare. Non è poi importante l'oggetto dato, ma l'azione stessa di donare perchè è questa che istaura un rapporto tra le persone.

Viene subito in mente, pensando al mercato, il paradosso di Carnegie: per avere successo negli affari, si deve non solo valorizzare l'altro, ma farlo con sincerità.

Con l'utilitarismo, il dono è venuto meno, almeno apparentemente, perché è diminuita l'importanza dei rapporti personali, si punta ad avere sempre di più, ad accrescere il proprio prestigio attraverso il possedere sempre più beni materiali.

Vediamo in dettaglio come il dono è uscito dalla società, quale sono stati gli eventi che hanno tolto al dono il suo ruolo principale.

Prima di tutto l'avvento del mercato.

Il mercato si afferma nel medioevo, periodo storico in cui esisteva il sistema di dominazione, ed ha liberato le persone dai rapporti di subordinazione, insieme alla democrazia. Esso sostituisce i rapporti con il signore feudale con i rapporti con gli estranei. Ciò è fatto con l'introduzione del prezzo, il valore del bene non dipende più dalla persona che lo possiede, ma acquista un valore oggettivo.

È il periodo in cui s'inizia a produrre non tanto perchè c'è una persona che richiede, ma per creare un surplus, dal quale il produttore può trarre un

⁴ Jacques Godbout, "Lo spirito del dono", Bollati Boringhieri, Torino, 2001.

guadagno. Nasce così la figura del mercante che fa l'intermediario tra il venditore e il compratore, e il fine diventa la produzione, non il rapporto.

Si arriva quindi fino ad affermare di pagare gente per scavare una buca e poi riempirla solo per immettere denaro nel sistema economico.

Un altro fattore fondamentale di rottura con il dono è costituito dall'affermazione dello Stato.

Dove non arriva il mercato, vale a dire nella sfera dei servizi, arriva lo Stato. Questo porta la rottura tra governanti e governati e compare la figura del burocrate per gestire tale rottura.

Quindi sia il mercato sia lo Stato, secondo Godbout, ci hanno resi liberi dal dono e assoggettati alla legge della produzione⁵.

Nella società moderna, come fa notare Godbout rifacendosi alla definizione Belshaw del 1965, è importante produrre sempre di più, non importa cosa, ma occorre che non ci sia equilibrio statico fra la domanda e l'offerta, la società moderna deve professionalizzare le attività, le competenze, le infrastrutture al solo fine di aumentare la produzione, e questa deve avvenire da parte di soggetti specializzati, in un contesto quindi mercantile o burocrate.

Gli individui con la modernizzazione si sentono liberati dai rapporti personali, i quali diventano solo volontari. Il dono quindi si separa dal mercato. Il dono resta solo in quei legami definiti puri, vale a dire quelli che l'individuo decide di istaurare, tutti gli altri legami sono inseriti nella sfera mercantile, dove sono liberi, in quanto privi di ogni tipo di obbligo sociale. I regali, poiché il loro valore è dato dalla capacità di esprimere qualcosa, rientrano ancora nella sfera del dono.

Elemento fondamentale del dono è, quindi, la gratuità, che, nella visione mercantile, era invece divenuto sinonimo d'inutilità. Non si può negare l'esistenza di un ritorno del dono, questo è presente almeno nel piacere che si prova nel dare, ma spesso si dona perché si è ricevuto molto, questa è la frase tipica di chi fa volontariato, e poi nel controdono si dona più di quanto si è ricevuto, che rappresenta proprio l'opposto di ciò che avviene nel mercato in cui si dà qualcosa per avere in cambio cose che valgano di più.

Per comprendere di più la gratuità si può guardare la spontaneità del gesto, il dono è senza calcolo, ogni volta che facciamo un gesto inaspettato, improvviso,

imprevisto, usciamo dal mercato, ed entriamo volontariamente nella sfera del dono. Il dono poi presuppone una perdita, si deve perdere qualcosa di noi, qualcosa che ci appartiene per poter dare, e non ci deve essere attesa di ritorno perché ci sia reciprocità. Nel consumo dei beni definiti improduttivi, sostiene Bataille⁶, l'accento viene posto sulla perdita che deve essere la più grande possibile affinché l'attività acquisti il suo vero senso.

Possiamo perciò specificare che il dono è gratuito non nel senso che non c'è restituzione, ma che lo è perché non risponde alle regole del mercato, dove do per ricevere qualcosa in cambio, e dove il termine gratuità è inteso come sinonimo di sfruttamento.

Il dono nella modernità si è perso, come categoria, proprio perché è stato eliminato il piacere di donare, il quale è visto solo come uno sfruttamento. In occidente ogni volta che qualcuno ci fa un regalo ci domandiamo subito cosa questa persona si aspetti da noi, viene perciò interpretato come contratto, come un investimento, c'è un preconcetto. Questo non accade nelle società tradizionali, dove si sono sviluppate delle forti dinamiche di cooperazione per la sopravvivenza, e dove quindi il dono è visto senza interesse.

Secondo Godbout l'individuo moderno dona per rimanere lontano dai rapporti contrattuali che lo obbligano indipendentemente dai suoi sentimenti⁷. Se l'individuo si convince che il ricevente non si sente obbligato nella restituzione del dono, perché non c'è un contratto esplicitato, nel momento in cui riceve il contro dono, questo ha più valore perché vuol dire che lo fa solo perché interessato alla persona che ha donato per prima.

Nel dono non deve esserci costrizione in modo da testimoniare un rapporto autentico tra le persone. Può anche accadere che non ci sia un contro dono, tipico del dono è il rischio insito in esso. Chi dona per primo non è certo che l'altro reciprochi, ma nel dono c'è un atto di fiducia, si deve credere al legame, alla relazione in quanto tale.

⁵ Jacques Godbout, "Lo spirito del dono", Bollati Boringhieri, Torino, 2001 pag. 203

⁶ Georges Bataille ha sviluppato in modo del tutto originale gli insegnamenti di Marcel Mauss, propone che gli uomini siano mossi anche da un bisogno di dépense, cioè di perdita e di dono senza contropartita, di cui la modernità ha provocato la scomparsa.

⁷ Jacques Godbout, "Lo spirito del dono", Bollati Boringhieri, Torino, 2001 pag. 235

Fondamentale è che nel dono ci sia gratuità: l'azione ispirata alla gratuità non è infatti condizionale alla risposta degli altri.

L'atto disinteressato del dono, non è senza motivazioni, non si iscrive quindi, per alcuni teorici, nell'agape. L'agape o carità è quel amore tra uomini completamente gratuito, spontaneo disinteressato e senza giustificazioni, perché è l'amore ispirato da Dio. Esso si oppone all'eros di origine platonica, che è possessivo ed egocentrico.

Il dono può sembrare essere meglio inserito, all'interno della philia, quel amore cioè consapevole, e diretto all'altro per i suoi meriti, le sue qualità. L'amore aristotelico reintroduce la motivazione, richiede che ci sia attesa e reciprocità. Nell'amicizia esiste l'esigenza di reciprocità, è desiderio di essere amati, ma anche desiderio di amare. Nel rapporto di amicizia però c'è troppa simmetria per contenere a pieno il sistema del dono, in quest'ultimo ci deve essere asimmetria, accettare il rischio che non ci sia reciprocità. L'asimmetria è ciò che rompe l'equilibrio mercantile di dare-ricevere.

Queste forme di dono, hanno in comune la libertà, nell'agape però, l'azione non è condizionata dall'azione degli altri è quindi più libera.

La libertà che nasce dall'obbedienza ad una convinzione interiore, che è espressione di una motivazione intrinseca, è forse la libertà più alta che possiamo immaginare. Per questo la gratuità è libera, e, forse, solo la gratuità è veramente libera. Inoltre, se l'atto gratuito non nascesse da un atto di libertà interiore, la gratuità si trasformerebbe radicalmente nel suo opposto⁸.

La scuola del MAUSS vuole affermare l'importanza del sistema del dono e la sua esistenza nelle società moderne anche se si tende a negarlo. Allo stesso tempo, però, i suoi teorici non negano l'importanza del mercato e dello Stato nella società moderna.

Se il dono occupasse il posto del mercato e dello Stato, potrebbe fare dei grandi danni, creare per esempio dei sistemi di clientelismo. Occorre quindi che tutti e tre i sistemi convivano tra loro.

I teorici del MAUSS richiederebbero però di fare un cambiamento, e cioè che il sistema di mercato e quello di Stato sottostessero al modello del dono e non

⁸ Luigino Bruni, "Reciprocità. Cooperazione economia società civile" Bruno Mondadori, Milano.

viceversa, perché il dono è l'unico sistema che possa spiegare i legami tra le persone, compresi i legami ineguali della società. Il paradigma del dono istaura una logica in cui il bene circola al servizio del legame sociale, e non come strumento il cui fine è l'azione individuale. Per riconoscere l'importanza del dono occorre non isolare il momento del ricevere come richiederebbe la logica utilitaristica, né isolare il momento gratuito del dare, come richiederebbe una visione altruistica. Il dono si pone ad uguale distanza tra interesse e gratuità.

Importantissimo per studiare il dono è non estrapolarlo dalla sfera sociale in cui si svolge, e non considerarlo un fattore esterno. Il dono permette all'uomo di entrare a far parte della vita sociale, di sentirsi all'interno di un collettivo.

Nelle società moderne, si è cercato di spiegare le relazioni umane solo con il mercato e lo Stato, questi però non sono sufficienti, occorre aggiungere un altro elemento, il dono appunto o meglio la gratuità che esso porta con sé. Questa esclusione è dovuta al fatto che il dono non risponde all'esigenza d'equilibrio richiesta nella società moderna, il dono è nemico dell'equilibrio, il solo equilibrio che conosce è la tensione di trovarsi in situazione di debitore, cioè di chi ha ricevuto e che deve ricambiare.

Fondamentale per la comprensione del dono è avere presente che esso ha a che fare con i rapporti personali: il dono impegna la persona come tale, quindi non può essere trattato come oggetto, non deve essere prodotto.

Nell'idea moderna c'è la convinzione che il possedere libera, invece nel dono il sovrappiù rende ineguali e crea conflitti. Ci si potrebbe chiedere se valga la pena di cercare la felicità nella ricchezza, infatti gli squilibri, gli sprechi e persino le disuguaglianze tra i ricchi e i poveri rappresentano il costo del benessere, l'ineliminabile "sporczia" prodotta al progresso e dalla ricchezza⁹.

Come afferma Smith gli uomini cercano ricchezza perché questa gli permette di ottenere l'ammirazione e la stima degli altri. Nella logica moderna è la ricchezza che permette agli uomini di sentirsi diversi, di sentirsi allo stesso tempo parte della comunità ma distinti dagli altri. È la ricchezza e non le relazioni che ciascuno istaura con gli altri ad affermare la personalità del soggetto.

⁹ Elena Pulcini, "L'individuo senza passioni", Bollati Boringhieri, Torino, pag. 75.

Gli uomini desiderano possedere non tanto per il valore della cosa in sé, ma perché è il mezzo per soddisfare il proprio essere.

Anche Smith riconosce che l'individuo è un individuo che ambisce alla ricchezza, non tanto per aver beni materiali, ma perché nella società moderna il solo modo per sentirsi parte di una comunità, sentirsi accettato dagli altri individui, è possedere beni materiali. Quindi secondo Smith questa ricerca della ricchezza è data proprio dal volere essere accettato nella società. Egli riconosce però il pericolo della ricchezza, che può abbagliare e portare all'ambizione e all'avidità, all'amore di se inteso come ricerca della ricchezza fine a se stessa.

Inoltre, anche i grandi pensieri dell'umanità sono nati da doni, è evidente nel cristianesimo, ma anche nel buddismo, dove Buddha ottiene l'illuminazione attraverso un dono che fa ad un povero. Così come Confucio che afferma di parlare per dono ricevuto, così come fa Socrate.

La società moderna chiudendosi su se stessa, sembra aver costretto l'uomo a rendersi utile per qualcuno o per qualcosa, per una causa, il dono è un talento, una nascita, qualcosa d'inatteso, qualcosa che compare senza che fosse previsto dalla legge, è quindi un sovrappiù non aspettato. E' questo sovrappiù che poi porta alla riconoscenza e in seguito alla reciprocità.

Il dono per essere dono deve rompere con l'economia, con la reciprocità economica del dare/ricevere: il dono in quanto dono non è mai uno scambio.

Inoltre il dono deve fare una rottura con il sapere, e questo perché nel momento in cui si sa del dono, quest'ultimo non sarebbe più un vero dono, dato che in questo modo ricadrebbe all'interno di un campo di attese, di gratificazioni, di riconoscimenti tipici del sistema mercantile.

Il dono non deve essere misurato, la misura indica l'equilibrio. Si può donare solo l'incalcolabile. Si può donare con generosità, ma non si può dare per generosità, per un bisogno o desiderio di donare. Il dono non dovrebbe comparire come tale né al donatario né al donatore. Se uno lo percepisce come dono e si annulla.

È fondamentale capire che il dono è un'esperienza, e che per poterlo capire fino in fondo occorre viverlo, sperimentare il suo circolo di dare-ricevere-ridonare.

Il dono deve essere sperimentato: occorre perdere. Perdere la cosa data, perdere la parte di se che è contenuta nel dono; scoprire così l'inatteso, la sorpresa del dono che nasce da un gesto inatteso. L'evento del dono richiede una scelta, perciò, che si è anche liberi di non compiere. Ma esso emerge dal desiderio dell'altro, del legame con l'altro in quanto fine a se stesso¹⁰.

La persona umana può esprimere al sua vera identità nell'essere dono nel suo vivere quotidiano, ambisce perciò ad essere sempre nella posizione di donatore, di dare.

¹⁰ Elena Pulcini, "L'individuo senza passioni", Bollati Boringhieri, Torino pag. 194

CAPITOLO II

LA RECIPROCITA'

2.1 ESISTE LA RECIPROCITA'?

Nelle teorie economiche degli ultimi duecento anni si è affermato un individuo basato sul modello dell' homo economicus, un soggetto vale a dire che cerca di massimizzare il suo benessere, è quindi un agente razionale ed anonimo.

Questo modo di vedere l'uomo però non è più compatibile con le moderne esigenze. Il limite principale dell' homo economicus è l'approccio individualista della teoria neoclassica. Tale teoria presuppone che il soggetto agisca solo ed esclusivamente per realizzare i propri interessi, senza considerare quelli degli altri individui.

Molti studiosi hanno messo in crisi il paradigma dell' homo economicus. Sen, premio Nobel nel 1998, lo mette in discussione per due motivi. Il primo è che includendo le relazioni umane nel modello economico, si riesce a spiegare meglio il comportamento degli agenti. Sicuramente il modello dell' homo economicus aiuta a capire molte dinamiche che si creano nel mercato, ma semplifica troppo la realtà sociale; l'economia riesce a dare spiegazioni rigorose, ragionevoli e confutabili però parziali. Si corre il rischio che tale modello dia una visione che non rispecchia il mondo reale, che occorre confrontarlo con la sua complessità e totalità. L' uomo fa delle scelte non sempre catalogabili come razionali e anonime, perchè non si realizza solo razionalizzando il proprio benessere. È necessario, inoltre, cambiare il paradigma perché le teorie spesso influiscono sull'oggetto di indagine; come afferma anche Zamagni le teorie

economiche, a differenza delle scienze naturali, influenzano la realtà. Esiste una bidirezionalità tra la teoria economica e l'oggetto di indagine, per questo l'economista deve essere responsabile della realtà che studia, questo è evidente nella borsa. Un'altra motivazione che Sen dà per superare il modello economico esistente è di inserire nel modello i sentimenti morali, dato che essi influiscono molto nelle scelte quotidiane. Sostiene l'economista indiano che è limitativo ridurre la complessità delle relazioni umane al solo momento dello scambio. Ci deve essere anche negli scambi la fiducia, soprattutto in quelli internazionali¹¹.

Aumentano quindi le tendenze ad includere la reciprocità nel paradigma economico. Nel prossimo paragrafo cercheremo di mostrare come e perché tale categoria è entrata nella teoria economica, anche se non ne è sempre stata esclusa. Analizzando i pensieri di Smith e Genovesi, e in generale la scuola inglese e la scuola di Napoli, si vede come in loro la categoria della reciprocità era ben presente, anzi era uno dei presupposti perché si inneschiasse l'economia civile¹².

Molti studiosi sostengono che, perché si realizzi una società civile, l'ordine sociale deve essere composto di tre principi fondamentali: lo scambio di equivalenti, la redistribuzione e il dono come reciprocità. Questi elementi sono fondamentali per disegnare una buona società in cui vivere.

Analizziamo questi principi. Il contratto regola l'efficienza, infatti, un sistema regolato da una norma che sostiene che ad ogni azione di dare, corrisponda un'azione di ricevere di pari valore, è una società che assicura un uso efficiente delle risorse e che evita sprechi. La redistribuzione invece assicura l'equità. Al di là delle ragioni etiche questo principio assicura che tutti i cittadini di un paese possano accedere al mercato grazie alla capacità di acquisto che la redistribuzione garantisce. L'altro principio che garantisce una società civile è il principio di reciprocità. Questo fa da garante per la realizzazione della fiducia generalizzata che permette a tutti i soggetti di realizzarsi¹³.

¹¹ Luca Crivelli, "Quando l'homo economicus diventa reciprocans" in L. Bruni e V. Pelligra, "Economia come impegno civile", Città Nuova editrice, Roma, pag. 27-29.

¹² Analizzerò gli autori Smith e Genovesi alla luce della lettura che Bruni e Zamagni hanno fatto su di loro.

¹³ Luigino Bruni e Stefano Zamagni, "Economia civile, efficienza, equità, felicità pubblica", il Mulino, Bologna, pag. 21.

2.2 UNO SGUARDO AL PASSATO¹⁴

In realtà non si può parlare di una vera introduzione del concetto di reciprocità nel paradigma economico, sarebbe più giusto parlare di reintroduzione.

Basta guardare la tradizione del pensiero italiano, che ha le radici nel Quattrocento e Cinquecento, e continuata fino all'Illuminismo con le scuole milanese e napoletana, che vede il mercato basato sul principio della reciprocità.

L'idea centrale su cui poggiava il concetto di società civile era una visione del rapporto mercato-società diversa da quella esistente nella società moderna, ovvero un'idea in cui non esisteva l'assenza dell'etica nel rapporto economico, non esisteva, quindi, un concetto di scambio che doveva per forza basarsi sull'equivalenza. Inoltre non concepiva il concetto di dono e di reciprocità appartenenti solo a discipline non economiche. Nel pensiero classico e nel medioevo cristiano l'economia includeva l'esperienza della socialità umana e quindi considerava i rapporti sociali dettati anche dalla reciprocità¹⁵.

Adam Smith è considerato il padre fondatore dell'economia moderna. Nella sua "La ricchezza delle nazioni" vengono definiti gli strumenti che hanno permesso all'economia di diventare scienza, e non solo generico sapere. Smith parla di una mano invisibile che garantisce che le azioni degli individui determinano conseguenze positive per la collettività. L'economista scozzese però mantiene un fondamento morale nella sua disciplina, la mano invisibile che lui descrive è coerente con un agente orientato al sociale, alle relazioni, alla capacità di simpatia.

Smith vede nel commercio e quindi nel mercato la possibilità di uno sviluppo civile di un popolo. Come ha ben evidenziato nelle sue opere, dove arriva la libertà economica, arriva anche la fiducia e l'onestà. Questo perché il commercio istaura dei rapporti tra persone diversi dall'amicizia, e per alcuni versi più liberi; ma che proprio per questo, si fondano sulla libertà e sulla reciprocità che sono a sua volta i presupposti perchè soggetti diversi possano attuare uno

¹⁴ Gran parte del seguente paragrafo è tratto da: Luigino Bruni e Stefano Zamagni, "Economia civile, efficienza, equità, felicità pubblica", il Mulino, Bologna, e da Luigino Bruni, "Reciprocità, Cooperazione economia società civile" Bruno Mondadori, Milano.

¹⁵ Luca Crivelli, "Quando l'homo economicus diventa reciprocans" in L. Bruni e V. Pelligra, "Economia come impegno civile", Città Nuova editrice, Roma, pag.22-40.

scambio. Le relazioni che nascono nel mercato ci permettono di soddisfare i bisogni senza dipendere dagli altri, lo abbiamo visto anche in Godbout come una delle spiegazioni della scomparsa del dono dalle società moderne. Si afferma quindi l'importanza dell'anonimità dei mercati. E' famosa l'affermazione sulla benevolenza dei mercanti: "non è dalla benevolenza del macellaio, o da quella del birraio o del fornaio che noi ci attendiamo il nostro pranzo, ma dalla considerazione del loro interesse personale. Ci rivolgiamo non al loro senso di umanità ma al loro interesse, e non parliamo mai loro delle nostre necessità ma dei loro vantaggi".

Ma Smith riconosce anche l'importanza delle relazioni tra gli individui perché essi si possano realizzare come persone. La "benevolence" e la "sympathy" sono caratteristiche fondamentali per l'uomo, lo ha ben spiegato nella "Teoria dei sentimenti morali", invece il mercato necessita del senso di giustizia, ma non della "benevolence" e della "sympathy". Ma, Smith dichiara che, con l'introduzione del contratto si è rotto quel rapporto servo-padrone tipico del feudalesimo; che ha permesso quindi a persone diverse di instaurare dei rapporti liberi. Il mercato è perciò civilizzante perché i contratti che nascono solo liberei, le persone decidono con chi vendere e acquistare, senza essere legati da rapporti di servitù, inoltre porta con se anche una dose fondamentale di fiducia nei confronti della controparte; ed ancora, nella visione di Smith il mercato è provvidenziale, cioè le azioni dei singoli hanno ripercussioni positive su tutta la comunità.

Per Smith occorre tenere ben distinti i rapporti di amicizia e di mercato: il bene comune cresce solo se rimangono separate queste due virtù, ma sostiene, a differenza della teorie più recenti, che nel mercato occorre fiducia.

Gli studiosi inglesi che seguirono dopo Smith però non posero molta attenzione su quest'ultimo aspetto della fiducia. Da Smith in poi il mercato è visto come luogo strumentale, dove esiste un forte legame mezzo-fine.

Per esempio Wicksteed, con la teoria del non-tuismo¹⁶, accentua la separazione tra le azioni che avvengono nel mercato e quelle che avvengono nella sfera sociale. Secondo la sua teoria si esce dalla sfera economica nel momento in cui la controparte diventa un tu, assumendo il volto di una persona umana.

¹⁶ Nella visione di Bruni in Luigino Bruni e Stefano Zamagni, "Economia civile, efficienza, equità, felicità pubblica", il Mulino, Bologna, pag. 103-109.

Ci sono stati comunque altri economisti che sulla scia di Smith hanno tentato di dare una visione non solo strumentale all'economia.

Edgeworth¹⁷ vede il mercato come un processo di contrattazione, ma, afferma, che la dimensione personale e la simpatia sono importanti anche nello scambio economico. Esso considera che le dimensioni relazionali sono fondamentali per la formazione dell'equilibrio di mercato fra gli agenti, almeno in concorrenza imperfetta, che tuttavia considera la norma.

Un altro autore che molto più di Smith ha evidenziato l'importanza della reciprocità in economia è Genovesi. Anche per l'economista napoletano come per quello scozzese, l'uomo si realizza nella relazione con gli altri. Per Genovesi la reciprocità è l'elemento fondamentale dell'uomo, quindi il mercato non può essere anonimo e impersonale. Importante per l'attuazione dell'economia civile è la fede pubblica, che fa riferimento alla reciprocità genuina, perché per-condizione per lo sviluppo economico; il mercato è per l'economista napoletano, il luogo di socialità genuina, perché è parte della società civile. A differenza di Smith l'abate di Napoli non concepisce il mercato come luogo di natura diversa dalla relazionalità tipica della società civile.

La reciprocità dei mercati per Genovesi, e successivamente vedremo come Bruni concorda con tale teoria, è una specie dello stesso genere reciprocità. Le relazioni sociali sono non come sostiene Smith solo dei mezzi per lo sviluppo della civiltà della società, ma sono in se stessa società civile¹⁸.

Per entrambi gli autori tra il mercato e la società civile non c'è una netta separazione, ma armonia. Il mercato è una componente fondamentale dello sviluppo della società civile, la quale a sua volta sviluppa il mercato.

Tra le due teorie quella di Smith è quella che ha avuto più successo, anche se in realtà, affermano Bruni e Zamagni, c'è stato una lettura distorta del suo pensiero. È rimasto fuori dalla teoria economica il principio di reciprocità non strumentale. Tutto ciò che riguardava il dono, la reciprocità, i sentimenti morali, è stato, via via che si faceva strada il concetto di homo economicus, eliminato dalla teoria economica, e riletto nelle teorie della sociologia e dell'antropologia.

¹⁷ Luigino Bruni, "Reciprocità. Cooperazione economia società civile" Bruno Mondadori, Milano.

¹⁸ Luigino Bruni, "Reciprocità. Cooperazione economia società civile" Bruno Mondadori, Milano.

2.3 LA CONQUISTA DELLA “RECIPROCITA’” IN ECONOMIA

C'è stata, quindi, una divisione del lavoro: gli economisti si sono principalmente occupati dell'individuo come soggetto economico e razionale, le cui azioni sono mosse solo dal “self-interest”, e che vive nel mercato come soggetto anonimo. La dimensione civile e sociale dell'uomo è stata dagli economisti completamente trascurata e lasciata ad altre discipline. Ma è ormai riconosciuto da tutti che la dimensione personale influisce fortemente sulle azioni economiche, così come le scelte economiche influiscono notevolmente sulle scelte personali. Non si può perciò non considerare tali categorie anche nella sfera economica.

Abbiamo analizzato come nella teoria economica il concetto di dono sia stato escluso, ma abbiamo anche visto nel I capitolo, che esso esiste e riveste un ruolo importante nelle società moderne.

La moderna società di mercato è descritta come un insieme di transazioni economiche all'interno della quale trova posto la cultura, mentre nelle società tradizionali avviene il contrario, è la cultura a prevalere.

Nelle società moderne si crede che a guidare i comportamenti umani siano le forze della competizione, ma occorre tener presente che nella realtà le attività economiche non sono guidate soltanto dalle ragioni di scambio di equivalenti.

Uno dei difetti più grossi della tradizionale idea dell'uomo economico è l'attenzione rivolta alle sue attività ‘uomo-cose’ piuttosto che alle attività ‘uomo-uomo’ secondo la definizione di Zamagni fatta riprendendo Hirschleifer. In economia si tratta con un uomo consumatore di cose razionali e privo di legami, che interagisce con gli altri solo attraverso lo scambio di mercato.

Questo però è un po' limitativo. Occorre, infatti, considerare fattori come l'onestà, la fiducia, di cui anche il mercato ha bisogno per esistere e funzionare correttamente.

Nello scambio di mercato ogni trasferimento è prerequisito dell'altro, il trasferimento in una direzione è reso obbligatorio dal trasferimento nella direzione opposta, esiste, infatti, la forza della legge che interviene per dare esecuzione alle obbligazioni contrattuali. Nella reciprocità non accade questo, essa è caratterizzata

da più libertà rispetto allo scambio di mercato e, non può essere spiegata solo in termini di self-interest. Nella reciprocità occorre considerare anche l'aspetto motivazionale e la relazione che intercorre tra i soggetti che partecipano allo scambio, infatti, se il destinatario di un trasferimento non reciprocherà, in qualche modo, e magari anche in un momento successivo, la controparte troncherà la relazione. Non si parla quindi di semplice scambio, ma di incontro.

Questa visione che l'economia ha dell'uomo, non permette alla disciplina di far presa sui nuovi problemi come il degrado ambientale aumentato anche dalle ineguaglianze sociali, il senso di insicurezza che accompagna l'aumento della ricchezza, ecc.¹⁹

Secondo molti occorre far entrare nella disciplina economica i presupposti antropologici del discorso economico, in modo da superare i limiti che essa si è imposta da sola attraverso una visione distorta dell'azione umana. Zamagni propone di sostituire alla nozione di individuo quella di persona, e quindi di passare da una prospettiva individualista ad una relazionale²⁰.

Un ruolo molto importante per non considerare l'uomo come soggetto e svolto dalla teoria dei giochi.

L'introduzione del concetto di reciprocità in economia è molto recente. Tale categoria è emersa con la nascita della economia sperimentale e l'economia cognitiva, negli anni '70. Esistevano già precedentemente teorie, come quella marginalista, che accettavano l'idea che l'uomo poteva comportarsi in modo non individualistico ma tali comportamenti non spiegavano l'interazione economica del mercato.

Le teorie dall'economia sperimentale e della behavioral economics si basano su analisi di tipo empirico e sperimentale, infatti, negli ultimi anni abbiamo assistito ad una svolta metodologica negli studi economici. Ci sono risultati abbondanti provenienti dagli esperimenti in laboratorio che hanno incominciato a mettere in discussione il paradigma dell'egoismo razionale.

¹⁹ Stefano Zamagni, "L'economia delle relazioni verso il superamento dell'individualismo assiologico", in Pier Luigi Sacco e Stefano Zamagni, "Complessità relazionale e comportamento economico", il Mulino, Bologna, pag. 67-68.

²⁰ Ibidem, pag. 68-69.

Gli esperimenti si basano sulla teoria dei giochi, un espediente matematico per analizzare le relazioni umane in economia. Tale teoria cerca di considerare le relazioni interpersonali all'interno della teoria economica standard.

La teoria economica riveste, comunque, un ruolo importante per l'introduzione della categoria di reciprocità in economia, infatti, i primi autori che l'hanno studiata, Von Neuman e Morgenstern, sono partiti dalla teoria che si ispira al romanzo di Defoe, Robinson Crusoe, che vedono nel personaggio il tipico homo economicus, cioè un individuo isolato che agisce in modo razionale. Von Neuman e Morgenstern criticando tale approccio e considerando che l'individuo agisce non solo influenzato dalle categorie morte, ma anche da quelle vive, che sono le influenze sociali, hanno evidenziato l'importanza di analizzare un agente economico che agisce in un contesto in cui oltre alle variabili standard, ci sono anche le variabili relazionali come la pubblicità, le imitazioni, le abitudini, tutte variabili che hanno a che fare con i rapporti tra le persone, quindi con la relazionalità umana, e non solo strumentale.

I primi modelli di teoria dei giochi non cooperativi si basavano sul Dilemma del prigioniero, dal quale emergeva che alcuni avevano comportamenti razionali, e quindi defezionavano, ma altri invece cooperavano, avendo un comportamento anomalo. Esso è stato utilizzato per spiegare alcuni fallimenti di mercati come l'inquinamento, la congestione del traffico, ecc.... Il dilemma può dare una spiegazione alle preferenze individuali dei giocatori.

Uno dei primi modelli teorici è quello di Sugden. Esso parte da una regola morale, cioè, non si guarda la razionalità economica per spiegare la cooperazione, ma si ragiona in termini di norme etiche.

Nella sperimentazione di tale modello veniva osservata la contribuzione volontaria ai beni pubblici. È emerso che un individuo contribuisce a tali beni secondo l'ammontare di contribuzione che vorrebbe vedere dagli altri. Poniamo che tale ammontare sia x . Se l'ammontare complessivo degli altri soggetti è uguale o superiore a x allora l'agente ha un obbligo morale a contribuire almeno con x . In questo modello quindi si parte dal presupposto che l'individuo non ragiona in termini di razionalità economica, ma le sue scelte sono mosse da una norma etica. La logica è uguale a quella economica, solo il motore non è la razionalità individuale ma la regola morale. Esiste quindi sempre una condizione: la risposta

degli altri, ci si comporta in base a cosa gli altri fanno, scompare per tanto l'anonimità dell'homo economicus.

Uno dei primi autori a parlare di reciprocità è stato Rabin, negli anni '90, che ha evidenziato come i soggetti attuino la cooperazione se sono convinti che anche gli altri agenti attueranno forme di reciprocità.

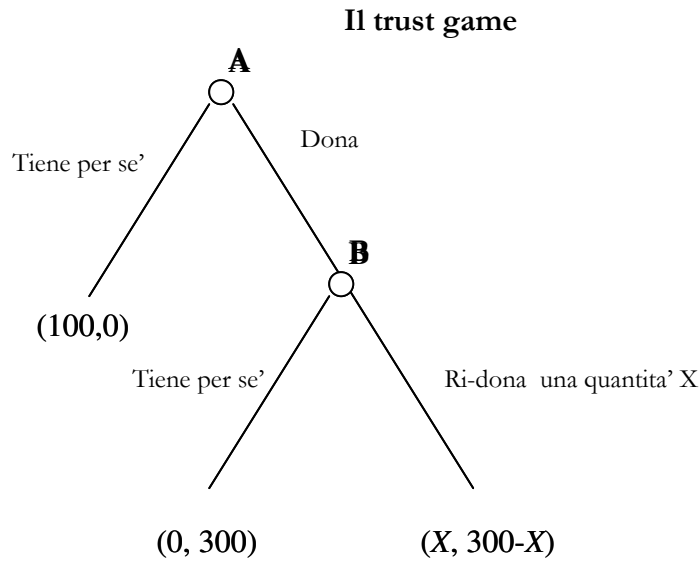
Anche Rabin pone quindi la condizionalità del comportamento altrui, quindi, gli agenti sono altruistici con chi lo è stato nei loro confronti. Evidenzia però anche un altro aspetto molto importante, cioè che le persone puniscono chi è stato scorretto nei loro confronti, anche subendo una perdita materiale.

Nel lavoro di Rabin importante è stato lo studio delle intenzioni. Nei suoi lavori evidenzia come i soggetti tentino di capire le intenzioni dell'altro: l'agente guarda a quello che l'altro soggetto ha effettivamente fatto, ma guarda anche cosa poteva fare e non ha fatto.

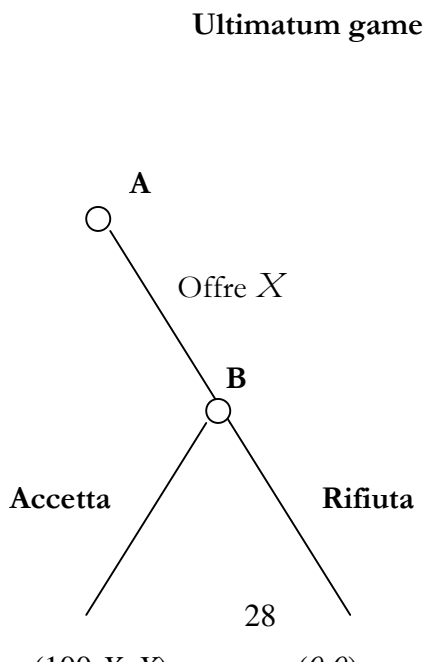
Ormai la reciprocità, grazie a questa nuova letteratura della teoria dei giochi serve per spiegare le anomalie delle teorie economiche. Un dato importante che emerge da tutti i giochi è che gli agenti economici sono disposti a rinunciare ad un guadagno materiale sia per premiare chi coopera, sia per punire chi defeziona.

Uno dei giochi su cui si è basata questa nuova teoria è il trust-game.

Il gioco si basa su un soggetto A che riceve dallo sperimentatore una somma di denaro per esempio 100 \$. A può donarla all'altro giocatore B, o tenerla per sé. Se A si fida e dona, la somma viene moltiplicata per esempio per 3, e B a sua volta decide se e quanto ridonare ad A. Secondo la teoria dei giochi standard, nel gioco c'è solo un equilibrio, l'equilibrio di Nash, e cioè che A tiene per sé la somma di denaro e che il gioco si chiude dopo la prima mossa con un punteggio 100 per A e 0 per B. L'evidenza sperimentale, invece, mostra che oltre la metà degli A si fidano e donano il denaro ai B i quali nella maggioranza dei casi ridonano, premiando la fiducia di A, una parte della somma.



Un altro dei giochi su cui si basa la teoria è l'ultimatum game. Tale gioco si basa su un giocatore A che riceverà una somma, per esempio 100\$ a patto che riesca a fare accettare ad un altro giocatore B la somma che egli gli offre. Se B non accetta l'offerta di A, A non prende niente. Secondo la teoria economica A dovrebbe donare a B l'importo più piccolo, 1 \$, dato che per B $1 > 0$. Gli esperimenti hanno mostrato che B non accetta se considera l'offerta di A troppo inferiore al 50%. In questo modo B punisce A.



Da quest'ultimo gioco emerge chiaramente che gli agenti puniscono un offerente non equo anche a proprio spese.

Un concetto importante su cui la nuova teoria dei giochi si basa è la fairness. Cioè i giocatori premiano o puniscono gli altri agenti a seconda se essi si comportano correttamente. Si dà molta importanza alle intenzioni. Rilevante è guardare le strategie e le credenze degli agenti, cioè le aspettative di A sulle strategie di B e viceversa.

Dalla teoria dei giochi, e in questi modelli di Rabin è molto evidente, è emersa quella che è chiamata la "strong reciprocity", e cioè che gli agenti cooperano secondo le aspettative degli altri e che i soggetti sono disposti a punire o a premiare a loro spese i giocatori che rispettivamente defezionano o cooperano.

Da questo modello di strong reciprocity si sviluppata nell'università di Zurigo la Theory of Reciprocity. Tale scuola pone, appunto, attenzioni soprattutto sulle intenzioni, ma anche sulla gentilezza (kindness) e sulla reciprocità riscontrati durante il gioco.

I maggiori esponenti della scuola di Zurigo sono Falk e Fischbacher. Essi hanno mostrato nella loro letteratura che la reciprocità riesce ad attivare rapporti di collaborazione, facendo aumentare il benessere collettivo.

Un altro modello a cui abbiamo accennato prima, e che riveste un ruolo importante nella teoria dei giochi è quello del public goods game. In questo giochi ad ogni agente è dato un tot di denaro. Essi dovranno poi decidere quanta parte del denaro dare alla cassa comune che rappresenta il bene pubblico. Come ricompensa, a patto che si riesca ad arrivare ad un ammontare minimo per realizzare il bene pubblico, le persone riceveranno il proprio contributo più una parte del contributo totale afferente al bene pubblico.

La strategia dominante è la non cooperazione con un equilibrio di Nash di non-cooperazione generalizzata. Ma i risultati sperimentali, come negli altri casi,

mostra che i giocatori non sempre si comportano razionalmente, e molto contribuiscono ampiamente. Al primo round contribuiscono in media con la metà del proprio stock iniziale. Nei giochi ripetuti però il contributo inizia a scendere alla metà dei round. Questo comportamento è da alcuni spiegato come un apprendimento: i giocatori imparano che non gli conviene cooperare, e la non contribuzione diventa la strategia dominante. Ma quando il gioco riparte con le stesse condizioni e gli stessi giocatori, questi iniziano nuovamente contribuendo. Altri spiegano, quindi, il gioco utilizzando la categoria della reciprocità. Essendoci dei free-riders i giocatori che inizialmente cooperavano, si vedono come costretti a punire i giocatori che non cooperano, e lo fanno non cooperando. Quando il gioco riparte i giocatori che prima cooperavano, sperano che i free-riders non ci siano, e ricominciano a cooperare.

Quest'ultima teoria è confermata dai giochi pubblici con la possibilità di punire. In questa evoluzione del public goods game i soggetti continuano a cooperare mettendo in atto delle punizioni per i soggetti che defezionano. Altri esperimenti, che evidenziano in modo migliore tale concetto, sono quelli condotti da Fehr e Gächter, i quali evidenziano che nel punire non c'è alcun guadagno futuro perchè sono one shot .

Oltre alla teoria dei giochi in economia sono emerse nuove discipline, come l'economia sperimentale, la Behavioral Economics, e nuove teorie economiche che cercano di inserire nell'analisi elementi non strumentali, come la sincerità e la genuinità, e che in generale cercano di porre l'attenzione anche su aspetti relazionali per spiegare i comportamenti del mercato. Da queste nuove teorie emerge chiaramente come gli individui non sempre scelgono comportamenti razionali o individualistici, anzi, sempre di più emergono comportamenti che per la teoria economica moderna sono anomali.

In economia tutti i comportamenti non strumentali sono recepiti come delle anomalie; questo è dovuto anche al fatto di associare la socialità genuina al sacrificio del benessere individuale, cioè, ciò che si guadagna in termini relazionali lo si perde in termini economici.

Dunque per far sì che la teoria economica possa spiegare i fenomeni non razionali, e nell'arco di una vita l'uomo ne compie tanti, occorre introdurre il dono

come reciprocità nel discorso economico. Quest'ultimo inoltre, come abbiamo visto nel primo capitolo, non esclude il mercato.

Ormai è cosa affermata che l'uomo si realizza in relazione con gli altri, e le relazione che nasce dal dono è il rapporto che meglio spiega tale status dell'uomo.

Dal dono, dall'incontro con l'altro, si modifica l'io che viene in qualche modo arricchito, questo arricchimento non esiste nel contratto, nel mercato, dove c'è perfetta simmetria. Nel dono non si dà per ricevere, ma si dà perché l'altro possa a sua volta dare. Si può leggere nel dono un interesse, un interesse all'altro. Interesse significa appunto essere tra, serve quindi interagire con l'altro perché esso scaturisca. Si può quindi associare ad interesse un'eccezione positivi.

Nuove teorie di varie discipline, soprattutto sociologia e psicologia, ma anche l'economia in tempi più recenti, come abbiamo appena visti, hanno mostrato, partendo dal paradosso della felicità, che il benessere individuale è estremamente legato alla vita relazionale che un soggetto possiede. Il paradosso della felicità mostra come ad un aumento del reddito procapite la valutazione soggettiva del proprio benessere personale nel tempo diminuisce; la felicità, perciò, non cresce dopo una determinata soglia. Questo paradosso evidenzia come la felicità cresca meno di quanto teoricamente dovrebbe in seguito all'aumento del reddito. Un modo per spiegare tale paradosso secondo Bruni, può essere la diminuzione dei beni relazionali, cioè l'aumento del reddito distrugge i rapporti genuini e non strumentali con gli altri, che contribuiscono a realizzare la felicità dell'individuo, quindi diminuendo tali beni, diminuisce anche lo star bene del singolo individuo. Questo paradosso può essere letto come un'evoluzione nel campo sociale e relazionale dell'utilità marginale decrescente.

Sempre più la socialità si fa spazio nella disciplina economica.

Rilevante è la teoria del "Team reasoning"²¹, sviluppata particolarmente da Hollis e da Sugden, la quale apre la prospettiva di creare un'idea di decisione razionale basata non su cosa è meglio per me, come singolo individuo, ma su cosa è meglio per noi. Occorre però che il soggetto si senta parte di un gruppo. Questo è notoriamente contrario alla teoria economica dove la scelta razionale è massimizzare il proprio benessere individuale.

²¹ Luigino Bruni, "Reciprocità. Cooperazione economia società civile" Bruno Mondadori, Milano.

Con questa idea Hollis e Sugden cercano di dare valore scientifico alla reciprocità. Essi, infatti, non cercano di negare il principio economico di razionalità individuale, ma proprio partendo da questo, cercano di ripensare la razionalità come una nozione inserita all'interno del concetto di reciprocità. Si può spiegare la razionalità solo partendo dalla reciprocità. Solo così sostiene Hollis si può comprendere e capire comportamenti che secondo la logica economica sono irrazionali, perché mossi dalla reciprocità e non dall'interesse individuale, ma che nella vita dell'uomo si realizzano, come hanno mostrato le nuove teorie basate sulla teoria dei giochi che riprenderemo più avanti.

Per Hollis la razionalità della reciprocità non è un obbligo incondizionale rivolto a tutti, occorre per poter farla scaturire che tra i soggetti si sia instaurato un rapporto di reciprocità.

Sugden invece vede l'individuo come membro di un team. Quindi le azioni del singolo hanno senso, sono razionali, anche se non sempre strumentali, perché nascono dal concetto di appartenenza. Le azioni che un individuo compie servono per realizzare il progetto che il gruppo ha stabilito, non è importante vedere se l'azione del singolo serve a tale scopo considerando l'azione degli altri, è sufficiente che ogni membro del gruppo realizzi la sua parte.

La teoria del Team reasoning riesce a spiegare molti dei comportamenti irrazionali che avvengono nelle società moderne, come il volontariato, o la donazione di sangue o di organi. Un elemento fondamentale di tale teoria è la condizionalità. Serve come abbiamo accennato prima, che il soggetto si senta parte di una comunità, di un gruppo, dove c'è un rapporto di reciprocità.

Un'altra teoria importante che apre la strada alla reciprocità nella teoria economica, è nata nella metà degli anni '80 attorno al concetto di bene relazionale.

I beni relazionali sono beni che dipendono dall'interazione con gli altri e si possono godere solo se condivisi nella reciprocità²². Nascono da quello che Guichiamo "incontro". Essi richiedono quindi la reciprocità: è proprio questa a costituire il bene economico. Nel bene c'è un valore intrinseco che è dato dal rapporto che nasce tra due agenti. I beni relazionali sono quei beni dove il rapporto aumenta il valore del bene, si consuma il bene solo nel rapporto. Secondo Bruni tali beni devono essere liberati dal dualismo beni pubblici o beni

privati, perché queste categorie sono non relazionali, perciò incompatibili con la categoria di beni relazionali, che scaturiscono proprio dallo rapporto tra soggetti. Nelle società moderne sono importanti gli incontri, e per la maggior parte degli agenti economici essi non sono irrilevanti, anzi il loro consumo conta²³. Questo tipo di beni sono un elemento fondamentale delle relazioni sociali. È necessario, però, uno sforzo condiviso da entrambi gli agenti, i beni scambiati in questo modo tendono ad aumentare il loro valore con l'uso. Per spiegare il bene relazionale possiamo riportare un esempio che fa Bruni riferito al consumo del bene “taglio di capelli”. La relazione che si instaura tra il cliente e il fornitore è un elemento che fa aumentare l'utilità che si ricava dal consumo dello specifico bene. Un barbiere simpatico quindi aumenta il valore del bene, e uno antipatico invece lo fa diminuire. Su questo tema negli ultimi anni c'è molto interesse, gli economisti, afferma Gui, iniziano ad utilizzare i beni relazionali per indicare che nella sfera delle relazioni interpersonali si creano dei veri e propri beni rilevanti anche per l'economia.

Per la loro creazione non possiamo far conto sugli usuali incentivi di mercato, quanto piuttosto sulla contribuzione volontaria di risorse da parte dei soggetti coinvolti. È importante considerare che, a contare non sono solo gli aspetti oggettivi, ma anche la motivazione che ciascuno intravede nelle azioni dei suoi interlocutori. Ciascun incontro personale può essere visto come un processo produttivo, in cui si produce oltre allo scambio, oltre alla creazione di beni o di servizi, anche i beni relazionali. La qualità della vita dipende anche da questi beni, da questi incontri²⁴.

La reciprocità sta emergendo come norma sociale che riesce a promuovere rapporti sociali che aumentano il benessere collettivo.

Per esempio Marshall afferma che “gli uomini, sono capaci di osservare una causa non egoista molto più spesso di quanto si creda” e ancora, “ lo scopo

²² Luigino Bruni, “Reciprocità. Cooperazione economia società civile” Bruno Mondadori, Milano.

²³ Benedetto Gui, “Più che scambi incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni interpersonali”, in Pier Luigi Sacco e Stefano Zamagni, “Complessità relazionale e comportamento economico”, il Mulino, Bologna, pag. 15-61.

²⁴ Benedetto Gui, “Le imprese EdC tra non-profit e for-profit”, in Luigino Bruni e Luca Crivelli, “Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”, Città Nuova, Roma, pag.179-195.

supremo dell'economista, è di scoprire come questo bene che è latente possa essere sviluppato più in fretta e possa essere messo a frutto più saggiamente”²⁵.

La teoria economica moderna ha mostrato più volte che la scelta “irrazionale” basata sul principio di reciprocità porta a risultati migliori rispetto a quelli che possono essere raggiunti seguendo un comportamento dettato dalla teoria razionale, che segue quindi i canoni dello scambio di equivalenti²⁶.

Le teoria dei giochi è la disciplina che meglio si presta a mostrare la reciprocità come comportamento razionale che un soggetto può attuare. Partiamo dalla teoria di Bruni²⁷ per mostrare come la reciprocità è attivata dai soggetti economici.

La reciprocità considerata nelle prossime pagine non è solo una. Ci sono, infatti, almeno tre tipi di reciprocità: quella sorta dal contratto, la reciprocità philia e la reciprocità incondizionata. Queste sono teorie di un campo nuovo, quindi ancora in fase di sperimentazione, ma per adesso tutti gli esperimenti fatti confermano questa tendenza alla cooperazione anche in campi in cui sembrava fosse impossibile attuarla.

2.4 DIVERSI TIPI DI RECIPROCITA'

2.4.1. Razionalità e non-cooperazione.

Nei paragrafi che segue andremo ad analizzare diverse forme di reciprocità, vedremo infatti che sono molte, e tutte contribuiscono a realizzare una società civile basata sulla cooperazione.

Prima osserviamo quella che possiamo definire reciprocità cauta, nella quale ai soggetti non è richiesto di rischiare nulla del loro interesse personale. L'economia, secondo Bruni, funziona e porta sviluppo quando riesce ad innescare una qualche forma di cooperazione, ci sono casi, però, nei quali la teoria economica prevede la non cooperazione. L'idea standard di razionalità economica

²⁵ Stefano Zamagni, “L'economia delle relazioni verso il superamento dell'individualismo assiologico”, in “Complessità relazionale e comportamento economico”, Pier Luigi Sacco e Stefano Zamagni, il Mulino, Bologna, pag. 71

²⁶ Ibidem, pag. 106

²⁷ I successivi paragrafi sono tratti da Luigino Bruni, “Reciprocità. Cooperazione economia società civile” Bruno Mondadori, Milano.

risulta ben enunciata nel gioco del “Dilemma del prigioniero”. Il gioco si basa sull’interazione non ripetuta tra due soggetti identici tra loro e che si trovano a scegliere indipendentemente l’uno dall’altro la strategia ottimale in una situazione di interdipendenza, cioè entrambi i giocatori sanno che il suo risultato dipenderà anche dalla strategia che seguirà l’altro. Chiamando dunque i giocatori A, B e identifichiamo invece con b e c rispettivamente il beneficio ed il costo, nella seguente tabella è riportata la struttura del gioco.

A/B	Coopera	Non coopera
Coopera	$b-c, b-c$	$-c, b$
Non coopera	$b, -c$	$0, 0$

Tabella 1.a

Naturalmente $b-c > 0$; inoltre il gioco è simultaneo, e non sequenziale.

Considerando, ad esempio $b=4$, e $c=1$ la tabella 1 diventa:

A/B	Coopera	Non coopera
Coopera	3,3	1,4
Non coopera	4,1	2,2

Tabella 1.b

Si dimostra che se entrambi i giocatori sono razionali sceglieranno di non-cooperare anche se ciascuno individualmente preferirebbe la mutua cooperazione. Risulta dunque evidente il perchè un tale equilibrio sia definito come dilemmatico: in un giochi in cui sarebbe vantaggioso per tutti cooperare, gli agenti scelgono di non reciprocare.

Esistono due spiegazioni che portano ad un tale equilibrio: la prima è la razionalità individuale, ognuno dei due giocatori infatti ragiona in termini della scelta migliore per se stesso, la seconda è la strumentalità, ovvero il fatto che l’azione dei singoli è dovuta alla ricerca del risultato migliore senza che essi si curino del valore intrinseco dell’azione. Un’altra spiegazione riguarda l’interazione, che è anonima, quindi anche se il gioco si ripete gli agenti non riusciranno mai a conoscere la decisione del partner.

Nel Dilemma del prigioniero risulta evidente come non sia possibile giungere ad una forma di cooperazione, perché essa si attivi, sono, infatti, necessarie altre condizioni.

2.4.2. I contratti.

In un Dilemma del prigioniero chi non coopera non è necessariamente un soggetto anti-sociale, infatti se esso si trovasse in un contesto relazionale differente probabilmente sarebbe disposto a cooperare. Vediamo quali possono essere le condizioni che portano alla cooperazione. Se, ad esempio, assumiamo che esista un contratto che preveda una sanzione sufficientemente elevata in caso di non cooperazione, il gioco da non-cooperativo diventerebbe cooperativo. Il tutto risulta molto più chiaro se sostituiamo i valori della tabella 1.b, ponendo che la sanzione abbia un valore di 4, si ottiene:

A/B	Coopera	Non coopera
Coopera	3,3	1,0
Non coopera	0,1	-2,-2

Tabella 2

In questo caso nessuno dei due giocatori è motivato a non cooperare perché anche nel caso in cui uno coopera e l'altro no, il pay-off, cioè il guadagno, sarebbe comunque minore. L'equilibrio si assesta quindi sulla cooperazione.

Il gioco del Dilemma del Prigioniero evidenzia, dunque, che i giocatori non-cooperano perché non riescono a stipulare un contratto, e mostra quindi che, come accade nella realtà, attraverso patti formali, informali, e buone istituzioni che riescono a garantire un patto vincolante, si afferma la cooperazione sulla non reciprocità.

Guardiamo ora le caratteristiche di questa prima forma di reciprocità:

- Condizionalità, non esiste gratuità, la prestazione di A è condizionale a quella di B
- Enforceability, nel gioco, perché emerga questo tipo di cooperazione, deve esistere una terza parte esterna con una forza sufficiente da far eseguire le sanzioni previste nel caso in cui ce ne

sia bisogno.

- Scambio di equivalenti: il contratto deve prevedere uno scambio in cui i valori (generalmente in termini monetari) sono equivalenti.

Per attivare questo tipo di reciprocità dunque sono necessarie istituzioni adeguate, c'è bisogno quindi di civiltà. A tal proposito Bruni scrive: “ Per queste ragioni definisco...la reciprocità del contratto una conquista civile”²⁸.

2.4.3. Le interazioni ripetute e reciprocità cauta.

Abbiamo fino ad ora mostrato che il contratto è una fondamentale forma di cooperazione, ma entriamo nel terreno vero e proprio della reciprocità, considerando le interazioni ripetute, libere e senza enforcement.

Quella che andremo ad analizzare, è chiamata “reciprocità cauta”.

La teoria economica insegna che la cooperazione può emergere in un gioco del tipo Dilemma del prigioniero se esso è ripetuto e se la probabilità di ripetizione è sufficientemente alta.

Guardiamo come può cambiare il gioco in situazioni di non cooperazione se esiste una qualche probabilità π che i giocatori si rincontrino, e dove non ci sono le condizioni per instaurare un enforcement. Dopo il primo round del gioco avremo dunque una probabilità $(1-\pi)$ che il gioco non continui, ma è necessario notare che affinché si instauri la cooperazione non è necessario che il gioco duri in eterno ma semplicemente che i due giocatori non sappiano mai quando esso si conclude.

La struttura del gioco in questo caso è profondamente diversa dal contratto, perché non esiste la sicurezza di una sanzione e soprattutto non c'è anonimità. Allo stesso tempo, però, come nel contratto la cooperazione può nascere dalla “considerazione razionale degli interessi specifici”²⁹.

Affermare che il gioco si ripeta significa porre $\pi > 0$, ed in particolare che la cooperazione scatta se $\pi > c/b$. In realtà però, nessuno ci garantisce che la

²⁸ Luigino Bruni, “Reciprocità. Cooperazione economia società civile” Bruno Mondadori, Milano.

²⁹ Luigino Bruni, “Reciprocità. Cooperazione economia società civile” Bruno Mondadori, Milano

reciprocità scatti davvero nel momento in cui si verificano queste condizioni. Vediamone i motivi.

Prima di tutto la stima di π è soggettiva, dunque i valori che i due giocatori danno a π possono essere molto differenti. Inoltre è necessario che i soggetti, almeno in parte, si fidino l'uno dell'altro visto che non esiste un contratto.

Vediamo adesso quali potrebbero essere delle strategie cooperative in giochi ripetuti che seguono la logica di questa prima forma di reciprocità, la cauta.

La strategia la chiameremo C, “reciprocità senza benevolenza”, ed è quella che coopera con chi coopera ma non inizia mai il gioco cooperando. Questa strategia è del tutto in linea con la visione economica standard di reciprocità, il soggetto C, infatti, non ha motivazioni intrinseche per cooperare, inoltre non ci sono le condizioni per creare un contratto, e possono esistere delle situazioni in cui π non è sufficientemente alto. Essa comunque, come scrive Bruni “non si opporrà alle forme più incondizionali di reciprocità, ma le può servire”³⁰.

Chiaramente tra giocatori che adottano strategie di tipo C non può innescarsi reciprocità, e tanto meno tra due giocatori che adottino rispettivamente una strategia di tipo C ed una di tipo N secondo la quale non si coopera mai.

Quindi i C sono cooperatori potenziali, ma necessitano di giocatori che adottino strategie un po' più coraggiose per potersi attivare.

“E' probabile, e storicamente, abbondantemente documentato che le culture nelle quali le persone guardano gli altri come potenziali cooperatori si sviluppano e crescono molto più armoniosamente e velocemente di quanto non facciano quelle realtà sociali dove ognuno guarda all'altro con diffidenza e come potenziale rivale in un gioco “a somma zero””³¹.

2.4.4. Reciprocità-*philia*.

Nel paragrafo che segue vedremo in dettaglio delle forme di reciprocità più coraggiose della precedente che non si possono ricondurre né agli incentivi tipici del contratto, né alla sufficientemente alta probabilità di ripetizione del gioco. Come abbiamo detto precedentemente, infatti, tutte le organizzazioni

³⁰ Luigino Bruni, “Reciprocità. Cooperazione economia società civile” Bruno Mondadori, Milano.

³¹ Ibidem.

principali dell'economia moderna crescono e si sviluppano anche, e soprattutto, grazie a queste forme di reciprocità. Possiamo identificare questo secondo tipo di reciprocità con la parola amicizia (*philia*) la quale si colloca in una posizione intermedia tra la prima forma di reciprocità e la reciprocità incondizionale che esamineremo meglio in seguito.

Iniziamo con il descrivere le caratteristiche che accomunano la prima forma di reciprocità con l'amicizia; per far questo faremo riferimento all'interpretazione che Bruni fa dell' *Etica Nicomachea* di Aristotele, su cui si è creato il paradigma dell'amicizia nella cultura occidentale:

1. Equivalenza, questo tipo di reciprocità esige l'adeguatezza della risposta, ma non in termini monetari, è piuttosto necessario che ciascun giocatore non si senta sfruttato dall'altro.

2. Uguaglianza, come afferma Bruni gli amici per essere tali debbono essere su un piano di uguaglianza. Anche Aristotele nella sua opera citata afferma l'impossibilità di un rapporto di amicizia tra schiavo ed uomo libero, o tra bambino ed adulto. La reciprocità del contratto non richiede questa caratteristica nella pratica, ma, il mercato resta comunque il luogo ideale dove tutti i soggetti sono su di un piano di uguaglianza.

3. Libertà, il principio di libertà è assolutamente fondamentale. Liberamente si inizia un rapporto di amicizia, e liberamente si finisce. Tale concetto era già presente in Genovesi e Smith, secondo i quali solo nel mercato è possibile istaurare rapporti di eguaglianza e dunque di amicizia.

4. Non-transitività, l'amicizia è elettiva e non universalistica ovvero: se A è amico di B il quale a sua volta è amico di C, non è affatto detto che anche A sia amico di C.

5. Condizionalità, questa caratteristica ha, allo stesso tempo, un forte punto in comune con la reciprocità da contratto, ed uno di distinzione. Infatti se il primo passo della *philia* è non condizionale, è pur vero che l'altro, per non far interrompere l'amicizia, deve reciprocare.

Veniamo adesso alle differenze tra i due tipi di reciprocità:

1. Ripetizione, nel contratto si istaurare la reciprocità anche un gioco non ripetuto, la *philia*, invece, si realizza solo all'interno di interazioni ripetute. Solo in

questi, infatti, i giocatori interagiscono più volte nel tempo e non c'è anonimità.

2. Disposizione: un amico è disposto a perdonare la defezione a condizione però che la controparte manifesti la volontà di continuare il rapporto. Esiste dunque, un'esplicita forma di benevolenza che consiste nell'accettare l'eventuale rischio che l'altro possa, in determinate circostanze, sfruttare la nostra collaborazione.

3. Le intenzioni contano, nell'amicizia le intenzioni che sottostanno all'azione giocano un ruolo fondamentale. Al contrario del contratto, in un'amicizia, non siamo interessati solo a cosa fa l'altro ma anche al perché lo fa.

La reciprocità di tipo *philia* è anche, come abbiamo visto nelle pagine precedenti, la logica contenuta nell'idea di Economia civile di Genovesi, per il quale la reciprocità è propria delle disposizioni e non delle singole azioni ed in questo si distingue dalla logica del contratto.

Vediamo adesso come sia possibile tradurre la reciprocità-*philia* in una strategia di gioco ripetuto.

La strategia che prendiamo come punto di riferimento è la strategia "Tit for Tat" (T)³², che inizia a giocare con un atto di cooperazione e continua cooperando con chi al primo turno ha cooperato e non cooperando con chi non ha cooperato. In questa forma di reciprocità esiste il rischio di essere sfruttati, ma solo nel primo round. Una variante di T è T₁, che oltre ad iniziare con un atto di cooperazione è disposto a perdonare un eventuale errore del compagno al turno $i+1$. Questo passo di T₁ è di fondamentale importanza. Consideriamo ad esempio due giocatori di tipo T, A e B, che si incontrano, e che per errore A al turno $i+1$ commette un errore. Il giocatore B, essendo un T, non perdona, quindi il gioco si assesta subito sulla non-cooperazione. T₁, invece, è disposto a perdonare sulla base della fiducia. La strategia T₁, però, per diventare una strategia stabile necessita di una riparazione, cioè un indennizzo del danno subito. L'accettare di riparare il danno procurato assume un significato non strettamente contrattuale, ma piuttosto legato ad una disposizione alla cooperazione. Questo è tanto più vero, quanto più alto è il valore di π , infatti se c'è poca probabilità di rincontrarsi, chi ha

³² Strategia "colpo su colpo", resa famosa da Axelrod (1981, 1984)

commesso l'errore non ha interesse a ripararlo, se lo ripara è esclusivamente perché tiene all'amicizia.

Evidenziamo che, pur essendo uno stato desiderabile, la *philia* non è un strumento sufficiente per costruire una buona società. L'amicizia, infatti, essendo elettiva, non è capace di innescare un processo di reciprocità con i soggetti che non sono amici, anche se questi sono disposti a cooperare se attivati.

2.4.5. Reciprocità incondizionale.

Una società dove esistono solo tipi C e B, dove, cioè, la reciprocità si raggiunge solo con una regolamentazione, anche se auspicabile, non è sufficiente a creare una società civile, nel senso di Genovesi. Esistono, però, situazioni in cui un soggetto può non avere aspettativa di ritorno.

Vediamo adesso quali sono le condizioni, in base alle quali, un soggetto può scegliere di seguire una strategia di reciprocità, anche quando, non ha buone aspettative che gli altri giocatori reciprocino a loro volta.

L'elemento chiave di questa terza forma di reciprocità incondizionale è la presenza di una ricompensa intrinseca, che deve essere contenuta nell'azione stessa e del tutto svincolata dal risultato finale. La ricompensa intrinseca è una caratteristica di questa terza forma di reciprocità, ma, anche se pur necessaria, non ancora sufficiente per poterla definire in modo completo. Bruni afferma che “la condizione sufficiente può essere formulata come segue: il comportamento reciprocante degli altri non condiziona la scelta di chi segue una tale logica di azione, ma condiziona il risultato della scelta”³³.

Questa terza forma di reciprocità è quindi assolutamente gratuita, essa infatti non è individualistica e non è condizionale alla risposta degli altri. Dipende dagli altri solo nel risultato delle azioni, ma no nella scelta di compiere quel atto. Esiste però un aspetto importante che accomuna questa terza forma di gratuità con le altre due e cioè la libertà. Ancora una volta risultano molto significative le parole di Bruni che riguardo alla libertà si esprime dicendo: “la libertà presente in questa terza forma di reciprocità è però più radicale: infatti l'azione che non è condizionata dall'azione degli altri è più libera di quella condizionale. La libertà

³³ Luigino Bruni, “Reciprocità. Cooperazione economia società civile” Bruno Mondadori, Milano.

che nasce dall'obbedienza ad una convinzione interiore, che è espressione di una motivazione intrinseca, è forse la libertà più alta che possiamo immaginare. Per questo la gratuità è libera, e, forse, solo la gratuità è veramente libera. Inoltre, se l'atto gratuito non nascesse da un atto di libertà interiore, la gratuità si trasformerebbe radicalmente nel suo opposto³⁴.

Analizziamo adesso le differenze principali di questo tipo di reciprocità rispetto alle altre:

1. Equivalenza, la gratuità è la rinuncia al calcolo delle equivalenze, siano esse materiali, come per il contratto, o morali, come per l'amicizia.

2. Uguaglianza, la reciprocità gratuita non richiede uguaglianza tra le parti, quando due soggetti che operano la reciprocità gratuita si incontrano il loro è un "incontro di gratuità" e non di uguaglianza.

3. Universalità, al contrario dell'amicizia che è elettiva, l'atto gratuito è universale perché rivolto verso tutti.

4. Non ripetitività, la gratuità non richiede giochi ripetuti, può manifestarsi anche in giochi one-shot.

5. Condizionalità, ne rispetto all'atto ne rispetto alla disposizione.

6. Intenzioni e motivazioni, per chi opera con gratuità non contano né le intenzioni né le motivazioni che guidano le azioni degli altri agenti. Non solo, infatti, comincia con un atto di reciprocità come la strategia T, e non si limita neanche solo a perdonare un errore come lo stratega T₁, ma perdona finì a "settanta volte sette" a proprie spese.

Questo tipo di reciprocità potrebbe apparire come un atto unilaterale. In molti autori, infatti, la rinuncia della gratuità, all'equivalenza, all'uguaglianza, alla condizionalità e all'elettività porta alla rinuncia dell'idea stessa di reciprocità. Ma come abbiamo visto nel primo capitolo, questa, non rinuncia alla reciprocità, esiste una qualche forma di ritorno nell'atto di donare.

Come abbiamo fatto per le altre forma di reciprocità cerchiamo di tradurre la gratuità in una strategia di gioco. Essendo la gratuità non condizionata dalla scelta dall'azione degli altri, ma condizionata della risposta degli altri giocatori nei risultati, il giocatore che agisce gratuitamente, il tipo G, coopera sempre ma il suo pay-off dipende dalla strategia dell'altro giocatore.

³⁴ Ibidem.

Chi decide di adottare una strategia di tipo G lo fa sulla base di una ricompensa intrinseca legata all'azione stessa, la quale deve essere sufficientemente alta da compensare i costi in termini di pay-off materiali. Il tipo G è però consapevole che la sua azione non sarà completamente efficace se anche gli altri non reciprocano.

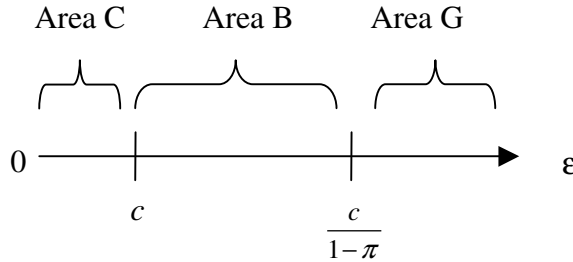
Partendo dalla struttura del dilemma del prigioniero aggiungiamo un +2 per la ricompensa intrinseca di chi coopera gratuitamente, vediamo, così, che l'equilibrio del problema si sposta subito sulla posizione coopera/coopera, quindi non è più un equilibrio dilemmatico, in quanto l'equilibrio cooperare, è anche il miglior esito del gioco.

A \ B	Coopera	Non coopera
Coopera	5(3+2), 5(3+2)	3(1+2), 4
Non coopera	4, 3(1+2)	2, 2

In particolare seguirà una strategia di tipo G colui che trova nell'azione cooperativa una ricompensa intrinseca, ϵ , che è superiore ad un certo valore soglia, dovuto ai costi dell'azione pari a $c/(1-\pi)$. Il tipo G si muove in base ad una logica diverse dalle altre reciprocità. Invece seguirà una strategia di tipo B chi ha una ricompensa sufficientemente elevata per rischiare il primo passo ma non per continuare a reciprocare, e sarà dunque compresa tra i seguenti valori: $c < \epsilon < c/(1-\pi)$. Seguirà infine una logica di tipo C colui per il quale $\epsilon < c$.

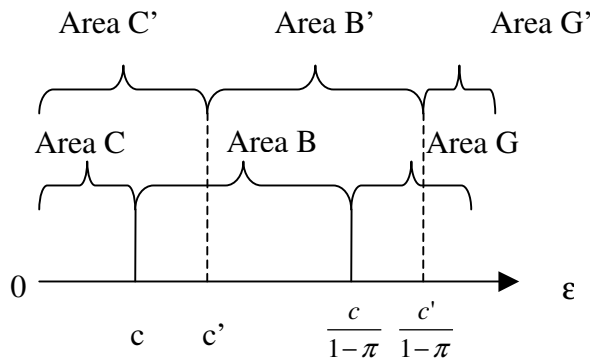
I questo contesto, dunque, la scelta di un certo tipo di strategia è legata alla forza della motivazione intrinseca. E' importante sottolineare che la motivazione intrinseca può variare nel tempo in base alle esperienze ed al contesto. Quindi anche la terza forma di reciprocità dipende dal contesto civile nel quale i diversi operatori agiscono. Anche i tipi C e B possono avere una certa ricompensa intrinseca, ma questa non è sufficientemente alta da farli cooperare sempre. Solo nel tipo N $\epsilon=0$. Consideriamo, deviando un poco dalla teoria dei giochi standard, che nell'agente esistano contemporaneamente tutte le strategie, e che variano a seconda delle situazioni in cui agisce.

Immaginando che la ricompensa intrinseca sia una variabile continua, possiamo, perciò, rappresentare con il seguente diagramma, la relazione esistente tra la scelta di una certa strategia e la ricompensa intrinseca stessa.



A seconda, quindi, del costo c dell'azione e del valore della ricompensa intrinseca un agente deciderà la strategia da adottare, che si collocherà in un preciso punto del diagramma.

Come abbiamo detto prima, però, l'utilizzo di una data strategia varia nel tempo, e a seconda del campo in cui si coopera. Infatti a seconda dell'ambito in cui siamo chiamati a reciprocare, il costo dell'azione reciprocante può aumentare e diminuire, influenzando così la scelta della nostra strategia. Tutto questo risulta sicuramente più chiaro se grafichiamo, quella che potremo chiamare "dinamica sociale" in un diagramma, simile al precedente, in cui visualizziamo come si modificano le scelte in base all'aumento dei costi. Indicheremo qui i nuovi costi con c' .



La strategia G è di importanza fondamentale nella società civile.

Prima di tutto chi segue questo tipo di strategia funziona da starter per tutti coloro per i quali i costi dell'azione reciprocante sono troppo elevati. Inoltre, se ad un dato punto i costi della cooperazione diventassero troppo elevati e quindi (come vediamo dal secondo diagramma) aumentano coloro che scelgono strategie caute o addirittura la non cooperazione, le strategie G possono tener viva la reciprocità ed impedire, a volte, il collasso della vita civile. Quindi da non sottovalutare è l'apporto culturale che essi portano in una società. Inoltre la reciprocità incondizionale impedisce il formarsi di nicchi chiuse, in cui i soggetti cooperano tra loro, ma non all'esterno.

2.4.6. Gioco a due.

Vogliamo adesso mostrare vari possibili giochi binari e che tipo di reciprocità emerge nei diversi casi. Importante considerare che da ora in poi la ricompensa intrinseca non sarà considerata nei pay-off perché solo psicologica e non monetaria.

Considereremo dunque, un mondo eterogeneo in cui sono presenti diversi tipi di giocatori che in un primo momento interagiscono due a due.

Da qui in avanti indicheremo con N la strategia di colui che non coopera mai, con C quella propria di chi coopera con chi coopera ma non inizia mai cooperando, con B la strategia di chi coopera con chi coopera e inizia con un atto di cooperazione, ed infine con G la strategia di chi coopera incondizionatamente.

Per un'analisi tecnica dell'interazione di due o più strategie utilizzeremo il criterio dell'utilità attesa, cioè, l'utilità attesa è il metro con cui misureremo il successo di una strategia rispetto alle altre. Consideriamo inoltre che il gioco basi sul dilemma del prigioniero ripetuto, e che i soggetti non sanno con chi giocano.

Partiamo con il considerare, solo due tipi, N e B, e l'interazione tra loro. In particolare avremo che B si affermerà su N solo se l'utilità di B (U_B) è maggiore di quella di N (U_N). Calcolando le utilità attese dai due giocatori abbiamo che:

$$U_n = bp_b$$

$$U_b = -c(1 - p_b) + \frac{(b - c)}{(1 - \pi)} p_b.$$

Dove abbiamo indicato con p_b la probabilità che un generico giocatore incontri uno di tipo B; quindi indicano quanti B ci sono e soprattutto quanti ne servono per affermare la reciprocità. Dal confronto delle due utilità otteniamo che:

$$-c + cp_b + \frac{b-c}{1-\pi} p_b > bp_b$$

$$cp_b + \frac{b-c}{1-\pi} p_b - bp_b > c$$

$$p_b \left(\frac{c - c\pi + b - c - b + b\pi}{1-\pi} \right) > c$$

$$p_b \left(\frac{-c\pi + b\pi}{1-\pi} \right) > c$$

$$p_b > \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi}$$

Poniamo $\pi = 4/5, c=1, b=2$

E quindi che: $Ub > Un \Leftrightarrow p_b > \frac{1}{4}$

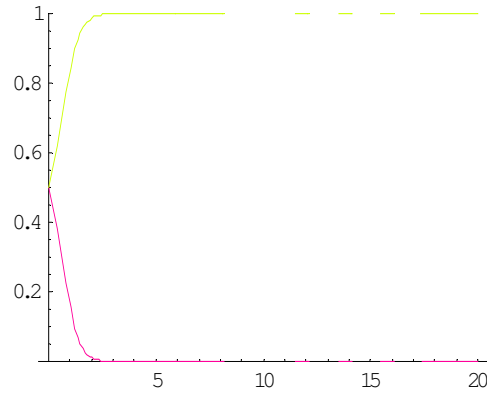
Esiste un valore di soglia per p_b oltre il quale la reciprocità di tipo B si afferma su N.

In particolare questo valore di soglia dipende da: $\pi, c, b-c$. Un dato che risalta subito agli

occhi è che per π che tende a zero il valore di soglia tende all'infinito, ovvero, se la possibilità che il gioco duri nel tempo è nulla, il numero dei B necessari affinché si affermi la reciprocità sulla non cooperazione, deve essere pressoché infinito. È fondamentale, pertanto, che l'interazione duri nel tempo. Quest'ultima affermazione risulta particolarmente chiara se procediamo con un'estensione evolutiva dell'analisi. Per far questo diamo dei valori ai parametri e consideriamo p_b (e $p_b^* = 1/4$) come variabili indipendenti, prendiamo, ad esempio, $\pi = 4/5, c = 1, b = 2$, e scriviamo il sistema di equazioni differenziali del primo ordine che riproduce una dinamica di replicazione standard:

$$\begin{aligned} \dot{p}_n(t) &= p_n(t) \left[b(p_b(t)) - \left(bp_b(t)p_n(t) + \left(-cp_n(t) + \frac{b-c}{1-\pi} p_b(t) \right) p_b(t) \right) \right] \\ \dot{p}_b(t) &= p_b(t) \left[\left(-cp_n(t) + \frac{b-c}{1-\pi} p_b(t) \right) - \left(bp_b(t)p_n(t) + \left(-cp_n(t) + \frac{b-c}{1-\pi} p_b(t) \right) p_b(t) \right) \right] \end{aligned}$$

Per risolvere tale sistema è necessario assegnare le condizioni iniziali per le variabili indipendenti, in particolare ponendo $p_n=0.5, p_b=0.5$ integrando il sistema si ottiene la seguente simulazione:



In cui abbiamo indicato in ascissa il numero di interazioni nel tempo ed in ordinata le probabilità di incontrare un giocatore di tipo N o di tipo B.

Dal grafico sopra riportato risulta del tutto evidente che gli N (rappresentati dalla linea rossa) tendono ad esaurirsi già al secondo turno del gioco.

Chiaramente ciò non è più valido se $p_b=0.2$ ovvero se risulta inferiore al valore di soglia che otteniamo con i valori dei parametri scelti. In questa situazione sono i B a scomparire e gli N prevalgono. p_b possono essere definiti anche come una misura dei B, e p_b^* è quindi il suo valore soglia. Quindi se superiamo il valore soglia si afferma la reciprocità, altrimenti prevale la non cooperazione; inoltre più piccolo è il valore soglia, meno numerosi devono essere i B per affermare la reciprocità.

Più alto sarà C, più elevato sarà il valore soglia dei B.

Nello stesso modo con cui abbiamo proceduto fin qui, possiamo confrontare tra loro la strategia C e B.

Confrontando, quindi, ancora una volta le utilità attese dai due tipi di giocatore, otteniamo che:

$$U_b > U_c \Leftrightarrow p_b > \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi^2} - \frac{b(1-\pi)}{(b-c)\pi}$$

Da questa espressione notiamo che per coinvolgere giocatori di tipo C è necessario un numero inferiore di B (cioè il valore soglia è minore), di quanti ne occorre per gli N, questo perché: i C, hanno lo stesso vantaggio degli N al primo turno, ma, al secondo turno hanno un costo ($-\pi$) e procurano inoltre una

rendita ai B ($b\pi$). Quindi i C tra di loro si comportano da N e i B non riescono ad attivarli. Introduciamo nella strategia B la possibilità di perdono. Occorre però perchè scatti la cooperazione che anche i C siamo disposti ad accettare il rimborso da dare a B. Possiamo dunque affermare che in genere il coraggio dell'amicizia non è sufficiente a coinvolgere i cauti.

Analizzando adesso l'interazione tra C e G. Si ottiene che:

$$U_c > U_g \Leftrightarrow p_g > \frac{-c + \pi b}{(b-c)\pi}$$

Questo risultato ci dà un'informazione interessante, ovvero che se i G superano un certo valore soglia i C prevalgono sui G, e questo valore di soglia è direttamente proporzionale a $-c$ ed inversamente proporzionale a $(b-c)$, e a π .

Quindi un giocatore di tipo C può cooperare, può essere attivato, solo se gioca con tipi G. Anche se dobbiamo tener presente che se i G diventassero troppi andrebbero a scomparire, facendo affermare la non reciprocità.

2.4.7. Tre giocatori sono meglio di due.

Passando dai due ai tre giocatori l'analisi si complica.

Cominciamo con i giochi ripetuti. Cioè utilizziamo il dilemma del prigioniero con il metodo Round Robin, e cerchiamo di mostrare quale, mantenendo le quote di strategie fisse durante tutto il gioco, tipo di giocatore vince. Consideriamo tre strategie: N, B, G. Prima di tutto vediamo che anche in un mondo a tre dimensioni, l'utilità attesa dai B è sempre maggiore di quella attesa dai G. Questo è dovuto al fatto che i B hanno gli stessi vantaggi dei G ma non hanno i loro costi quando incontrano gli N. Confrontando G e N vediamo, però, che passando da due a tre dimensioni è possibile che i G ottengano risultati migliori degli N. E' necessario, però, che i giocatori B non siano troppo pochi infatti si calcola che

$$U_n > U_g \Leftrightarrow p_b < \frac{c}{b\pi}.$$

Il parametro c se aumenta, penalizza sempre G e B ($-c$ è il pay-off di C/N, e $(b-c)$ è il pay-off di C/C) e non avvantaggia N. Quindi c , come abbiamo intuito, è un indicatore del costo della reciprocità in una data popolazione. Per tanto più

una comunità rende costoso il cooperare, più il valore soglia di G si abbassa. Inoltre, per rendere più semplice è la vita dei G , occorre che il gioco duri a lungo.

Nel confrontare, invece, i B con gli N notiamo che il ruolo dei G è fondamentale, infatti:

$$U_b > U_n \Leftrightarrow p_g < p_b \frac{b-c}{c} - \frac{1-\pi}{\pi}.$$

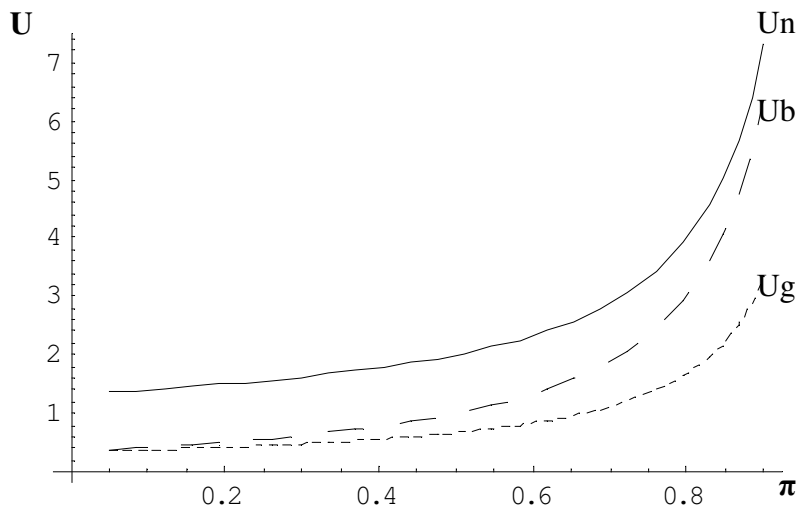
Il risultato mostra che è necessario non far crescer troppo i G , altrimenti si affermano gli N . Inoltre occorre tener presente che l'azione dei G procura un vantaggio ai B (misurato da $b-c$) quando li incontrano ed evitano gli N (dai quali ottengono 0, e $-c$ al primo turno), ma anche un vantaggio agli N che ottengono il massimo punteggio (b) quando li incontrano. Dall'analisi fin qui svolta vediamo che i G non possono affermarsi, e che l'unica reciprocità che può prevalere è quella di tipo B a patto che i G non siano troppi.

Analizzando i valori di soglia nelle interazioni doppie, non siamo in grado di dire quale tra N , B , G vincerà il torneo. Per far questo è necessario svolgere un'analisi numerica; assegniamo, quindi, dei valori ai pay-off, alle quote di giocatori iniziali, e a π .

Passiamo dunque ad alcuni esempi.

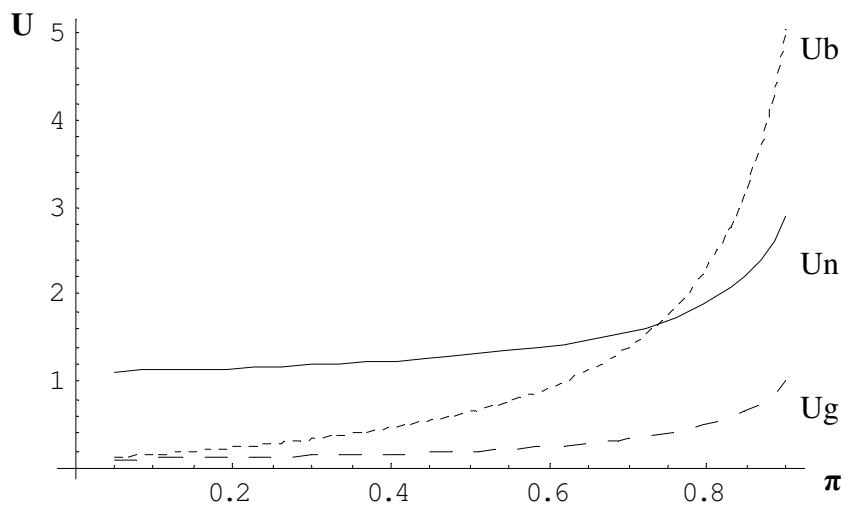
Inizialmente le strategie inizialmente saranno equiprobabili, e non come abbiamo detto prima che possono variare, e poniamo $b=2$ e $c=1$. Guarderemo dunque quale è la strategia vincente al variare di π .

Dal grafico che riportiamo di seguito, risulta evidente come cambi il vincitore del torneo al variare della durata dei round.

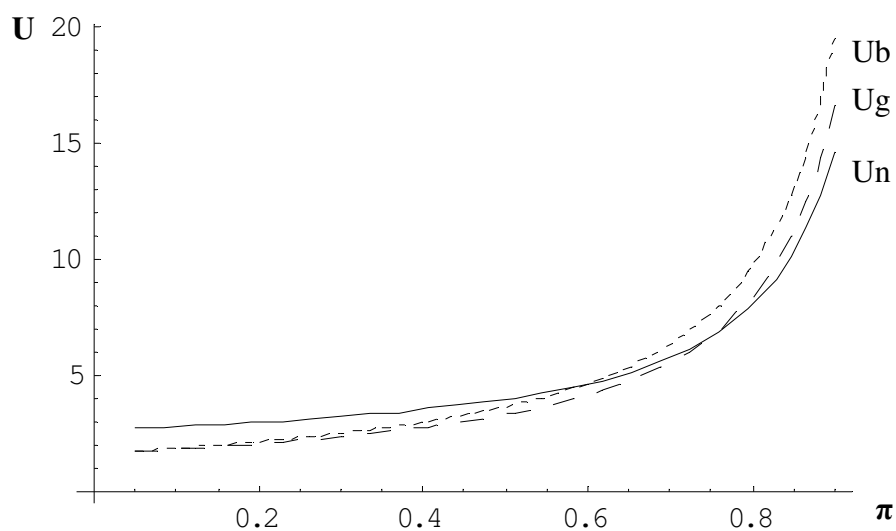


Con questi parametri la strategia N vince ad ogni valore di π .

Se invece la quota iniziale di G è pari a 0.10 e le altre due pari a 0.45 ciascuna, allora si ottiene, un grafico, profondamente diverso, dal quale emerge chiaramente che per un valore di $\pi > 0.75$, la strategia B vince su N e su G.



E' interessante vedere che raddoppiando il valore di b , lasciando inalterato il valore di c , e considerando le strategie equiprobabili, per un valore di π vicino a 0.6, la strategia B vince su tutte le altre, e per π vicino a 0.75, la strategia N perde sulle altre.



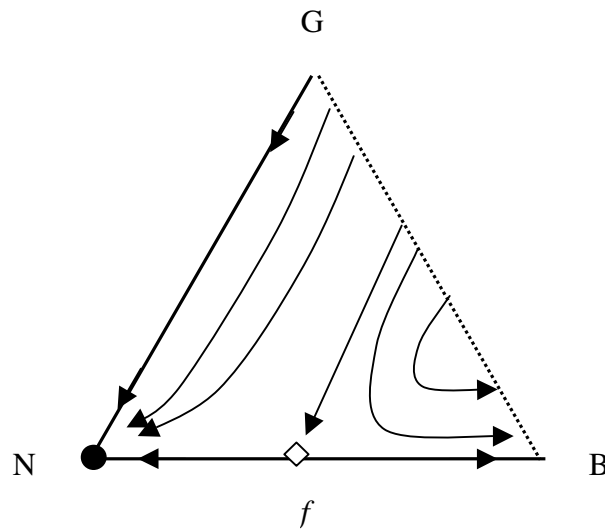
Il risultato del torneo è dovuto al fatto che è raddoppiato il premio di reciprocità restando, invece, invariato il suo costo.

Concludendo possiamo dire che l'analisi numerica conferma che se i G sono pochi (meno del 10%) e π è sufficientemente elevato, allora si affermano i B sugli N.

Passiamo adesso ad un'analisi evolutiva.

Fino ad ora ci siamo mossi nel breve o medio periodo, in cui abbiamo potuto considerare, con approssimazione, trascurabili i fenomeni imitativi. Ovvero abbiamo presupposto che nessun giocatore fosse influenzato dal comportamento degli altri nei round precedenti, cosa che invece esiste nella vita reale. Nel lungo periodo, però, è molti giocatori decideranno di adottare la strategia che ha vinto nei round precedenti, vorranno, cioè, imitarla.

Uno strumento efficace con cui descrivere l'evoluzione di strategie in un mondo a tre dimensioni è il semplice. Partendo dal calcolo delle utilità attese si ottiene il seguente semplice:



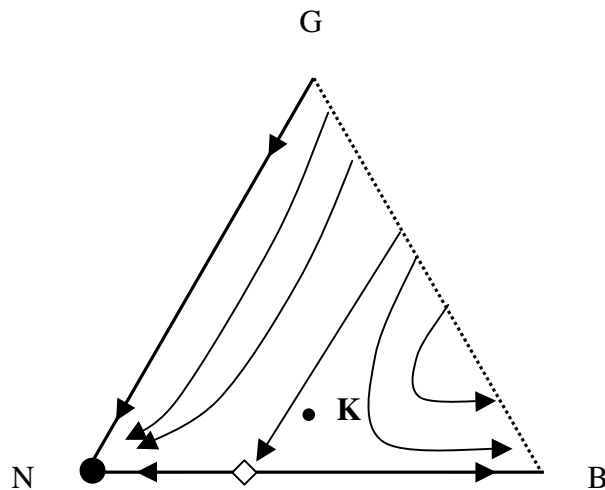
Nel semplice ogni lato del triangolo rappresenta la quantità di giocatori che adottano rispettivamente la strategia G, N, o B (leggendo il semplice in senso antiorario). Gli angoli, invece, indicano che ci troviamo in una situazione in cui prevale una strategia. f è un punto non stabile. A seconda del punto di partenza,

individuato dalle quote iniziali di giocatori, e dalla posizione del punto f (che dipende da c e da b) sul lato NB individuato dalle coordinate:

$$f \equiv \left(\frac{b\pi - c}{(b-c)\pi}, \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi}, 0 \right)$$

si avrà una diversa dinamica di lungo periodo che porterà ad una combinazione di G e di B nel caso in cui si parta a destra della freccia di simpleso (quella che dal lato BG porta al nel punto f), e ad un equilibrio di soli N se si parte invece dalla sua sinistra. Anche da questa descrizione dunque, emerge che se le strategie G sono troppe, esse favoriscono l'istaurarsi della non reciprocità, perché occorrerebbe partire da sinistra della freccia di simpleso.

Ad esempio, la combinazione di quota che abbiamo precedentemente graficato, 0.45, 0.45, 0.10, corrispondenti rispettivamente alle strategie N, B, G corrisponde al punto K sul simpleso seguente, dal quale si tende ad andare verso un equilibrio dei B.



L'analisi evolutiva però, ci dice qualcosa in più dei giochi ripetuti, ovvero che il risultato finale sarà una combinazione di G e di B.

Quindi abbiamo mostrato che in un mondo dove esistono tre tipi di strategia, N, B e G, perché si affermi la cooperazione occorre prima di tutto che la

società incentivi o premi la cooperazione, in modo che c diminuisca e b aumenti; che il numero dei soggetti che applica una strategia di tipo G non sia troppo alto; e che, π , cioè la probabilità di rincontrarsi, e quindi la durata del gioco, sia alta, se infatti π è troppo basso si affermano gli N.

2.4.8. Il mondo è bello perché vario.

Scopo del prossimo paragrafo è quello di analizzare cosa succede quando le 4 strategie di gioco fin qui considerate (N, B, G, C) coesistono. Torniamo a considerare i giochi ripetuti no evolutivi.

Confrontando gli N con i B, utilizzando ancora una volta il criterio delle utilità attese, si ottiene che in un mondo a 4 dimensioni, il valore soglia dei B, affinché questi si affermino sugli N è leggermente più basso, proprio grazie alla presenza dei C. Il risultato è più chiaro se espresso in formule, infatti si trova che:

$$U_b > U_n \Leftrightarrow p_b > \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi} + p_g \frac{c}{b-c} - p_c \frac{b(1-\pi)}{b-c}.$$

Si vede infatti che il valore di soglia di p_b è pari al valore trovato nel mondo a tre dimensioni meno un valore positivo.

Nel confronto fra N e C, emerge un altro risultato particolarmente interessante. Scriviamolo prima in formule: $U_n > U_c$ sempre se $\pi > 0$ (se invece $\pi = 0 \rightarrow U_n = U_c$).

Se il gioco non è ripetuto nel tempo si afferma la non cooperazione; qualora, invece, ci sia una probabilità che il gioco duri per più di un round, il ruolo dei G svolge un ruolo paradossale, perché senza i B non è sufficiente a far affermare la cooperazione, perché la non reciprocità, avrà un rendo maggiore per i C, che pertanto sceglieranno tale strategia. Affinché si affermi la reciprocità è necessario, perciò, che entrino in gioco anche i B. Ovvero è necessario che in una società si attivino tutte e tre le forme di reciprocità affinché non si affermino gli N.

Nel confronto tra N e G troviamo che: $U_g > U_n \Leftrightarrow p_b > \frac{c}{b\pi} - p_c$

In un mondo a 4 dimensioni dunque, affinché si affermino i G è necessario un minor numero di B, grazie alla presenza dei C. Nel mondo a tre dimensioni infatti dal valore di soglia dei B non veniva sottratto il contributo dei C che non erano presenti. Quindi in un mondo quadri-dimensionale l'affermazione di una reciprocità incondizionale richiede condizioni meno stringenti.

Interessante è il confronto dei G con i B, da questa interazione, infatti, risulta che in un mondo eterogeneo esiste la possibilità, non contemplata in un mondo a tre dimensioni (al massimo in un gioco evolutivo possono coesistere), che i G ottengano un pay-off maggiore dei B, ovvero che si affermi la reciprocità incondizionale su ogni altra forma di reciprocità. Scriviamo il risultato in forma matematica; confrontando le utilità attese otteniamo che:

$$U_g > U_b \Leftrightarrow p_c > p_n \frac{c}{b\pi - c}$$

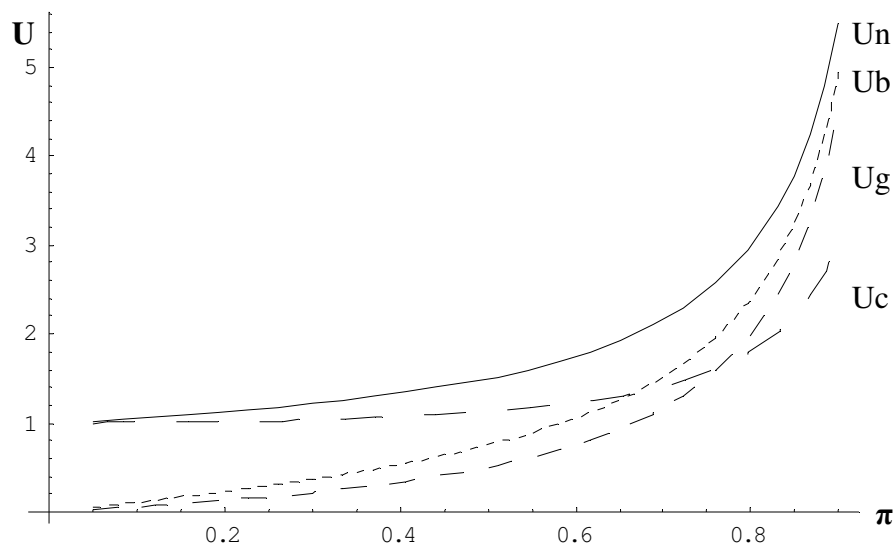
Paradossalmente la presenza della reciprocità senza gratuità può rendere possibile l'affermazione della reciprocità incondizionale.

Infine guardiamo l'interazione tra C e B. In questo caso i C si affermano sui B se i B sono pochi, se aumenta il costo della reciprocità, e se il gioco è relativamente lungo:

$$U_c > U_b \Leftrightarrow p_b < \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi} - p_c \frac{b(1-\pi)}{b-c}.$$

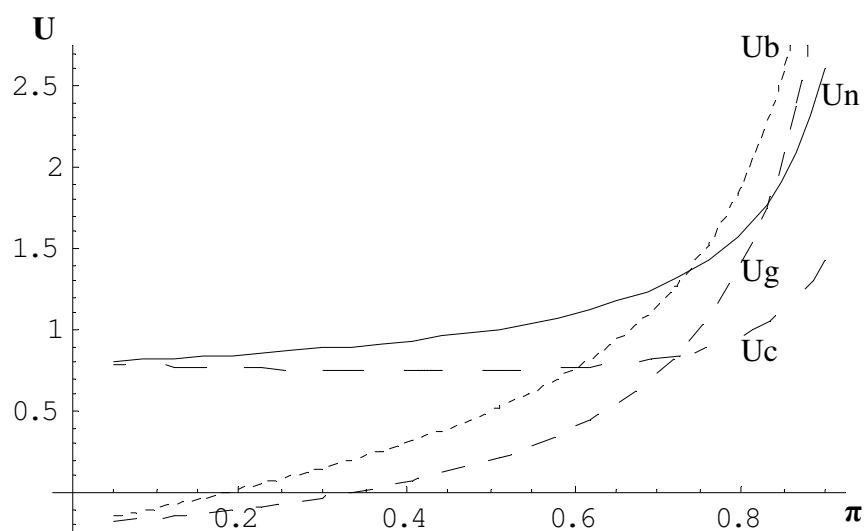
Procediamo adesso con un'analisi numerica, come nel caso del mondo a tre dimensioni, che questa volta però risulta essere l'unico tipo di analisi fattibile in quanto non è possibile fare un'analisi evolutiva.

Partiamo ancora una volta considerando che le quattro strategie risultano inizialmente equiprobabili. Se in questa condizione attribuiamo ai pay-off i seguenti valori: $b=2$, $c=1$, al variare di π abbiamo il seguente grafico:

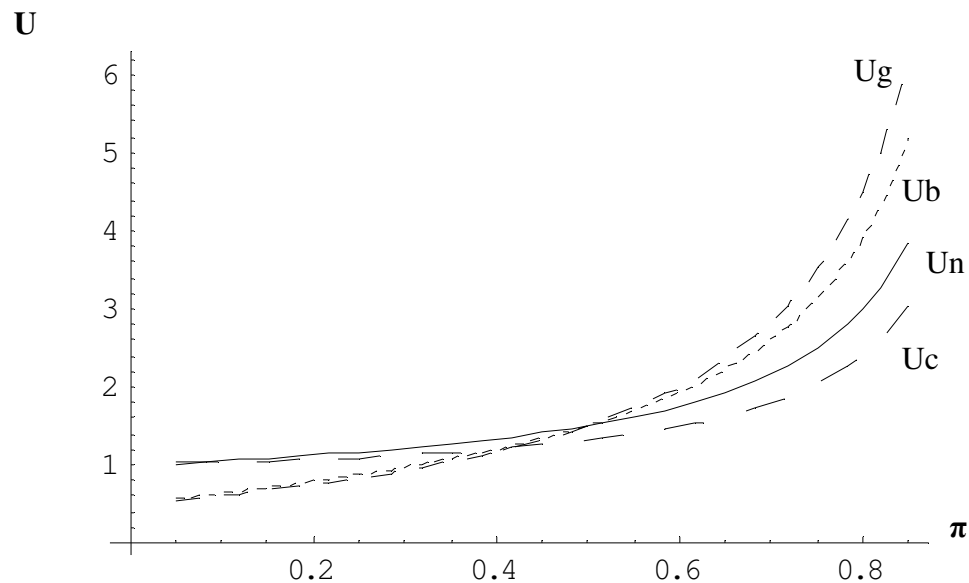


Anche in questo caso quindi l'utilità attesa degli N è la più alta in assoluto per qualsiasi valore di π .

Cambiando invece le proporzioni di partenza e pensando che i G sono il 10% e gli altri tre tipi di giocatori si spartiscono equamente il restante 90%, otteniamo un grafico profondamente diverso in cui sono i B a prevalere per valori di $\pi > 0.7$.



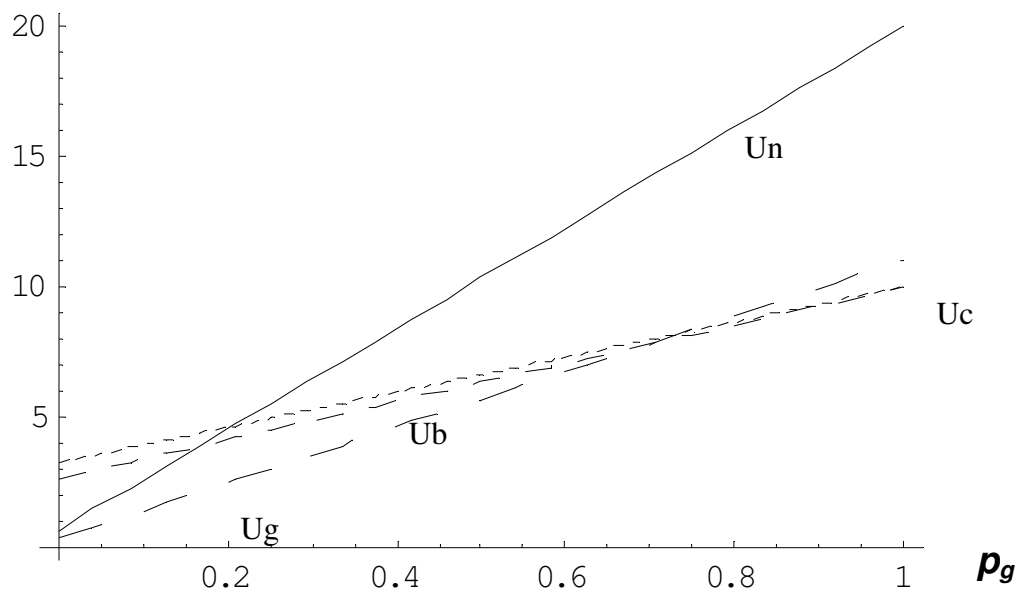
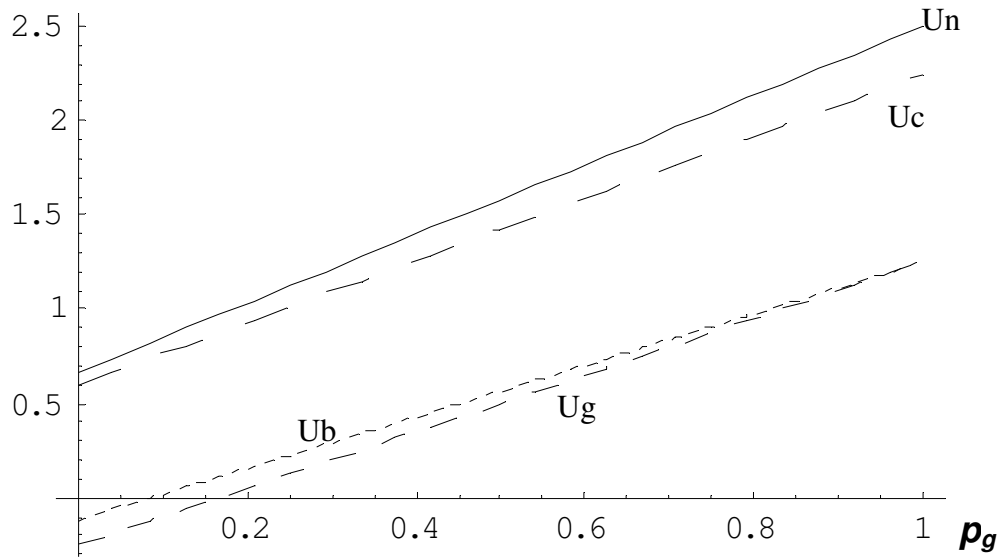
Infine, se raddoppiamo il valore di b vediamo che per valori di $\pi > 0.5$ si afferma la reciprocità incondizionale.



Se vogliamo vedere più chiaramente i risultati attesi per i giocatori di tipo G, facciamo un'analisi un po' diversa, cioè facciamo variare la proporzione dei G mantenendo gli altri uguali tra loro.

Nel caso in cui $\pi=0.2$ al crescere dei G si nota la vittoria schiacciante degli N su tutte le altre strategie. Nel caso in cui, invece si ha $\pi=0.9$ si ha che per bassi valori di p_g , che nel nostro grafico rappresenta la variabile indipendente, quindi, i B si affermano sulle altre strategie.

Riportiamo qui di seguito i grafici corrispondenti ai due casi sopra descritti:



Concludiamo questa parte, un po' più tecnica, sottolineando l'importanza della coesistenza di tutte le forme di reciprocità, solo in un mondo eterogeneo è possibile che si affermi la reciprocità; la società civile, infatti, funziona e cresce quando riesce ad indirizzare al bene comune vari tipi di azioni spinti da motivazioni e da culture diverse.

Abbiamo inoltre sottolineato che la reciprocità aumenta se il periodo del gioco abbastanza lungo, se la società civile e le sue istituzioni premiano la cooperazione e punendo chi non coopera.

CAPITOLO III

ECONOMIA DI COMUNIONE E POLO LIONELLO

Negli ultimi tempi, lo abbiamo visto nei precedenti capitoli, si sono manifestate notevoli perplessità riguardo alla possibilità dell'economia attuale, che prende a riferimento l'omo economicus, di rispondere alle sfide della globalizzazione, della strumentalizzazione della vita civile e dell'economicizzazione degli spiriti.

Stanno emergendo nuove teorie che cercano di migliorare la qualità della vita dell'intero pianeta, e che cercano di far cambiare direzione alle misure economico-politiche messe a punto dalle grandi istituzioni economiche mondiali, che privilegiano l'individualismo e spingono verso una politica dei consumi che potrebbe arrivare ad essere disastrosa per le comunità umane e per l'ambiente.

Le nuove teorie economiche si rivolgono verso la funzione originaria dell'economia: soddisfare i bisogni umani e promuovere uno sviluppo economico e sociale sostenibile per tutti, tenendo presente che l'uomo è un intreccio di rapporti e che il benessere individuale e sociale non va considerato solo in base all'utilità che deriva dall'utilizzo dei beni materiali, ma anche, e soprattutto, tenendo presente la dimensione sociale e la tensione alla propria realizzazione.

Dopo aver visto come in economia l'agente non è sempre razionale e utilitarista, proviamo adesso a mostrare nella pratica, come si manifesta l'omo reciprocus.

Proviamo ad analizzare l'Economia di Comunione nella Libertà.

3.1. L'ECONOMIA DI COMUNIONE NELLA LIBERTÀ'

L' Economia di Comunione (EdC)³⁵ è un fenomeno giovane, ha soli 15 anni d'età, e molti degli aspetti sono ancora da esplorare. L'EdC è una realtà sia concreta sia teorica, che porta l'economia ad allargare la sua visuale attingendo alle risorse della sfera morale, ideale e relazionale oltre che a quelle tipiche dell'economia.

³⁵In seguito utilizzeremo tale abbreviazione per indicare Economia di Comunione.

L'EdC si inserisce all'interno dell'attuale sistema di mercato come una proposta originale e innovativa, soprattutto perché, pone l'attenzione all'altro.

“L'EdC propone dei comportamenti ispirati a gratuità, solidarietà, ad attenzione agli ultimi, comportamenti che normalmente si considerano tipici delle organizzazioni senza scopo di lucro, anche ad imprese a cui è connaturale la logica del profitto. L'EdC, quindi, non si presenta tanto come una nuova forma d'impresa alternativa a quella già esistente; piuttosto essa intende trasformare da dentro le usuali strutture d'impresa (siano esse società per azioni, cooperative o altro), impostando tutti i rapporti intra o extra aziendali alla luce di uno stile di vita di comunione; il tutto nel pieno rispetto degli autentici valori dell'impresa e del mercato”³⁶.

Il progetto EdC è quindi rivolto alle imprese for profit, che seguono le regole dell'efficienza e della concorrenza del mercato ed hanno come obiettivo primario la produzione di ricchezza. Sono, infatti, società per azioni, di persone, ditte individuali, cooperative, ecc. La novità sta perciò nelle motivazioni e nelle modalità di svolgimento della loro attività. Lo scopo delle imprese EdC non è il tornaconto personale del proprietario ma la promozione di finalità di carattere sociale, tenendo sempre al centro del loro agire economico l'uomo, creando così reti di reciprocità.

L'EdC s'inserisce all'interno dell'economia con le sue tipiche istituzioni (il contratto di società, le azioni con o senza diritto di voto, ecc.), con gli usuali criteri di misurazione dei risultati (profitti, tassi di rendimento, ecc.), con le categorie concettuali (capitale, investimenti, ecc.) e con gli obblighi giuridici e fiscali³⁷.

Il progetto dell'EdC è quindi all'interno del sistema di mercato, ma, cerca di esprimere in maniera diversa l'idea di mercato e d'impresa. Un'idea più vicina, come abbiamo analizzato in precedenza, agli economisti classici del XVIII sec., che concepivano il mercato come un luogo in cui esercitare assistenza reciproca,

³⁶ Chiara Lubich, Lezione per la laurea honoris causa in economia, Università Cattolica del Sacro Cuore, Piacenza, 1999

³⁷ Luigino Bruni, Benedetto Gui, L'Economia di Comunione in quattro parole, dal Notiziario di EdC, periodico quadrimestrale, n.13, anno 2000, pag. 6.

dove esprimere la natura socievole dell'essere umano e un luogo qualificante della vita civile, costruttore di rapporti di reciprocità positivi.³⁸

Per comprendere pienamente il funzionamento e il significato economico e sociale di questo progetto occorre abbandonare il paradigma corrente di razionalità e individualismo, e considerare la categoria del dono all'interno dell'economia.

E' necessario considerare anche un altro fattore importante, e vale a dire il fattore culturale, fondamentale nei processi di sviluppo, il successo di una teoria economica non dipende solo dalla presenza o meno delle risorse adatte ma anche e soprattutto dalla capacità di utilizzarle.

3.1.1. Come nasce "l'Economia di Comunione"

L' "Economia di Comunione nella libertà" nasce da un'intuizione di Chiara Lubich, fondatrice e presidente del Movimento dei Focolari, che nel maggio del 1991, in occasione di una visita alle comunità del Movimento in Brasile, (tra i paesi in cui il contrasto sociale tra i pochi ricchissimi e i milioni di poverissimi è particolarmente accentuato) rimane colpita nel vedere, accanto ai grattacieli della metropoli di San Paolo, le "favelas" in cui vivono migliaia di persone.

I membri del Movimento attuavano già la comunione dei beni, per aiutare coloro che vivevano in pessime condizioni economiche. Questo non era però sufficiente; nasce così l'idea di estendere la dinamica della comunione dei beni alle imprese, le quali avrebbero dovuto impegnare capacità e risorse per funzionare efficacemente e produrre degli utili da mettere in comunione.

"E, qui sta la novità, questi utili dovrebbero essere messi in comune. Dovrebbe nascere una Economia di Comunione (...). E per quali scopi? Gli stessi della prima comunità cristiana: per aiutare quelli che sono nel bisogno, per dare loro da vivere, per aver modo di offrire loro un posto di lavoro(...). Poi naturalmente anche per incrementare l'azienda, e infine per sviluppare le strutture

³⁸ Luigino Bruni, 2001, L'Economia di Comunione: fatti e idee per un nuovo umanesimo, Castelgandolfo, 7 aprile 2001, pubblicazioni varie.

di questa piccola città, in vista della formazione di “uomini nuovi”, perché senza uomini nuovi non si fa una società nuova....”³⁹.

L’idea viene accolta con entusiasmo soprattutto, in Brasile e in generale in America Latina, ma rapidamente si diffonde anche in Europa e nel resto del mondo. Molte aziende, appartenenti ai settori più diversi, sono nate sulla spinta di questo progetto, e molte altre già esistenti si sono adeguate ai canoni dell’EdC.

3.1.2. Caratteristiche dell’Economia di Comunione

L’EdC prevede la suddivisione degli utili delle aziende (considerati non tanto il fine ultimo dell’imprenditore ma il mezzo per massimizzare la propria funzione di felicità e benessere che include anche lo stare bene degli altri) secondo tre scopi:

- Autofinanziamento
- Sostegno alle persone in difficoltà
- Diffondere la “cultura del dare”

Autofinanziamento

“L’Economia di Comunione è possibile solo con le aziende” ha affermato Lubich durante la definizione del progetto nel ’91.

L’impresa essendo inserita a pieno nel mercato, ha bisogno d’investimenti per svilupparsi e crescere. Il progetto, infatti, guarda alla ricerca dell’equilibrio economico nel lungo periodo per rimanere efficiente.

Zamagni ha affermato riguardo il ruolo dell’EdC nel mercato: “Quanto l’EdC ci dice è che il mercato [...] può diventare strumento per rafforzare il vincolo sociale, favorendo sia la promozione di pratiche di distribuzione della ricchezza che si servono dei suoi meccanismi (anziché operare al di fuori di essi o contro di essi), sia la creazione di uno spazio economico in cui sia possibile rigenerare quei valori (quali fiducia, simpatia, benevolenza) dalla cui esistenza il mercato stesso dipende”⁴⁰ e poi ancora “A me sembra che il progetto di EdC

³⁹ Chiara Lubich, discorso alla comunità brasiliana, maggio 1991

⁴⁰ Stefano Zamagni, “Sul fondamento e sul significato dell’esperienza di Economia di Comunione”, in Nuova Umanità n. 126/1999, pag. 735.

rappresenti una sfida al modello dicotomico: stato-mercato. Questo progetto intende, infatti, usare lo stesso mercato, non solo per produrre ricchezza, ma anche come mezzo per realizzare obiettivi di redistribuzione del reddito e quindi di perequazione della ricchezza”⁴¹.

Sostegno alle persone in difficoltà

Le imprese EdC provvedono ai bisogni di prima necessità dei più poveri. Questi non sono degli assistiti o dei beneficiari, sono parte integrante del progetto come membri attivi ed essenziali, vivono anch'essi la cultura del dare, infatti, molti rinunciano all'aiuto che ricevono appena recuperano un minimo d'indipendenza economica, e non di rado condividono con altri il poco che hanno. E' possibile inoltre trovare alcuni imprenditori EdC che solo pochi anni prima ricevevano l'aiuto. Fondamentale nel progetto è che in esso non ci sia nessuno che solamente dà o che solamente riceve, tutti condividono con pari dignità, all'interno di una relazione di reciprocità. I soci delle aziende, gli imprenditori, i lavoratori e gli indigenti si sentono parte di una stessa comunità in cui sono tutti fratelli.

In ogni caso l'aiuto monetario diventa basilare allo scopo di fare curare o studiare i figli degli indigenti, si ha quindi, anche una forma d'investimento di lungo periodo essenziale per lo sviluppo e, soprattutto, si cerca di offrire loro un posto di lavoro.

Tutto questo permette a chi partecipa al progetto EdC (non solo imprenditori e dipendenti, ma anche consumatori) di mantenere visibile e viva la finalità del progetto, e di impostare uno stile di vita basato sulla sobrietà e sull'essenzialità; ma anche gli indigenti donano a loro volta: prima di tutto se stessi; donano la condivisione dignitosa e sincera della loro necessità; donano la loro gratitudine per ciò che ricevono; donano capitale attraverso consigli, esperienze, idee che diventano preziose anche dal punto di vista economico, “i poveri, nella misura in cui riescono ad interagire nella vita delle aziende e

⁴¹ Stefano Zamagni, “Economia e relazionalità”, in “L'economia di comunione, verso un agire economico a 'misura di persona”, Milano, Vita e pensiero, 2000, pag. 57.

nell'insieme del progetto, costituiscono un importante capitale umano e anche sociale, oltre ad essere un vivo laboratorio per la cultura del dare”⁴².

Da questi scambi nasce un incontro tra culture diverse, tra ricchezza e povertà, facendo una vera esperienza di comunione.

“Ciò che risulta più importante è salvaguardare il rapporto umano personale, ispessire i legami di coesione sociale. Spesso, più che l'aiuto economico o materiale, è questo rapporto diretto, reciproco, di comunione, che contribuisce a risolvere le situazioni”⁴³.

Diffondere la cultura del dare

Il concetto di cultura del dare è legato alla visione cristiana, un dare evangelico, che ha la caratteristica di donare “gratuitamente” nel senso di saper andare al di là di una attesa di ritorno.

Secondo Araùjo, la cultura del dare è una mentalità, che è così innovativa da poter essere una risposta concreta per i problemi connessi alla globalizzazione, per eliminare atteggiamenti tendenti verso il profitto e il potere, e per ridurre il divario crescente tra Nord e Sud del pianeta. E' oramai conosciuto, infatti, che tante delle situazioni di povertà non dipendono dalla mancanza di risorse economiche, ma da scelte culturali.

“Non è pensabile un efficace cambiamento della situazione, se non mutano la mentalità e la cultura dominante, in modo da portare a stili di vita profondamente diversi. La cultura del dare, che contiene ed esprime tutte le sfumature di una vera solidarietà, potrebbe avvicinare popoli e nazioni ad uno sviluppo economico differenziato, potrebbe venire incontro ai bisogni dei gruppi e dei singoli, potrebbe ridare dignità ai tanti diseredati che riempiono le città del primo mondo”⁴⁴.

Ogni soggetto che intende aderire a progetto EdC deve accogliere le motivazioni sociali legate alle motivazioni economiche. Le imprese EdC cercano

⁴² Caterina Mulatero, I poveri “attori” del progetto di EdC, in *Economia di Comunione* n. 13/2000, Roma Città Nuova Editrice, pag. 12

⁴³ Maria Golinelli, *L'Economia di Comunione: un'esperienza di sviluppo umano*, in Luigino Bruni - Vittorio Pelligra, *Economia come impegno civile-relazionalità, benessere ed Economia di Comunione*, pag. 337.

⁴⁴ Vera Araùjo, *La cultura del Dare*, pag. 509. in *Nuova Umanità* n. 125/1999, Città Nuova Editrice, Roma

di portare tale cultura nel lavoro. Mettono quindi nel loro agire economico la fiducia, la reciprocità, il dono, la gratuità e l'amore; da tempo la teoria economica riconosce che questi valori hanno conseguenze positive per l'azienda. L' EdC fa quindi formazione culturale, attraverso stampa, convegni, borse di studio ecc.

3.1.3. Ma c'è di più

Il progetto può sembrare a prima vista semplice, ma, per comprenderlo a fondo occorre guardare ai motivi che lo hanno ispirato.

Una delle maggiori sfide dell'EdC è inserire i principi di solidarietà e di fraternità nel momento della produzione. Fino ad ora le forme di condivisione riguardavano il momento della distribuzione della ricchezza o del reddito, poiché, è relativamente facile ricordarsi degli altri nel momento di ridistribuire un sovrappiù. Più difficile è vedere se è possibile realizzare forme di condivisione nel momento in cui si genera ricchezza.

Il progetto dell'EdC introduce una novità nella vita economica⁴⁵:

- Gli imprenditori EdC impostano il loro stile aziendale ad una corretta gestione e inoltre coinvolgono nella realizzazione delle linee guida della attività tutti i membri dell'azienda. Gli investimenti devono puntare e creare nuovi posti di lavoro. L'individuo deve sempre essere al centro dell'attività aziendale, per questo gli imprenditori cercano di sviluppare i talenti di ciascuno lavoratore, e li rende partecipi della definizioni e realizzazione degli obiettivi aziendali.
- Con i fornitori e i clienti le imprese EdC creano rapporti basati sulla fiducia e sul rispetto reciproco. Per questo realizzano beni e servizi utili e di qualità a prezzi equi. Anche con i concorrenti istaurano un rapporto leale, non mettendo in luce negativa i loro prodotti e servizi.
- L'impresa EdC si comporta nei confronti dei propri dipendenti in modo corretto ed etico. Deve valutare i riflessi oggettivi della qualità dei propri prodotti e servizi per il bene dei clienti. Deve mantenere un

⁴⁵ Punti tratti da Economia di Comunione nella Libertà, linee per condurre un'impresa di Economia di Comunione, redatti nel 1997.

comportamento eticamente corretto nei confronti delle autorità fiscali, degli organi di controllo e delle organizzazioni istituzionali⁴⁶.

- L'impresa EdC deve essere una comunità, tutti i soggetti devono sentirsi coinvolti. I dirigenti devono porre attenzione alla salute e al benessere di ogni dipendente; per questo è garantito il rispetto delle norme di sicurezza, la necessaria ventilazione, livelli tollerabili di rumore, illuminazione adeguate e far sì che l'orario di lavoro sia giusto e rispettoso della persona. L'impresa inoltre pone attenzione all'ambiente circostante, applicando una produzione che non alteri o inquina tale sistema.
- Il lavoro deve promuovere la crescita individuale dei dipendenti. Per questo l'ambiente di lavoro deve essere accogliente e pulito.
- In accordo con i punti precedenti l'impresa instaura un rapporto di sostegno e di reciprocità tra i suoi membri. Per tanto ognuno può partecipare con le sue idee e con i propri talenti a vantaggio della crescita aziendale. L'impresa inoltre garantisce corsi di formazione per l'individuo e per l'azienda.
- Le imprese EdC devono creare tra loro un rapporto di comunicazione, di scambio di idee, per tanto si collegano tra loro a livello nazionale e internazionale, scambiandosi esperienze e consigli.

L'EdC è una vera e propria svolta di carattere non solo economico ma anche e soprattutto culturale. All'individualismo, fondamento dell'homo economicus secondo la teoria economica dominante, l'Economia di Comunione sostituisce un modello incentrato liberamente e volontariamente sulla persona come essere in rapporto di reciprocità con gli altri.

Per attuare questo nuovo stile d'economia "ci vuole un tipo d'uomo", spiega Araùjo, "che possiamo chiamare Homo donator, capace di esercitare nelle attività pubbliche e, in particolare in quelle economiche, il dono, la condivisione"⁴⁷. "Per esercitare la cultura del dare non si tratta di essere generosi,

⁴⁶ Essendo i punti fatti per tutte le imprese EdC del mondo, quest'ultimo punto è particolarmente importante per alcuni paesi

⁴⁷ Vera Araùjo, "Quale persona e quale società per l'Economia di Comunione?", in Bruni "Economia di Comunione, per una cultura economica a più dimensioni," Città Nuova, Roma. pag. 18.

di fare beneficenza o attuare la filantropia, né tanto meno di abbracciare la causa dell'assistenzialismo. Si tratta piuttosto di vivere e di (ri)conoscere la dimensione del dono e del donarsi come essenziale alla sostanza e all'esistenza della persona (...) la vera identità della cultura umana si esprime nella posizione di donare, di dare”⁴⁸.

Insieme alla novità economica, quindi l'EdC introduce anche forti spunti di natura antropologica e culturale: le persone che operano nel progetto dell'EdC, infatti, hanno e formano una mentalità nuova, s'impegnano nella costruzione di un mondo più unito, più solidale praticando la cultura del dare: “A differenza dell'economia consumista, basata sulla cultura dell'avere, l'economia di comunione è l'economia del dare. (...) Questa esigenza è nel più profondo del suo essere (uomo), credente o non credente che egli sia. E proprio in questa constatazione, suffragata dalla nostra esperienza, sta la speranza di una diffusione universale dell'economia di comunione”⁴⁹. Tale cultura del donarsi e della gratuità, che viene interiorizzata degli imprenditori e dai dipendenti, permette alle imprese di poggiare sulla gratuità.

La ripartizione degli utili è, quindi, solo la punta di un iceberg. Il progetto, lo abbiamo visto nei punti precedentemente esposti, è molto di più della sola condivisione degli utili. Questi sono importanti, ma sono solo un aspetto. Le peculiarità dell'EdC derivano proprio da questa nuova cultura, che racchiude in sé il significato dell'esperienza. Le imprese EdC, lo abbiamo detto precedentemente, inseriscono nel loro modo di fare imprese il dono, la gratuità, l'amore, la comunione, la libertà. Devono pertanto avere un tipo di organizzazione nella quale sia possibile che ciascun dipendente esprima le proprie idee, si inneschi la cooperazione, il dialogo, l'ascolto, che faciliti insomma, la produzione e la trasmissione delle informazioni.

Le aziende EdC testimoniano un particolare stile di agire economico. Non si tratta di fare della beneficenza, questa non è sufficiente per creare un'impresa con particolari criteri di gestione. Per questo basterebbero ingaggiare imprese che

⁴⁸ Vera Araújo, “Quale persona e quale società per l'Economia di Comunione?”, in Bruni “Economia di Comunione, per una cultura economica a più dimensioni,” Città Nuova, Roma, pag. 18.

⁴⁹ Chiara Lubich, Per un'economia di comunione, Rocca di Papa, 10 novembre 1991.

producessero di più, che creassero vale a dire più torta, la quale sarà poi distribuita a chi ne avrà bisogno, seguendo una logica di pubblica utilità.

Gui parlando di imprese EdC evidenzia i benefici sociali che tali aziende portano. Occorre, infatti, considerare che i costi sono sopportati solo dall'impresa, e i benefici invece sono divisi tra l'azienda e altri soggetti ad essa esterni. È l'impresa che decide per esempio di rispettare l'ambiente, e investire in questo campo, magari superando le leggi nazionali; oppure si impegna a non usare sostanze che sono nocive per i consumatori e per i dipendenti, e cerca al riguardo di promuovere un'attenta regolamentazione. Tra l'altro questi aspetti del rispetto dell'ambiente, e delle pratiche sostenibili, sono diventati una delle priorità nei criteri di selezione da parte di molti consumatori, e possono perciò contribuire allo sviluppo dell'impresa stessa.

L'impresa EdC cerca di evitare di sottomettersi a campagne elettorali manipolate; e, come spesso accade, decide di tenere o assumere un lavoratore che rende meno del suo costo ma che altrimenti non avrebbe altre possibilità di lavoro. Un altro elemento caratterizzante delle imprese EdC è di attuare delle condizioni di pagamento vantaggiose, come il rispetto delle scadenze, o il mantenere fede alla parola data, a fornitori, clienti e concorrenti.

Gui inoltre, essendo uno dei maggiori studiosi in Italia dei beni relazionali, parla anche di effetti sociali vantaggiosi che la dimensione relazionale nella vita economica. Abbiamo visto già nel secondo capitolo, il significato di beni relazionali, che sembra inserirsi perfettamente nella logica delle imprese EdC.

Nelle aziende EdC si crea un ambiente umano positivo, cioè un ambiente di lavoro armonico, si considerano le variabili individuali e sociali nel momento dell'organizzazione del lavoro, inoltre si sviluppa e si incoraggia lo sviluppo delle capacità personali d'ogni dipendente, cercando, quindi, di impostare gli impegni di lavoro in modo che siano compatibili con le esigenze personali. Tutto ciò favorisce lo star bene dei dipendenti, che, è ormai risaputo, porta dei benefici anche in termini di produttività ma porta anche e soprattutto, che tali atteggiamenti si rispecchiano anche al di fuori dell'azienda, contagiando anche chi non è nell'impresa. In ogni azienda EdC qualsiasi lavoro, dal più semplice al più impegnativo, al più dirigenziale, ha sempre una dignità che risiede nell'uomo stesso che lo compie.

Da un lato questa strategia di attenzione al dipendente può sembrare poco efficiente, ma essa si traduce in un maggiore coinvolgimento del personale, quindi un aumento dell'impegno, che porta inevitabilmente ad una maggiore allocazione dei mezzi tecnici impiegati⁵⁰. Nello spirito EdC poi si cerca di creare dei rapporti collaborativi, con i fornitori, i clienti e anche con i concorrenti; si tratta di rafforzare buone e sincere relazioni con i diversi soggetti del mercato attraverso rapporti leali e sinceri. Tante sono a tal proposito le esperienze: imprenditori che aiutano i loro concorrenti concedendogli alcuni clienti, come è successo a due imprese del sud Italia, da cui poi è nato un rapporto di sinergia che ha portato alla creazione di un distretto industriale in quell' area, e quindi a vantaggi per entrambe le aziende, oppure concorrenti che decidono di mettersi insieme per costituire una società che rispetti i criteri dell'EdC. L'istaurarsi di rapporti con i fornitori e i clienti basati sulla reciprocità, può, nel breve periodo portare alla perdita di alcuni vantaggi e occasioni commerciali, ma nel lungo periodo questi rapporti possono portare ad un vantaggio, per esempio clienti e i fornitori rimarranno fedeli all'imprenditore che li rispetta e che gli garantisce prodotti di qualità anche in situazioni non troppo vantaggiose.

Non è da sottovalutare, inoltre anche se economicamente non calcolabile, la ricompensa intrinseca che gli imprenditori ricevono da un tale comportamento, e abbiamo visto nel capitolo II come tale ricompensa può contribuire ad una società in cui il benessere collettivo è la priorità.

Gui ha evidenziato, attraverso un'osservazione, che le imprese aderenti al progetto, non sembrano avere un tasso di mortalità particolarmente elevato.

Seguendo sempre Gui, evidenziamo quali possono essere le ragioni di tali successi, dato che essi non rispondono perfettamente ai criteri standard dell'economia, perché non cercano solo il profitto.

Intanto l'impresa può dosare la misura del suo impegno, in base alla situazione economica che sta attraversando. L'impresa può quindi liberamente valutare se ad esempio il salvare di un posto di lavoro sia compatibile con l'esigenza di non compromettere tutti gli altri dipendenti: è successo che in alcune imprese EdC in difficoltà, in cui l'unica soluzione era il licenziamento di alcuni

⁵⁰ Benedetto Rocchi, "Formazione e distribuzione del reddito nelle aziende EdC", pag. 209 in Luigino Bruni e Luca Crivelli, "Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare",

soggetti, i dipendenti stessi si sono organizzati riducendo ciascuno il proprio orario di lavoro, impedendo così che qualcuno fosse licenziato; tutto ciò è ovviamente valido per tutti gli aspetti del progetto.

Inoltre, si deve considerare, sempre nella logica delle relazioni, i vantaggi che una certa comunanza di valori può facilitare la comunicazione e la collaborazione tra gli attori delle imprese. Tutto ciò porta alla costruzione di una sorta di "capitale umano collettivo". Ma c'è dell'altro. Spesso questo orientamento a servire la società e questa attenzione alle esigenze di tutti, soprattutto ai più bisognosi, può accrescere la motivazione nei dipendenti ad impegnarsi per il successo dell'impresa. Ancora nella logica di reciprocità che abbiamo visto nel secondo capitolo, questo modo di operare delle imprese EdC porta in altri soggetti (fornitori, consumatori) apprezzamento, i quali a loro volta, perché contagiati, o attivati, sono indotti a favorire l'impresa, ad esempio acquistando soprattutto da essa, praticandole condizioni di favore, o fornendole gratuitamente informazioni utili. Questo si traduce quindi, anche in vantaggi economici, un fattore importante è quindi la fiducia insita in un comportamento disinteressato e corretto.

Il progetto EdC vede il mercato in senso positivo, come lo vedevano gli economisti del passato, vale a dire un momento qualificante della vita civile. Essa "richiama l'attività economica alla sua vocazione civile"⁵¹. Il progetto EdC critica l'attuale sistema di mercato, ma allo stesso tempo ne cerca di cogliere i lati buoni, e di far emergere un tipo d'economia che in cui si crei il benessere collettivo, un'economia a più dimensioni dove l'efficienza è solo uno degli aspetti, in essa devono esistere anche la solidarietà, la reciprocità, la gratuità. Concepire l'azienda come una comunità, vivere i rapporti commerciali e lavorativi basandosi sulla reciprocità, vedere l'impresa come bene sociale, e come una risorsa collettiva, rivoluziona il modo di vedere e di pensare il mercato e le imprese⁵².

Città Nuova Editrice, Roma.

⁵¹ Luigino Bruni, "L'economia di Comunione: una visione d'insieme" pag. 30, in Luigino Bruni e Luca Crivelli, "Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare", Città Nuova Editrice, Roma.

⁵² Ibidem pag. 31-32

Possiamo concludere che questo modo di operare, ponendo attenzione ai soggetti che s'incontrano, creando rapporti di reciprocità, porta dei vantaggi sia all'impresa sia alla società. Questo a dimostrazione di quanto affermavamo nel capitolo II e cioè che un atteggiamento di reciprocità incondizionale, può essere vantaggioso, non solo per il valore intrinseco che riceve chi ha una cultura di reciprocità, ma, anche, per i vantaggi in termini economici, e, inoltre, esiste un effetto contagio da non sottovalutare.

Riprendendo il capitolo precedente, possiamo con un certa facilità inserire le aziende EdC nei tipi G; che sono agenti che hanno in se tutti e tre i tipi di cooperazione, *cauta*, *philia* e *incondizionale*. Esse per tanto hanno una tendenza ad una reciprocità incondizionale, ma che non vuol dire cooperare sempre. Esse operano nel mercato con imprese non aderenti al progetto EdC, pertanto in alcune occasioni sarà conveniente per l'impresa, e per non far morire la cooperazione, che attuino atteggiamenti di tipo non cooperativo. Il fatto, poi, di lavorare non in nicchie, cioè non solo con imprese EdC, è fondamentale, perché esse, anche se insieme e numerose, non potrebbero resistere in un incontro con tipi non cooperativi.

Esse svolgono però anche un altro ruolo importante e cioè quello di riuscire ad attivare i tipi C, cioè quei soggetti che hanno in se una propensione alla reciprocità, ma non la attuano perché o troppo costosa o perché poco motivati. È fondamentale ricordare che in un mondo eterogeneo, dove coesistono tutte e tre le forme di reciprocità, si afferma la cooperazione.

Ciò che quindi sostiene le imprese aderenti al progetto EdC è la motivazione ideale che gli imprenditori hanno. Tutti gli imprenditori sono dei soggetto non razionali, mossi da una propensione al rischio superiore rispetto agli altri agenti economici. Un imprenditore EdC ha motivazioni ancora più forti, che risiedono nella cultura del dare e per molti nell'aderire all'ideale del Movimento dei Focolari.

Nel tempo il progetto si è sviluppato e sono nati i Polo produttivi dell'Economia di Comunione.

3. 2. I POLI IMPRENDITORIALI DELL'EdC

All'interno del progetto EdC sono nati negli ultimi anni i Poli imprenditoriali.

I polo produttivi si configurano come una forma produttiva particolare e originale. Essi sono forme di aggregazione innovative, e non rientrano pertanto in nessuna teoria. Si possono per un verso paragonare ai distretti industriali.

I distretti industriali sono delle aree caratterizzate dalla presenza di tante piccole imprese che operano nello stesso settore e nella stessa area geografica. Essi riescono a raggiungere alti livelli di efficienza attraverso le “economie esterne” cioè l'insieme di flussi di informazioni, cultura sociale, fiducia ecc... che la localizzazione porta con sé, e in questo modo viene compensata l'assenza di “economia interne”, cioè più alti livelli di efficienza raggiungibili grazie alle grandi dimensioni. In Italia ne esistono molti di distretti, nelle Marche, in Lombardia, in Toscana, in Veneto, e recentemente anche in Basilicata e in Puglia. Il punto di forza dei distretti risiede proprio nella sinergia che si sviluppano tra le imprese che vi si risiedono.

I polo EdC sicuramente hanno alcune delle caratteristiche dei distretti, come la cultura sociale che svolge un ruolo fondamentale, in particolare godono della stessa sinergia dovuta alla prossimità geografica di varie imprese, ma si differenziano dai distretti perché sono molto eterogenei. Infatti i settori economici a cui appartengono le imprese che si installano in un polo EdC, sono vari. Ma la particolarità che li differenzia da tutti è che sono inseriti nelle cittadelle del Movimento dei Focolari, in cui viene vissuta la cultura del dare.

Nella visione di Chiara Lubich i poli, che erano già presenti nel suo discorso tenutosi in Brasile nel 1991 in cui come abbiamo detto precedentemente è stata lanciata l'Economia di Comunione. Essi devono rappresentare la “città sul monte”; devono cioè illuminare tutta la realtà dell'EdC, e indirettamente tutta la realtà economica e sociale. Questo si realizza perché i Polo EdC devono essere come dei laboratori, in cui si sperimenta, in condizioni particolari e privilegiate, un modo diverso di fare economia, che deve servire da modello per tutte le altre aziende che non operano nel polo. Inoltre i Poli devono essere un bozzetto di comunione a cui imprese e individui si possono ispirarsi per vivere uno stile di vita basato sulla reciprocità. Un Polo che nasce in questo momento storico, afferma

Bruni, non può accontentarsi di essere solo una comunità di imprese: “deve puntare ad essere “comunità - città”, comunità civile. Deve cioè vincere la tentazione che a volte si trova nel mondo dell’economia sociale di costruire un’economia “alternativa”, intesa come nicchia protetta e isolata”⁵³. Quindi gli obiettivi dei poli EdC sono principalmente: dare visibilità al progetto EdC e fare da punto di riferimento per tutte le aziende EdC della nazione.

Lubich in un suo discorso tenuto a Praga afferma: “Tutti gli industriali convergono nei “Poli industriali” delle cittadelle perché devono essere tutti amici, tutti legati. Si consigliano fra loro delle difficoltà, si consolano, si aiutano economicamente e anche con le idee. Occorrono questi “Poli” per avere l’economia di comunione”.

Le caratteristiche dei poli sono varie, ma i requisiti principali sono:

- Trasparenza e legalità;
- Efficienza e responsabilità;
- Provvidenza
- Partecipazione.

La formazione di un polo industriale inizia attraverso la costituzione di una società, che ha il compito di realizzarlo e gestirlo. Essa acquista il terreno, costruisce le infrastrutture e i capannoni i quali saranno ceduti in locazione alle imprese che vi si insediano. È stata scelta una società per azioni per permettere a tante persone di partecipare al progetto. L’azionariato popolare serve anche per raccogliere i capitali per creare nuove aziende, soprattutto nei PVS in cui l’accesso al credito è limitato.

I poli sono sorti inizialmente nei paesi più poveri, proprio per dare un contributo concreto a sollevare le situazioni di povertà di tali paesi; due Poli sono già attivi.

Il primo ad essere nato è quello in Brasile, il Polo Spartaco, che sorge a 50 chilometri da San Paolo. Esso sta dando visibilità a tutte le imprese EdC brasiliane, attira inoltre l’attenzione dei politici del paese, perché nella difficile

⁵³ Luigino Bruni, Economia di Comunione n. 15 pag. 8.

situazione in cui vive il Brasile, il polo sembra dare nuova speranza all'economia brasiliana, per esempio i dati occupazionali vanno in controtendenza rispetto al resto della nazione. Non a caso il polo è stato visitato ufficialmente dal comitato parlamentare di studio per combattere la povertà in Brasile⁵⁴.

Il Polo Spartaco è nato nel 1993, solo un anno dopo il lancio dell'EdC, attraverso la costituzione di un società per azioni, la Esprit. Il motto che ha accompagnato la nascita del Polo era: “poveri ma tanti”, proprio per questo è stato deciso la costituzione di un'azienda ad azionariato diffuso, in questo modo anche chi non possiede un reddito alto può permettersi di sentirsi parte attiva del progetto. Nello stesso anno viene acquistato il terreno di 34.446 mq sul quale sorge il primo capannone. La prima azienda, La Tunica, vi si trasferisce l'anno successivo facilitata dal fatto che si trovava in una città vicina. Nel 1997, visti gli sviluppi, viene acquistato un secondo appezzamento di terreno, confinante con la strada principale, proprio con l'intenzione di realizzarvi una zona commerciale per le imprese di EdC. Il 12 maggio 1998 il polo viene inaugurato ufficialmente. Ad oggi il polo conta nove aziende, che danno lavoro a più di 300 persone. Zamagni sostiene che il polo Spartaco è “un vero “scandalo” per il pensiero comune e soprattutto per la scienza economica, perché dimostra con i fatti che è possibile coniugare l'efficienza con l'efficacia, con la piena realizzazione dell'umano. Esso è una sfida, sia teorica che pratica, che si sta riuscendo a vincere, in grado di mandare messaggi all'intera nazione”.

Nel luglio del 1991, a due mesi dalla nascita di EdC in Brasile, il progetto viene lanciato in Argentina. L'adesione anche qui è immediata e in due mesi vengono raccolti i fondi per poter acquistare 34 ettari di terreno per far nascere il polo industriale, il Polo Solidaridad. Nel 1992 viene istituita la società per azioni Unidesa S.A. con l'obiettivo di costruire e gestire il polo. Nello stesso anno si insediano nel polo le prime due imprese.

⁵⁴ Norma Curti e Corrado Martino, Il Polo Spartaco nel Brasile della nuova speranza, in *Economia di Comunione* n. 17/2002, pag. 10.

3.2.1 Polo Lionello in Italia

Stanno nascendo poli in altri paesi del mondo: in Belgio, in Croazia, in Francia, in Portogallo, negli Stati Uniti.

Per quanto riguarda l'Italia, il polo EdC sta nascendo vicino a Firenze, località Burchio, nel comune di Incisa in Val d' Arno. Il progetto fu lanciato da Chiara Lubich a Castelgandolfo in occasione della scuola per imprenditori ed operatori dell'EdC svoltosi nell'aprile del 2001. La proposta fu accolta con molto entusiasmo dai circa 700 imprenditori ed operatori economici che partecipano al progetto EdC. Così nell'ottobre del 2001 si è costituita la E. di C. s.p.a. con un capitale iniziale di 185.400 euro e che svolge attività di coordinamento tecnico, finanziario e gestionale del polo stesso.

L'amministratore delegato della società, Cecilia Manucci, afferma a seguito della costituzione della società: "Due ci sembravano i requisiti dell'ente di gestione: stare sul mercato e coinvolgere più persone possibile, quei 'poveri ma tanti', che fin dall'inizio sono stati la forza dell'Economia di Comunione. Per questo abbiamo scelto la forma di una società per azioni, ad azionariato diffuso"⁵⁵.

La E. di C. s.p.a. ha nel tempo subito in questi anni vari aumenti di capitale. Le azioni hanno un valore nominale di 50 euro, proprio per rispettare il motto dei poli, "poveri ma tanti", e permettere a quante più persone possibili di sentirsi parte del progetto. I soci dell' E. di C. S.p.a. sono individui appartenenti a tutte le categorie sociali, studenti, pensionati, imprenditori, ma anche enti pubblici come la regione Toscana e banche, Banca Etica, Banca Toscana, Credito cooperativo di Pontassieve e Credito Cooperativo di Cascia e Reggello.

Analizziamo le date più importanti dell' E. di C. s.p.a.:

- 13 ottobre 2001 per ragioni di praticità, la E. di C. s.p.a., si costituisce con un capitale di 185.400 .
- 27 dicembre 2001 la Regione Toscana approva una mozione di sostegno al Polo imprenditoriale di Loppiano. Nel testo si chiede alla giunta regionale di aderire al progetto perché laboratorio di una nuova economia, e di inserirlo nei programmi di

⁵⁵ Cecilia Mannucci, Gli aumenti di capitale, in Atti del convegno 'Polo Lionello, casa degli imprenditori, pag. 41

sviluppo della Regione Toscana quale modello da proporre per l'attuazione di una nuova politica di cooperazione allo sviluppo.

- febbraio 2002 il C.d.A.⁵⁶, su mandato conferitogli dai soci, che rinunciano al diritto di opzione, delibera un primo aumento fino a 1.200.000 euro da concludersi entro il 31 marzo 2002.
- 5 maggio 2002 si svolge l'assemblea ordinaria per l'approvazione del bilancio dell'anno 2001. Viene presentato il piano di attuazione del polo ed un primo studio di Business Plan.
- 6 maggio 2002 il C.d.A. delibera l'aumento di capitale a 3.000.000.
- 2 gennaio 2003 si costituisce, con sede a Firenze, l'Associazione Lionello Bonfanti per una Economia di Comunione con la finalità di promuovere, far crescere e diffondere la "cultura del dare" nel mondo economico. L'Associazione non ha scopi di lucro, gestisce proventi e donazioni secondo i fini dell'Economia di Comunione. Particolare impegno è posto nell'attività di formazione ed orientamento dei giovani; sono pure curate dall'Associazione quelle manifestazioni pubbliche che abbiano come finalità la promozione di una cultura solidale e la messa in sinergia di potenzialità atte a svilupparla.
- Nel 2003 l'Associazione Lionello Bonfanti e l'E.di C. s.p.a. promuove ed organizza il Convegno "Polo Lionello Casa degli Imprenditori" che ha visto il contributo di personalità del mondo culturale e studiosi di economia.
- Sempre nel 2003 si è svolta la prima expo delle Aziende Italiane di Economia di Comunione che ha avuto il patrocinio della Provincia di Firenze e del Comune di Incisa in Val d'Arno. Nei due giorni di manifestazione si è vista la presenza di circa 1.200 persone, 58 le aziende espositrici in rappresentanza delle 270 aziende italiane che sono collegate alla realtà dell'Economia di Comunione.

⁵⁶ Consiglio di Amministrazione.

- Nel marzo 2004 il C.d.A. dell' E. di C. s.p.a. delibera l'aumento di capitale a 5.000.000, i soci aumentano fino a 5616.
- Dal 2 al 4 aprile 2004 nella manifestazione "Terrafutura" tenutasi a Firenze dal 2 al 4 aprile 2004, promossa da Banca Etica in collaborazione con la Regione Toscana e numerosi altri enti, l' E. di C. s.p.a. e Associazione Lionello Bonfanti erano presenti con proprio stand e come organizzatori del Convegno "Economia tra profitti e condivisione: la sfida dell'Economia di Comunione".
- Novembre 2005 "Prosegue il volo verso l'Economia di Comunione", "Percorsi formativi all'Economia di Comunione".
- 23-24 aprile 2005, Convegno "Giovani&Impresa: un volo possibile".
- Aprile 2005, partecipazione a Terra Futura.

Lo scopo della società è quello di costruire un polo imprenditoriale che sia sede e riferimento delle aziende che aderiscono al progetto di Economia di Comunione, tra le sue funzioni infatti ha anche il compito di acquistare, costruire, e gestire gli immobili necessarie allo svolgimento delle attività imprenditoriali.

Da statuto l' E. di C. s.p.a. devolgerà il 30% degli utili a progetti dei nei paesi in via di sviluppo rivolti a sostenere in vari modi le persone indigenti⁵⁷. articolo 32 dello statuto.

Nell'ultimo periodo l'attività dell'azienda è stata lo studio, la progettazione, la realizzazione e l'organizzazione del complesso produttivo e commerciale, la realizzazione delle infrastrutture e l'attivazione delle relazioni amministrative e tecniche necessarie allo start-up.

Lo statuto prevede che la società possa organizzare corsi di formazione e di perfezionamento per imprenditori, dirigenti e studenti ispirati dai principi dell'EdC. Tali corsi sono iniziati già dall'anno 2005.

Inoltre l'E. di C. s.p.a. sta promuovendo la nascita e l'installazione nel polo di nuove aziende; essa le tutela nella fase di avviamento e promuove la realizzazione di laboratori per la sperimentazione di prodotti e processi innovativi.

⁵⁷ Articolo 32 dello statuto dell' E. di C. s.p.a.

In questo momento inoltre sta organizzando i trasferimento delle aziende, ad oggi 15, nel polo.

3.3 ANALISI DELLA SOSTENIBILITA' DEL POLO LIONELLO⁵⁸

3.3.1. Ambito di ricerca

Durante il lavoro di tesi ho cercato di svolgere una ricerca sul funzionamento del polo nel tempo, ho cioè cercato di valutare la sua sostenibilità.

Dopo aver studiato la realtà dei Poli EdC, che ho esposto precedentemente, mi sono interrogata se questo modello di polo potesse essere un modello vincente da un punto di vista economico e non solo ideale. Le aziende EdC hanno, lo mostrano i dati, una percentuale di fallimento molto bassa, ma non è scontato che ciò valga anche per un Polo.

I criteri utilizzati per la valutazione della sostenibilità sono basati sui modelli standard dell'economia, è stata cioè utilizzata una valutazione costi-benefici.

È evidente che in un polo ci sono esternalità, ma dato le varie anomalie economiche, mi sono chiesta se esse fossero di tipo positivo. I poli già funzionanti sono in paesi fortemente differenti dal contesto italiano, pertanto non era sufficiente, basarsi solo sulla loro buona riuscita.

Durante la valutazione però non potevo tener presente che il Polo è un polo di imprese che aderiscono al progetto di Economia di Comunione, quindi imprese che vivono un certo stile di vita aziendale, e anche il polo, quindi, deve rispecchiare questo modo di fare impresa. Il tempo ha insegnato che le imprese di EdC sono imprese che non hanno problemi di sostenibilità, esse infatti non falliscono più di quanto non avvenga per le altre imprese, anzi spesso sono sopravvissute a delle crisi proprio perchè sono parte di una rete in cui si condivide la reciprocità e ci si aiuta. A tal proposito tante sono le esperienze di imprenditore che decidono di aiutarsi e trovare insieme le soluzioni migliori. Il poli EdC che esistono però non sono molti, ed ognuno ha caratteristiche diverse, perché legate

⁵⁸ La ricerca empirica è stata svolta attraverso interviste dirette ai partner del Polo.

all'ambiente in cui sono nate, ci si può chiedere quindi su quali elementi di vantaggio si possa basare il Polo Lionello.

Oltre alla valutazione costi-benefici si deve tener presente il valore intrinseco che hanno i soggetti che lavorano in imprese Edc, che, come abbiamo visto, costituiscono un valore consistente, ma non contabilizzabile in una analisi costi benefici; tale valore è però da tenere in considerazione se vogliamo realmente indicare i vantaggi del Polo perché molti di questi risiedono nei rapporti che nascono tra soggetti che attuano questo modo di fare impresa.

L'analisi è stata condotta, quindi, tenendo presente questi due criteri, il primo più economico, e il secondo più di tipo ideale.

Per svolgere questo lavoro il metodo utilizzato per l'indagine sono state le interviste dirette ai vari partners: la E. di C. s.p.a., gli imprenditori che intendono riferirsi nel polo, le istituzioni pubbliche e le Banche

3.3.2. Interviste

Il Consiglio di Amministrazione

Le prime interviste sono state rivolte al Consiglio di Amministrazione (CdA) dell'E. di C. s.p.a.. Loro sono stati i primi ad essere intervistati perché quelli che più da vicino conoscono il polo; già precedentemente abbiamo mostrato i compiti che svolge la E. di C. s.p.a. pertanto non saranno ripresi in questa parte. Il Consiglio di Amministrazione non ricalca a pieno la struttura dei consigli, infatti, i componenti sono 10, invece del normale numero dispari che solitamente serve per arrivare ad una decisione; nella E. di C. s.p.a. invece vogliono arrivare alla unanimità e quindi alla condivisione di tutte le decisioni che vengono prese. Assieme a loro abbiamo esaminato tutti i fattori esterni che possono influire positivamente alla buona riuscita del Polo.

Il Polo Lionello è collocato in una zona periferica di Firenze, a Burchio, una località del Comune di Incisa, dove non c'è, almeno per adesso, una zona commerciale. Questo territorio sta però richiamando molti interessi sia dalle istituzioni che dalle grandi aziende: nei dintorni, infatti, sono stati costruiti grandi

centri commerciali e stanno costruendo uno dei centri sportivi più grande d'Italia, il centro sportivo della fiorentina. Il centro commerciale già da qualche anno sta attirando molti turisti che sono in visita a Firenze, e il campo sportivo aumenterà sicuramente tale affluenza; il Polo Lionello può, quindi, godere di questa eternalità, e sfruttarla puntando a proporre uno stile di vita aziendale e di consumo alternativo a quello consumistico, attirando così anche quella fascia di mercato composto da consumatori “critici” che pongono attenzione a ciò che consumano e a come sono stati prodotti i beni che utilizzano. Altri fattori territoriali che possono contribuire al successo del polo è il fatto che esso sia collocato a pochi chilometri all'uscita dell'autostrada A1 di Incisa, e a solo 30 minuti da Firenze. Si trova quindi in una zona buona, e che può sicuramente incoraggiare nuovi imprenditori a trasferirsi.

Ma guardiamo un po' nel dettaglio gli aspetti del Polo Lionello, che sono tutti particolari. Il polo, che è ormai in fase di ultimazione, può ospitare da 27 a 36 attività produttive.

Il polo ha una configurazione modulare e flessibile, può quindi svilupparsi da 7.400 mq a 11.400 mq. Vi saranno due corpi predisposti in modo tale da poter essere suddivisi sia in capannoni da destinare alle industrie, sia alle attività artigianali, a seconda dell'esigenza. Gli spazi destinati alle attività commerciali saranno in parte al piano terra e in parte al primo piano. Gli spazi destinati ad uso pubblico per le attività di formazione e i congressi, saranno al secondo piano disposti in tre sale da 20 posti. Le sale sono divise da pareti mobili, in modo tale che all'occorrenza potranno diventare un'unica sala. Inoltre è stata costruita una sala centrale da 120 posti, cabine di traduzione, sala regia, e possibilità di videoconferenza con le sale minori. In questo piano troverà posto anche una zona ristoro e la mensa. Le pareti perimetrali di tamponamento saranno in prefabbricato di cemento ricoperto di una lamina di rame passivato, una soluzione economica che permette una parete ventilata, con vantaggi in termini di trasmissione del calore⁵⁹.

La struttura è stata concepita pensando al risparmio. L'amministratore delegato Mannucci sostiene: “Bello non significa necessariamente ricco: si può

⁵⁹ Alberto Frassinetti, “I numeri del polo Lionello”, in Atti del convegno “Polo Lionello, casa degli imprenditori”, pagg. 44-45.

costruire bene, tenendo presente il decoro e la dignità di chi vi lavorerà, senza spendere di più⁶⁰. Allo stesso tempo, come è nello spirito dell' Edc la salute e il benessere di ogni membro sono oggetto di attenzione. Le condizioni di lavoro sono adeguate al tipo di lavoro, per questo vengono assicurati il rispetto delle norme di sicurezza, la necessaria ventilazione, livelli tollerabili di rumore; è stato per esempio pensato di fare particolari lucernai che permettessero di illuminare tutti gli spazi, in modo tale da dare dignità a tutti i lavoratori:

Tabella 2: spazi della struttura riservati alle varie funzioni

Tipologie	Altezza (metri)	mq. totali	mq. modulo min.	multipli da mq.
Spazi riservati ad uso di attività industriali	8,5	2200	400	200
Spazi riservati ad uso di attività artigianali	3,0-4,5	2800	200	100
Spazi riservati ad uso di attività commerciali	3,0-4,5	550	25	25
Spazi riservati ad uffici per le attività insediate, servizi, altre attività	2,7	1400	25	Secondo necessità
Spazi comuni di interesse pubblico riservati ad attività di formazione e/o congressuale		varie		700

Alberto Frassinetti, "I numeri del polo Lionello"



Lavori del Polo Lionello a gennaio 2006

⁶⁰ Giovanni Mazzanti, "Polo Lionello: a che punto siamo?", in Atti del convegno "Polo Lionello,

Inoltre il progetto dell'edificio contiene notevoli elementi simbolici:

- i percorsi interni, che collegano le funzioni ospitate, formano una croce latina, i cui bracci si intersecano nella hall, illuminata dall'alto;
- davanti all'edificio c'è l'elemento acqua, come un torrente, che simboleggia la vita e l'attaccamento al suolo;
- l'edificio è raggiungibile per mezzo di un ponte che supera l'acqua, per dimostrare che si sta entrando in una dimensione (economica) nuova;
- la copertura, in legno lamellare, è a forma d'ala e si protende verso l'alto per simboleggiare la tensione verso il cielo;
- la quinta muraria composta di mattoni a vista richiama la cultura forte, domestica, della Toscana, la sua forma concava, accogliente, richiama la dolcezza della figura femminile, della maternità;
- i collegamenti verticali conducono alla sommità dell'edificio, in cui vi è un giardino pensile che riporta alla natura;
- la galleria interna, luogo di condivisione, di dialogo, dove sarà possibile esporre i prodotti delle aziende;
- il riferimento a tecnologie avanzate, per garantire minori costi e maggiore efficienza;
- la loggia panoramica, dalla quale si può vedere la cittadella di Loppiano: il legame visivo richiama e rafforza il legame spirituale (e non solo) tra polo e cittadella.

Questi ultimi tre punti si riferiscono al progetto EdC.

I costi necessari alla realizzazione del polo sono notevoli, e non sono risultati sufficienti le entrate ricavate dalla vendita delle azioni. Successivamente, quando analizzeremo le banche, valuteremo più in dettaglio il finanziamento richiesto per l'ultimazione del Polo. Un costo di costruzione non previsto è stato causato da una falda acquifera che ha provocato uno spostamento del terreno; ciò ha comportato la realizzazione di una palificata per tenere fermo il terreno, con un aumento del costo previsto del 15%. Il consiglio di amministrazione ha così

deciso di rivedere il progetto che non è stato modificato nella sostanza, ma hanno rimandato l'ultimazione del piano di uffici e le rifiniture esterne, almeno fino a quando non fosse entrata una nuova liquidità avvenuta grazie all'aumento di capitale fino a 5.000.000 di euro.

I poli produttivi hanno un valore che supera la sua dimensione economica. Essi sorgono a completamento delle cittadelle del Movimento dei Focolari. Lubich nel discorso del 1991 alla cittadella Araceli (San Paolo), sosteneva che “...due sarebbero le dimensioni di questa cittadella brasiliana: quella, vorrei dire, della città celeste, costituita dalle strutture del movimento (...) tutte quelle strutture che servono per formare uomini nuovi. Poi c'è la città terrena, composta appunto dalle aziende e dalle altre strutture sociali”⁶¹.

Uno degli scopi fondamentali del polo è quello di dare visibilità a questo modo di fare economia, perché permette al progetto di farsi conoscere e sensibilizzare l'opinione pubblica sui valori e i modi di operare d'EdC.

Osservando il Polo Lionello, può inizialmente, apparire un po' anomalo, e forse lo è. Sicuramente colpisce a prima vista che sia un solo edificio, invece di tante piccole aziende radunate; assomiglia quasi ad uno dei tanti centri commerciali che stanno nascendo in questi ultimi anni in tutta Italia. Sicuramente i polo godono di alcuni vantaggi di un centro commerciale: condividono le infrastrutture e le spese, ma si differenziano da essi perché nei poli esiste una società che non solo li gestisce, ma li sostiene e li fornisce servizi di start-up, tutto con lo spirito di una impresa EdC. Si differenzia poi dai centri commerciali perché nel polo non c'è solo la vendita dei prodotti, c'è una zona destinata alla produzione e ci sono uffici per i vari servizi di consulenza offerti. Inoltre le aziende non sono un numero così elevato da costituire un centro commerciale, e non tutte sono aziende di vendita a dettaglio.

Il Polo Lionello sembra quindi godere dei vantaggi di un centro commerciale, senza però subirne i costi.

Il Consiglio di amministrazione ha redatto un budget molto dettagliato per gli anni 2006, 2007 e 2008; in esso sono considerati i ricavi dovuti all'affitto dei locali, ai servizi offerti, e ai corsi di formazioni previsti; i costi sono invece

⁶¹ Chiara Lubich, “L'Economia di Comunione, storia e profezia”, Città Nuova, Roma, pag. 13.

rappresentati dai normali esborsi sostenuti da un'azienda: consumi (energia, telefono), rappresentanza e consulenza, i compensi agli organi sociali, cancelleria e stampati, consulenza fiscale e contabile, revisione e certificazione bilancio inoltre ci sono i costi sui corsi di formazione, e per la realizzazione dei convegni. La previsione del Budget anche con uno spazio occupato nel 2006 solo al 70% e un affitto di soli 6 mesi i ricavi sono maggiori dei costi. Nella previsione lo spazio sarà occupato al 100% nel 2008, quando ci sarà il pieno funzionamento. Questo fa presagire una buona riuscita del polo nel tempo, dato che due anni per raggiungere la piena occupazione, non sono tanti.

Gli imprenditori⁶²

Gli imprenditori che si trasferiscono al Polo Lionello sono ad oggi 14; alcune aziende sono già avviate da tempo, altre invece sono nate dalla spinta di aderire più concretamente ed attivamente al progetto. Tutti gli imprenditori hanno fatto i normali calcoli di qualsiasi agente che si avvia a fare un investimento in una attività. Occorre però ricordare, come visto nel capitolo II, che gli imprenditori EdC includono nel loro calcolo dei costi e dei benefici anche il valore intrinseco che hanno nel condurre questo stile di vita aziendale.

Le aziende che si insedieranno sono:

Ragione sociale	Attività	
TEAM (territorio/ambiente) informatica Sas	consulenza informatica	
Creativa	consulenza sicurezza e igiene del lavoro, problematiche ambientali	società da costituire
Assi 1 snc	Assicurazione e uff. promotore finanziario	
Azur della Pamom	Produtz. e commercializz.di camerette e complementi di arredam. e articoli religiosi	
Bertagna filati Srl	Vendita lana e caffè	
Dulcis in fundo della Cooperativa Ideale a R.L.	Produzione e vendita di pasticceria dolce e salata	

⁶² Le indagini sugli imprenditori EdC sono state svolte con interviste dirette o attraverso materiale fornito dal CdA della E. di C. s.p.a. che riportavano interviste fatte precedentemente.

Ecie City Lights srl	Commercializzazione, produzione per settore illuminotecnica/torce e fonti energetiche innovative	
Enertech sas	Installazione Imp. Condizionamento	
Fantasy del Centro Ave P.A.F.O.M.	Produzione articoli in tessuto per l'arredamento	
Gm&p di Giovanni Mazzanti & C Sas	Consulenza di direzione e organizzazione aziendale	
L'arcobaleno Srl	Articoli ufficio-scuola/forniturismo aziende/hardware-software gest.le art. regalo libreria varia-informatica-giuridico/legale-scolastica	
Rag. Cecilia Mannucci Ragioniera Commercialista Revisore Contabile	Consulenza fiscale e contabile	
Skapin Charles	Produzione oggetti in ferro battuto	società da costituire
Unilab Holding srl	consulenza informatica	

Inizialmente, quando è stata lanciata l'idea della costruzione del Polo italiano gli imprenditori che diedero la loro disponibilità a trasferirsi al polo Lionello furono circa 30. Durante questi anni le cose sono cambiate e su ciò ha influito moltissimo la crisi economica che l'economia italiana ha avuto e sta vivendo in questi anni; molte aziende, infatti, non si trovano più nella situazione di sicurezza in cui si trovavano nel 2001.

Attraverso un'indagine fatta intervistando gli imprenditori⁶³ che si insedieranno nel Polo Lionello, emergono dati controversi: vi si trasferiscono principalmente perchè mossi da motivazioni di tipo ideali, non basandosi esclusivamente su criteri economici. Ovviamente hanno calcolato le spese di trasferimento e le spese dell'affitto del polo, ma più di una scelta economica si tratta di una scelta ideale. Molti degli imprenditori che ho intervistato non hanno fatto un'analisi standard di costi-benefici. Già dalle prime interviste emergeva questo aspetto criteriale, e ciò sembra singolare, ma perfettamente inquadrabile all'interno della logica della reciprocità incondizionale. Per molti imprenditori di

⁶³ Le interviste sono state fatte sia ad imprenditori che si trasferiscono, che a imprenditori che hanno deciso di non trasferirsi.

EdC trasferirsi ad Incisa è un “salto nel buio”, come del resto tutti gli imprenditori che iniziano una nuova attività. Per definizione gli imprenditori sono agenti economici con una forte propensione al rischio, e con alte capacità strategiche; sono agenti che nel momento in cui fanno un investimento nel mercato, si comportano in modo non del tutto razionale. Da una parte gli imprenditori EdC si scontrano con problemi più forti rispetto agli altri imprenditori, dovendo, infatti, creare un’azienda che si basi su uno stile di vita aziendale diverso dal normale modo di fare impresa. Perché una impresa EdC abbia successo occorre, tra le altre cose, una forte propensione al rischio e un elevato tasso di creatività⁶⁴, ma dall’altra parte essi hanno il vantaggio di essere inseriti in una rete di rapporti che li sostiene; tra loro gli imprenditori si possono consigliare, aiutare se c’è bisogno e soprattutto stimolarsi a mantenere fede ai principi del progetto EdC.

Molti imprenditori hanno affermato nelle interviste di non aver fatto troppi calcoli di tipo economico, perché, forse, se avessero calcolato troppo razionalmente avrebbero potuto decidere di non trasferirsi. Tali imprenditori vedono nel Polo un’occasione per poter condividere la cultura del dare e il loro stile di vita aziendale con altre imprese: “nel progetto (gli imprenditori) individuando nuove opportunità e sinergie con altre aziende che aderiscono all’Economia di Comunione. Ciò fa presagire una crescita dell’azienda e quindi la possibilità di accedere ad un mercato che dia utili da mettere a disposizione degli indigenti”⁶⁵.

Tutti gli imprenditori intervistati hanno fatto due tipi di calcoli: un calcolo costi-benefici, e una valutazione ideale; pesando le due valutazioni è emerso che il peso ideale di chi si trasferisce è maggiore del peso del calcolo economico. Ovviamente non tutte le aziende si trasferiranno perché la motivazione ideale non è sufficientemente alta da incentivarli al trasferimento. Questa decisione è stata provocata principalmente dalla crisi economica di questi anni, infatti, tutti gli imprenditori che non si trasferiscono a giugno 2006, hanno dichiarato di volersi trasferire e di cercare i modi per farlo.

⁶⁴ Stefano Zamagni, “Le sfide dell’EdC nell’età della globalizzazione” in Bruni e Crivelli, “Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”. Pag. 141

⁶⁵ Dall’intervista a Ecie CityLight srl, un’azienda di Milano che si trasferisce nel Polo Lionello che produce prodotti di illuminazione attraverso fonti di energia alternativa, a basso impatto ambientale e con l’uso di materiali ecologici e riciclabili.

Emerge per tanto gli utili non rappresentano il fine ultimo. Ovviamente tutti gli imprenditori puntano ad aumentare il reddito, ma, è maggiormente importante potersi inserire in una rete di aziende con le quali scambiarsi idee e soprattutto scambiarsi l'entusiasmo di aderire al progetto EdC. “Inoltre, sia come imprenditori che come addetti, si sarà inseriti in una struttura che dovrebbe sempre più far trasparire rapporti nuovi, collaborazioni, disponibilità all'interno e fuori dell'azienda, quel “di più” insomma, intrinseco nel progetto di EdC: “la cultura del dare” che ci attrae”⁶⁶.

Un imprenditore evidenziava la voglia di voler partecipare al polo anche in un momento in cui la sua azienda non si trova in una situazione di attivo. Nell'anno passato ha, infatti, avuto una perdita consistente; nonostante questo si è confrontato con gli altri imprenditori EdC ed ha cercato di ingegnarsi per trovare le soluzioni possibili per trovare il modo di trasferirsi. Ha deciso di trasferire, per adesso, solo una parte dell'ufficio, e parte del lavoro rimarrà invece nella città in cui si trova.

Gli imprenditori EdC sono quindi inseribili all'interno degli agenti che cooperano incondizionatamente, e che trovano la ricompensa nell'azione stessa della reciprocità, perché essa possiede un valore intrinseco. Molti imprenditori anche se non hanno fatto una valutazione standard di costi-benefici, hanno fatto comunque una valutazione contabile, calcolando i costi per il trasferimento. Questa valutazione è stata fatta principalmente da quelle aziende che, nell'ultimo anni, non hanno prodotto grandi ricavi. Per questo alcuni spostano completamente la loro attività nel Polo Lionello, altri spostano per adesso una parte dell'attività produttiva, e poi decideranno col tempo se trasferirsi completamente, altri invece, trasferiscono solo la vendita a dettaglio dei loro prodotti ma no la produzione. Altri ancora, come detto precedentemente, hanno deciso di creare un'azienda proprio per poterla inserire nel polo. Alberto Recami, imprenditore EdC, si esprime così: “Io non mi trasferirò, ma insieme a 2 amici facciamo una piccola società che sarà attiva al Polo, con il concorso determinante nostro e, se possibile, con alcuni collaboratori in più (...), il Polo mi è sembrato

⁶⁶Dall'intervista a Ecie CityLight srl, un'azienda di Milano che si trasferisce nel Polo Lionello che produce prodotti di illuminazione attraverso fonti di energia alternativa, a basso impatto ambientale e con l'uso di materiali ecologici e riciclabili.

una maniera funzionale per "costringermi" a fare secondo le idealità e principi connaturati all'EdC". Tutti gli imprenditori sono spinti dalla voglia di fare qualcosa di concreto per gli indigenti.

Quello che è emerso dalle interviste con gli imprenditori è che essi fanno un'analisi costi-benefici, ma fanno anche un'analisi ideale, di intuito, ognuno la chiama in modo diverso, e spesso questa ultima analisi pesa di più dell'analisi economica.

Gli imprenditori dell'EdC però non sono sprovveduti, lo testimoniano il successo delle loro aziende, essi hanno una cultura alla cooperazione incondizionale che li spinge ad andare oltre il calcolo economico, tenendo sempre presente che un'azienda per sopravvivere deve fare utili.

L'amministrazione pubblica

Il Polo Lionello è stato da subito sostenuto dalle istituzioni pubbliche.

La Regione Toscana approva già nel dicembre del 2001 una mozione a sostegno al Polo, considerato come laboratorio di una nuova economia, e propone di inserirlo nei programmi di sviluppo della Regione Toscana come modello per una nuova politica di cooperazione allo sviluppo. Il presidente della Regione, Claudio Martini, si è recato in visita al polo nel gennaio del 2006, e si è reso compiaciuto "per i risultati ottenuti e per l'impianto culturale"⁶⁷

Un impegno importante è quello della amministrazione locale. Marco Cappelli, vice sindaco di Incisa in Val d'Arno, durante l'intervista ha affermato che il comune sostiene a pieno il Polo Lionello. Il Polo è per l'amministrazione comunale una "novità interessante"⁶⁸; il suo interesse è sia su un piano politico che su un piano economico. Il Polo rispecchia una visione dell'economia, ha detto Cappelli, che "risponde all'esigenza complessiva dell'uomo", che pone attenzione all'individuo nella sua totalità. Il comune poi condivide ed appoggia l'aspetto di "solidarietà" intrinseco del Polo, infatti, lo sguardo rivolto verso chi ha meno possibilità è uno degli aspetti che tocca la sensibilità dell'amministrazione; inoltre la visione che l'EdC ha del mondo del lavoro, può rappresentare una risposta alla crisi del lavoro oggi. Il tipo di imprenditore dell' EdC è innovativo, e soprattutto

⁶⁷ Rassegna stampa dell' E. di C. s.p.a.

⁶⁸ Intervista al vice sindaco di Incisa in Val d'Arno, Marco Cappelli.

“entusiasta”, e può quindi stimolare altri soggetti, che scoprono attraverso il polo l’entusiasmo di fare impresa. Le imprese EdC, ha affermato Cappelli, possiedono un “entusiasmo nuovo”, e questo è un “modello vincente”.

L’amministrazione intende anche agevolare il polo da un punto di vista economico, cercando di “farlo risparmiare nei pagamenti previsti tra amministrazione locale ed attività produttiva, ovviamente tutto nei limiti della legalità”⁶⁹.

Ci sono poi notevoli vantaggi economici, Incisa è un piccolo comune, quindi il polo rappresenta una forte stimolo all’economia locale, anche per il forte richiamo di imprese provenienti da tutta Italia e che coinvolgono campi di attività diversi.

Le Banche

Il Polo Lionello, e le imprese che vi risiedono, sono esposti agli stessi rischi di mercato di ogni altra impresa. Inoltre questo particolare “condominio industriale etico” può avere rischi specifici riguardanti il mancato investimento per la mancanza di finanziamenti. Si consideri però che l’ampia base azionaria e le forti motivazioni sociali producono una maggiore complessità di rapporti e di relazioni le quali apportano un’ ampia gamma di professionalità messe a disposizione dello sviluppo del progetto.

Il capitale raccolto con gli azionisti fino al marzo del 2004 ha permesso l’aumento di capitale ad euro 5.000.000. Questo aumento è servito per l’ultimazione del Polo. Il progetto edificatorio di 6.300 mq si è trasformato in un progetto esecutivo di 9.600 mq. Che ha permesso una riduzione del costo per mq. da euro 750 ad euro 610, ma ha portato ad un incremento globale alquanto significativo. Ci sono stati poi altri fattori che hanno fatto aumentare i costi previsti, soprattutto la falda acquifera. Inoltre l’opera ha comportato da un punto di vista puramente finanziario un esborso di oltre 1.000.000 di euro di IVA.

Per questo all’inizio del 2005 il CdA ha proposto ai soci la sottoscrizione, assolutamente libera, di due prestiti l’uno infruttifero per l’ammontare di euro un milione, l’altro di pari importo fruttifero di interesse al 2 %⁷⁰. I prestiti sono stati

⁶⁹ Intervista al vice sindaco di Incisa in Val d’Arno, Marco Cappelli.

⁷⁰ E. di C. s.p.a. Relazione sulla gestione del bilancio d’esercizio al 31/12/2004.

richiesti per la momentanea mancanza di liquidità per l'esborso dell'Iva. La mancanza di liquidità ammontava al 31.12.2005 a quasi □ 500.000, e ad oggi, aprile 2006, a quasi 700.000.

Le condizioni per la sottoscrizione dei prestiti sono:

1) mutuo infruttifero, nel senso della gratuità del prestito erogato:

ammontare massimo del prestito 1.000.000 di euro, ammontare massimo delle sottoscrizioni da parte di ciascun socio: 100.000 euro, ammontare minimo di ciascuna sottoscrizione: 5.000 euro, con multipli di 1000 euro; restituzione: entro il 31.12.2006 salvo proroga di un massimo di due anni o rimborso anticipato, su conforme delibera del Consiglio di Amministrazione.

2) prestito fruttifero:

ammontare massimo del prestito 1.000.000 di euro: ammontare massimo delle sottoscrizioni da parte di ciascun socio: 100.000 euro o 200.000 euro per gli investitori istituzionali; ammontare minimo di ciascuna sottoscrizione: 5.000 euro, con multipli di 1000 euro; rimborso: entro 5 anni o anticipatamente, su conforme delibera del Consiglio di Amministrazione; tasso annuo di interesse: 2% erogabile entro 31.01. di ciascun anno previa ritenuta di legge⁷¹.

I prestiti concessi dai soci alla E. di C. s.p.a. sono cospicui; questo mostra come l'azionariato sia attivo e motivato, che si sente parte della società indipendentemente dalla percentuale di azioni che possiede.

Per l'ultimazione del Polo è stato necessario richiedere un prestito alle banche, e la E. di C. s.p.a. ha deciso di rivolgersi a Banca Etica.

La copertura di queste spese non è stata fatta attraverso un nuovo aumento di capitale perché i soggetti economici che superano i 5 milioni di euro, sono sottoposti all'approvazione della Consob, con adempimenti molto onerosi.

Il Polo Lionello rappresenta per Banca Etica un finanziamento sui generis. Solitamente, infatti, non finanzia aziende for-profit, ma Ong, associazioni senza scopo di lucro, cooperative, quindi finanziare una s.p.a. è un'eccezione.

Banca Etica svolge un duplice ruolo per la E. di C. s.p.a. perché è azionista del Polo per un ammontare di circa 70 mila euro, e gli è stato inoltre richiesto un prestito.

⁷¹ E. di C. s.p.a. Relazione sulla gestione del bilancio d'esercizio al 31/12/2004.

Analizziamo questo duplice ruolo. Solitamente quando un soggetto decide di acquistare azioni, lo fa per fare un investimento; ma il direttore di Banca Etica lo definisce investimento particolare; perchè non è stato fatto per avere un guadagno, ma è stato fatto per sostenere questo modo diverso di fare azienda.

Investire in una s.p.a. è per Banca Etica un evento inconsueto. Intervistando il direttore di Banca Popolare Etica di Firenze, Riccardo Dugini, emerge che tra i due soggetti, Banca Etica ed E. di C. s.p.a., c'è una forte condivisione di principi.

Entrambi mettono al primo posto la persona nel loro modo di operare, e cercano in modo diversi tra loro, di sostenere progetti nel sud del mondo. Questo ha permesso a Banca Etica di superare i limiti del suo statuto che non prevede il sostegno ad imprese for-profit.

La banca per concedere prestiti e finanziamenti ha un metodo che la differenzia dalle altre banche; essendo una banca popolare le maggiori decisioni sono prese dagli azionisti, e questo vale anche per quanto riguarda i finanziamenti.

Vediamo un po' più nel dettaglio i vari processi che Banca Etica attua per concedere un prestito. La banca fa prima una indagine basata su una valutazione economico; guarda quindi il soggetto che ha richiesto il finanziamento, e a cosa servirà il prestito. Dopo una prima valutazione da parte della banca, che ha poi l'ultima parola, il soggetto che chiede l'investimento dovrà essere sottoposta alla valutazione di una commissione socio-ambientale, composta da alcuni soci, che valuterà il soggetto in base ai principi etici previsti nello statuto della banca. Tale commissione valuta principalmente i progetti che il soggetto richiedente fa nel sud del mondo, guarda poi il modo con cui lavora. Solitamente i soggetti finanziati sono cooperative, per questo viene vista la percentuale di donne impiegate, le ore di lavoro ecc.... queste valutazioni ovviamente non possono essere fatte per la E. di C. s.p.a. non rispondendo ai canoni delle cooperative, ed essendo un'azienda all'interno della quale operano varie imprese. La valutazione della commissione socio-ambientale deve essere ancora fatta, e di baserà su criteri diversi da quelli che sono stati attuati fino adesso, ma che ricalcheranno gli stessi principi.

Sia la banca che la commissione di soci valuterà solo l'operato della E. di C. s.p.a. e non le singole aziende che opereranno nel polo. Questo è reso possibile grazie ad un accordo stipulato nel 2001 in cui si dichiara che la E. di C. s.p.a. fa da

garante per tutte le aziende EdC, sia per il loro operato che per l'eventuale richiesta di prestiti.

Il direttore della filiale di Firenze però è molto positivo; vede, infatti, nel finanziamento al Polo Lionello uno sviluppo per Banca Etica. Inoltre il finanziamento concesso da Banca Etica alla E. di C. s.p.a. è stato realizzato tramite un'ipoteca sull'immobile. Questa è stata l'unica garanzia richiesta dalla banca, dato che il valore dell'edificio è di circa 4 volte l'ammontare del prestito.

La Banca appoggia in pieno il progetto EdC perché considera gli indigenti nel momento in cui si produce ricchezza. Le imprese EdC distribuiscono una parte dei loro utili ai paesi più poveri ma questo è solo una parte del progetto, la cosa fondamentale è l'attenzione che gli imprenditori hanno alle persone dei paesi del sud del mondo nel momento in cui fanno azienda e nel loro stile di vita; questo è l'aspetto maggiormente condiviso dalla Banca, che per adesso ha finanziato e sostenuto solo progetti fatti direttamente nel sud del mondo, e non aziende che operano nel nord.

Un altro aspetto che ha spinto la Banca ad accettare la richiesta del finanziamento è stato oltre il budget per i prossimi tre anni, presentato dal CdA della E. di C. s.p.a., anche la forte rete che esiste tra i soci e i sostenitori del Polo. La pronta e volontaria adesione dei soci alla richiesta di finanziamento mostra, infatti, una forte rete di soggetti sulla quale il polo può contare.

3.3.2. Vantaggi del Polo Lionello

I poli EdC godono di tanti vantaggi. Prima di tutto la condivisione di una cultura sociale ed economica particolare che risiede nel progetto stesso dell'EdC. Inoltre molto importante sono le relazioni che si instaurano tra le imprese. Relazioni basate sulla reciprocità, sulla collaborazione e soprattutto sul sostegno reciproco. Questo rapporto con le altre imprese è fondamentale perché c'è una continua condivisione di esperienze, di problemi, di conoscenze, di formazione professionale, di risorse, e un sostegno nei momenti di difficoltà.

È poi ormai riconosciuto da tutti che più aziende in uno stesso luogo fanno aumentare la capacità di accumulare capitale umano e relazionale, il quale a

sua volta fa aumentare la produttività e l'efficienza delle aziende. Questo di conseguenza fa aumentare i posti di lavoro e il rispetto dell'ambiente.

Si deve ricordare che nel polo ci sono le imprese EdC, ed abbiamo visto precedentemente i vantaggi di tipo relazionale che esse creano. Il polo, mettendo in reti le aziende Edc, produce esternalità positive molto forti, economie esterne, che producono vantaggi non tangibili e non inseribile nel bilancio, ma che apportano capitale e utilità non indifferenti. Uno dei tanti fattori che permette alle imprese EdC di rimanere nel mercato è proprio quello di essere inserite in rete; si deve, infatti, non considerare la singola impresa, ma l'insieme d'impresе. L'allargamento di questa rete produce esternalità di rete ed effetti positivi tali da compensare la rinuncia a parte degli utili. Queste sinergie tra imprese producono anche un'evoluzione culturale, una diffusione di uno stile di vita aziendale improntato sulla reciprocità, che porta da un punto di vista personale alla soddisfazione e all'appagamento, e da un punto di vista sociale una premiazione, grazie alla fedeltà di clienti e fornitori con i quali le aziende EdC istaurano un rapporto di fiducia reciproca⁷².

Questo tipo di relazioni con le aziende sono molto importanti, ed arricchiscono tutte le parti coinvolte. L'arricchimento deriva dalla comunione, dal dare e dal ricevere di ogni singolo imprenditore e dipendente. Nelle relazioni si trasmettono valori e talenti personali, avviene uno scambio di valori non equivalenti, perché legati all'originalità della persona. La relazione diventa produttrice di un surplus di beni immateriali, i beni relazionali, da cui l'impresa trae vantaggio. Queste relazioni positive si proiettano anche all'esterno del polo, dato che questo atteggiamento, viene attuato anche a soggetti terzi, coinvolgendoli in una rete di reciprocità. Questo modo di relazionarsi con fiducia e cooperazione riesce a innescare una risposta alla reciprocità da parte di fornitori, clienti e istituzioni.

Le imprese EdC anche se si sono date delle regole, non hanno leggi che le vincolano. Il solo vincolo che hanno è dato dalla scelta fatta dall'imprenditore e dai lavoratori dell'azienda, che volontariamente decidono di partecipare al progetto. Il polo permette, quindi, di avere anche un certo monitoraggio sulle

⁷² Vittorio Pelligra, "La teorie economica e la donazione degli utili: un modello", pag. 255 in Bruni e Crivelli, "Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare"

imprese in modo da scoraggiare l'insediamento all'interno del polo di imprese che non rispettino i canoni dell'EdC.

I Poli nascono in un momento storico particolare, in cui la globalizzazione sta cambiando il modo di pensare l'economia e la vita sociale. Ma si assiste anche ad un evento opposto, cioè alla localizzazione. Si stanno infatti riscoprendo l'importanza dei valori e delle culture locali; cresce sempre più la domanda di stili di vita e di consumo nuovi, che riescono a coniugare la dimensione globale con la vita di comunità. Il Polo Lionello cerca di mettere insieme queste esigenze, infatti chi opera nell'azienda si sente parte di una comunità, ma allo stesso tempo è aperto al mondo intero perché attento alle persone più bisognose.

Questo rinnovato interesse per la localizzazione delle imprese è una fase nuova nella storia dell'Economia di Comunità, che sta dando nuovo impulso ed interesse al progetto.

Il Polo Lionello è ancora molto giovane, per tanto ancora in fase di strutturazione. Attraverso il Business Plan fatto del CdA dell' E. di C. s.p.a., per i prossimi 3 anni, si può comunque avere una idea del successo economico di tale polo; infatti, come abbiamo detto precedentemente, già a partire dall'anno 2006, con uno spazio occupato solo al 70%, i ricavi sono notevoli;

Se si osserva il Business Plan si nota che con i ricavi dovuti all'affitto dei locali (questi saranno dati in locazione a partire da giugno 2006), i costi di formazione, e i servizi di consulenza alle aziende, forniti direttamente dall' E. di C. s.p.a, già nel primo semestre di attività del 2006 l'azienda avrà un risultato netto previsto al 31 dicembre di 53.100 euro. Queste sono previsioni, ma che promettono uno sviluppo consistente del Polo e delle aziende, e ciò permetterà di attirare sempre più imprenditori a questo stile di vita alternativo.

Per valutare la sostenibilità di un polo industriale si è soliti utilizzare canoni economici, ma già da tempo questi non sono sufficienti. Sempre più spesso in vari campi, si parla del problema di non riuscire a contabilizzare tutti i costi e i ricavi di una attività; anche in economia ci si scontra su come calcolare elementi ai quali è riconosciuta un'importanza consistente, ma di difficile monetizzazione, basta pensare al capitale sociale, o alla garanzie richieste dal microcredito ecc.... Ora mai il calcolo standard dei costi-benefici non è un canone di valutazione completo; questo è ancora più accentuato quando si deve valutare

realtà che hanno valore non solo economico ma anche sociale, come la realtà dell'EdC qui presentata, o il Commercio Equo.

In altre discipline da tempo si parla di Analisi Multicriteriale, in cui la valutazione economica è accompagnata da una valutazione basata su un insieme di analisi in cui si utilizza più criteri, eterogenei e possibilmente in conflitto tra di loro. Queste tecniche hanno per obiettivo la produzione di strumenti di supporto alle decisioni in ambito in cui esiste una molteplicità di scenari e in cui non è possibile contabilizzare tutto, come nel momento in cui si deve calcolare l'inquinamento, essendo molto difficile convertire l'impatto ambientale in un costo economico.

Anche in economia si è iniziato a introdurre nelle analisi economiche elementi non contabilizzabili, il Capitale Sociale e il Bilancio Sociale sono solo degli esempi, ancora però non c'è una precisa condivisione sui pesi da attribuire a tali componenti. Queste sono quindi, almeno per adesso, solo delle proposte, ma tra studiosi e società civile esiste una forte esigenza di accompagnare all'analisi costi-benefici un'analisi che tenga conto di elementi non monetizzabili; una esigenza che non può aspettare lungo.

CONCLUSIONI

Studiando il progetto EdC e il Polo Lionello ci si rende presto conto che le categorie economiche non sono sufficienti a comprenderlo. Il progetto è spiegabile solo se, alle categorie standard dell'economia, si aggiunge la categoria del dono. Questo vale non solo per l'EdC presentata in questo elaborato, ma anche per tutte quelle realtà che si stanno diffondendo oggi nelle nostre società, come il Bilancio Sociale, il Commercio Equo e Solidale, il Microcredito, le Banche del Tempo, ecc, tutte realtà in cui si mette al primo posto l'uomo e le relazioni che nascono dalle interazioni tra individui.

Sarebbe auspicabile attuare delle politiche finanziarie in loro favore, e che nasca un tipo di politica, che li incoraggi, magari cercando di inserire nei conti economici tutti quei fattori non tangibili che tali realtà creano e che costituiscono un patrimonio economico cospicuo. Occorrerebbe quindi una revisione nell'economia aziendale. Per vedere una reale evoluzione di tali aziende, infatti, potrebbe aiutare inserire nei bilanci contabili alcuni dei elementi non monetizzabili.

Durante questo elaborato abbiamo visto come il dono sia ancora presente nelle società moderne, e che molti aspetti della vita di ogni individuo si basano su di esso. Abbiamo anche mostrato come tale categoria stia entrando in varie discipline, anche nell'economia. Ancora però la reciprocità non è una categoria universalmente accettata, e a volte il dono viene visto negativamente, perché si pone l'accento solo sul ritorno, non guardando gli altri aspetti.

La reciprocità però, lo abbiamo visto nel secondo capitolo, non è una sola. Esistono varie forme di reciprocità, e tutte, da quella più incondizionale, e quella che nasce dal contratto, contribuiscono a creare il bene comune. Sarebbe auspicabile cercare quindi incoraggiarle tutte.

La reciprocità può portare ad una situazione di equilibrio che porta vantaggi per tutti. La cooperazione nasce però da una vocazione di tipo interiore, che, come mostra la teoria dei giochi, sono contagiose. Quindi anche se le attività sociali (EdC, Banca Etica, Commercio Equo...) non sono molte, e non tutti riconoscono la loro importanza, esse possono avere un forte impatto nell'economia, e diffondere questa cultura, perché mostrano un modello di vita

economico diverso ma coeso e sostenibile. Il Polo Lionello e l' EdC avranno quindi un vero successo nel momento in cui riusciranno ad influire fortemente sull'economia di oggi.

L'economia dovrebbe tornare ad essere un mezzo della vita umana e non un fine ultimo, questo serve per rinunciare alla corsa verso un consumo sempre maggiore che mette in crisi l'ambiente e le relazioni tra individui⁷³, e per mettere al centro della vita umana la reciprocità.

La povertà è una situazione che coinvolge o che dovrebbe coinvolgere tutti. Bruni in una conferenza ha affermato che “la povertà è un dover essere di tutti, se tutti non diventiamo più poveri la povertà e la miseria non saranno mai sconfitte”⁷⁴. Gli imprenditori EdC nel loro modo di fare di azienda cercano di vivere questo, di sentirsi vicini alle persone più povere e anche se non riescono a fare utili elevati da poter condividere con i bisognosi essi creano cultura nuova, che è alla base per l'eliminazione della povertà, perché ti porta a porre attenzione all'altro anche se distante.

⁷³ Serge Latouche, “Come sopravvivere allo sviluppo”, Bollati Boringhieri, Torino, pag. 95

⁷⁴ Conferenza del 6 giugno 2005 a Firenze

RINGRAZIAMENTI

A conclusione di questo lavoro desidero ringraziare tante persone.

Prima di tutto i miei genitori e le mie sorelle, Giuditta, Benedetta, e Marta, che a loro modo mi hanno sostenuto in questi anni.

Vorrei ringraziare poi chi ha condiviso con me il lavoro e non solo: Irene, Lucia, Maria Stella, Irene, Irene, Stella, Luzi e Carla, ed anche Stefano, Matteo, Tommaso, Riccardo e Francesco che mi hanno sempre incoraggiata a vivere la reciprocità incondizionale.

Ringrazio il professor Bellanca, che con pazienza e passione mi ha seguito nell'evolversi di questo elaborato e che mi ha fornito preziosi consigli.

Ringrazio chi mi ha consigliato in questo lavoro: Cristina, Sara, Giovanni e Irene.

Un grazie poi al Consiglio di Amministrazione della E. di C. s.p.a., in particolare Cecilia Manucci, che mi ha fornito informazioni e consigli preziosi. A chi si occupa del EdC nei suoi vari aspetti, in particolare Luigino Bruni che mi incoraggiata sempre.

Tutti gli imprenditori, il vice sindaco di Incisa e Riccardo Dugini di Banca Etica che ho intervisto, per le informazioni e la passione che mi hanno trasmesso per un progetto come quello EdC.

Ringrazio infine Chiara Lubich e mio nonno Leonello, a cui dedico questa tesi.

BIBLIOGRAFIA

Antici A., Sacco P.A. e Vanin P. (2002), *“Il rischio dell’impoverimento sociale nelle economie avanzate”* in Sacco e Zamagni, *“Complessità relazionale e comportamento economico”*, Il Mulino, Bologna.

Araùjo V. (1999), *“Quale persona e quale società per l’Economia di Comunione?”*, in Bruni *“Economia di Comunione, per una cultura economica a più dimensioni”* Città Nuova, Roma.

Baldarelli M. (2004), *“L’Economia di comunione: un “nuovo” modo di essere “azienda” tra etica e globalizzazione”* in Bruni e Crivelli, *“Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”*, Città Nuova, Roma.

Baldarelli M. e Fortunati L. V. (2002) *“Aspetti etici e sistema informativo nelle aziende dell’Economia di Comunione: prime proposizioni”* in Bruni e Pelligra, *“Economia come impegno civile, relazionalità, benessere ed Economia di Comunione”*, Città Nuova, Roma.

Balzello M.G. (2004), *“L’economia di comunione: un “nuovo” modo di essere” azienda tra etica e globalizzazione”*, in Bruni e Crivelli, *“Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”*, Città Nuova, Roma.

Bataille G. a cura di Pulcini E. (1997), *“Il dispendio”*, Armando Editori, Roma.

Bellanca N. (2002), *“La società della competizione sociale”*, in Bruni e Pelligra *“Economia come impegno civile” relazionalità, ben-essere ed Economia di Comunione”*, Città Nuova, Roma.

Bruni L. (2006), *“Reciprocità. Cooperazione economia società civile”*, Bruno Mondadori, Milano.

Bruni L. (2004), *“L’economia la felicità e gli altri”*, Città Nuova, Roma.

Bruni L. (2004), *“L’economia di Comunione: una visione d’insieme”* in Bruni e Crivelli, *“Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”*, Città Nuova, Roma.

Bruni L. e Crivelli L. (2004), *“Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”*, Città Nuova, Roma.

Bruni L. e Smerilli A. (2004), *“I dilemmi dell’individualismo e il paradosso della reciprocità. Ipotesi e giochi”*, in Bruni e Crivelli *“Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”*, Città Nuova, Roma.

Bruni L. e Zamagni S. (2004), *“Economia civile. Efficienza, equità e pubblica felicità”*, Il Mulino, Bologna.

Bruni L. (2002), *“L’economia e i paradossi della felicità”* in Sacco e Zamagni, *“Complessità relazionale e comportamento economico”*, Il Mulino, Bologna.

Bruni L. e Pelligra V. (2002), *“Economia come impegno civile” relazionalità, benessere ed Economia di Comunione*”, Città Nuova, Roma.

Caillé A. (1991), *“Critica della ragione utilitaria”*, Bollati Boringhieri, Torino.

Caillé A. (1998), *“Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono”*, Bollati Boringhieri, Torino.

Cillerai L. (2004), *“L’impresa nell’Economia di Comunione: comunità di persone, risorse immateriali ed impatto sulle performances aziendali”* in Bruni e Crivelli, *“Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”*, Città Nuova, Roma.

Cillerai L. (2002), *“Il contributo dell’Economia di Comunione alla rivisitazione di alcune grandezze economiche dell’impresa”* in Bruni e Pelligra, *“Economia come impegno civile, relazionalità, benessere ed Economia di Comunione”*, Città Nuova, Roma.

Costa G. e Mori P.A. (1993), *“Introduzione alla Teoria dei Giochi”*, Il Mulino, Bologna.

Crivelli L. (2002), *“Quando l’homo oeconomicus diventa reciprocans”*, in Bruni e Pelligra *“Economia come impegno civile” relazionalità, ben-essere ed Economia di Comunione*”, Città Nuova, Roma.

Di Ciaccio S. (2002), *“Il capitale sociale come risposta per lo sviluppo. Uno studio su razionalità e relazionalità: il caso di Manila”* in Sacco e Zamagni, *“Complessità relazionale e comportamento economico”*, Il Mulino, Bologna.

Di Ciaccio S. (2002), *“Ruolo del capitale sociale nel microcredito ai più poveri tra poveri, per garantire un diritto fondamentale”*, in Bruni e Pelligra *“Economia come impegno civile” relazionalità, ben-essere ed Economia di Comunione*”, Città Nuova, Roma.

Ferrara P. (2004), *“Economia di Comunione e comunità politica”* in Bruni e Crivelli, *“Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”*, Città Nuova, Roma.

Ferrucci A. (2004), *“Imprese EdC, cultura e comunione ed investimenti immateriali”*, in Bruni e Crivelli, *“Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”*, Città Nuova, Roma.

Frigero P. (2002), *“Etica, economia ed evoluzione nei sistemi sociali: giudicare, partecipare, vivere la storia degli uomini”* in Bruni e Pelligra, *“Economia come impegno civile, relazionalità, benessere ed Economia di Comunione”*, Città Nuova, Roma.

Godbout Jaques T. con la collaborazione di A.Caillé, (1993) *“Saggio sul dono”*, Bollati-Boringhieri, Torino.

Golinelli M. (2002) *“L’Economia di Comunione: un’esperienza di sviluppo umano,”* in Bruni e Pelligra, *“Economia come impegno civile, relazionalità, benessere ed Economia di Comunione”*, Città Nuova, Roma.

Giusso L. (2002), *“Un commento all’Economia di Comunione”*, in Bruni e Pelligra, *“Economia come impegno civile, relazionalità, benessere ed Economia di Comunione”*, Città Nuova, Roma.

Gui B. (2004), *“Le imprese di Economia di Comunione tra non-profit e for-profit”*, in Bruni e Crivelli, *“Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”*, Città Nuova, Roma.

Gui B. (2002), *“Più che scambi incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni relazionali?”*, in Sacco e Zamagni (2002).

Latouche S. (2005) *“Come sopravvivere allo sviluppo”*, Bollati Boringhieri, Torino.

Lubich C. *“Tutti siano uno”*, 1998 in *Scritti Spirituali/3*, Città Nuova, Roma.

Luzzati E. (2002) *“Il cooperativismo comunitario nei paesi in via di sviluppo: riferimenti teorici ed esperienze concrete”*, in Bruni e Pelligra, *“Economia come impegno civile, relazionalità, benessere ed Economia di Comunione”*, Città Nuova, Roma.

Mankiw N.G. (2001), *“Principi di economia”*, Zanichelli, Bologna.

Mauss M. (1991), *“Saggio sul dono”*, Il Mulino, Bologna.

Parolin G. (2004), *“La creazione di valore nelle aziende EdC. Ricerca su casi aziendali”*, in Bruni e Crivelli, *“Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”*, Città Nuova, Roma.

Pelligra V. (2004), *“<To give or not to give, that is the question!> La teoria economica e la donazione degli utili : un modello”* in Bruni e Crivelli, *“Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare”*, Città Nuova Editrice, Roma.

Pelligra V. (2002), “*Fiducia r(ela)zionale*”, in Sacco e Zamagni “*Complessità relazionale e comportamento economico*”, Il Mulino, Bologna.

Pelligra V. (2002), “*Conflitti, proprietà privata e teoria dei giochi*”, in Bruni e Pelligra, “*Economia come impegno civile, relazionalità, benessere ed Economia di Comunione*”, Città Nuova, Roma.

Pulcini E. (2001), “*L’individuo senza passioni. Individualismo moderno e perdita del legame sociale*”, Bollati Boringhieri, Torino.

Rocchi B. (2004), “*Un sovrappiù di comunione: formazione e distribuzione del reddito nelle aziende EdC*”, in Bruni e Crivelli, “*Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare*”, Città Nuova Editrice, Roma.

Sacco P. e S. Zamagni (2002), “*Complessità relazionale e comportamento economico*”, Il Mulino, Bologna.

Sen A. (2003), “*Globalizzazione e libertà*”, Mondadori, Milano.

Silva M. (2004), “*Il significato profetico delle imprese di Economia di Comunione nel contesto di un capitalismo globale*”, in Bruni e Crivelli, “*Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare*”, Città Nuova, Roma.

Tuiavii di Tiavea (2002), “*Papalagi*”, Eretica Stampa Alternativa, Roma.

Zamagni S. (2004), “*Le sfide dell’Economia di Comunione nell’età della globalizzazione*”, Bruni e Crivelli, “*Per una economia di comunione, un approccio multidisciplinare*”, Città Nuova, Roma.

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

Articolo – Riviste

Araújo V. “*La cultura del Dare*”, Nuova Umanità n. 125/1999, Città Nuova Editrice, Roma

Bowles S., “*Globalization and Redistribution*”, 3 July, 1999.

Bowles S. and Gintis H., “*The Origins of Human Cooperation*”, 24 July, 2002.

Bruni L. 2001, “*L’Economia di Comunione: fatti e idee per un nuovo umanesimo*”, Castelgandolfo, 7 aprile 2001.

Bruni L. e Gui B. 2000 “*L’Economia di Comunione in quattro parole*”, Notiziario di EdC, periodico quadrimestrale, n.13, anno 2000.

Economia di Comunione nella Libertà, linee per condurre un’impresa di Economia di Comunione (1993), a cura di Associazione Internazionale per una Economia di Comunione.

Enciclica “Deus Carita Est” di Papa Benedetto XVI

Ernest Fehr and Herbert Gintis, “Behavioral Game Theory and Sociology” August 30, 2004.

Fehr E., Nowak M. and Sigmund Karl, “The Economics of Fair Play”, Scientific American, January 2002.

Ferrucci A. e Pelligra V. “Quaderni di Economia di Comunione, Cultura Nuova, AIEC (Associazione Internazionale per una Economia di Comunione).

Harvard Institute of Economic Research, “The Governance of not-for-Profit Firms”, E. L.Glaeser.

Lubich C. “*Lezione per la laurea honoris causa in economia*”, Università Cattolica del Sacro Cuore, Piacenza, 1999

Lubich C. discorso alla comunità brasiliana, maggio 1991, dal sito www.netone.flars.net

Lubich C., *Per un’economia di comunione*, Rocca di Papa, 10 novembre 1991.

Mulatero C. “*I poveri “attori” del progetto di EdC*”, Economia di Comunione n. 13/2000, Roma Città Nuova Editrice

Zamagni S. “*Sul fondamento e sul significato dell’esperienza di Economia di Comunione*”, Nuova Umanità n. 126/1999, pag. 735.

Zamagni S. (2000), “*Economia e relazionalità*”, in “*L’economia di comunione, verso un agire economico a ‘misura di persona*”, Vita e pensiero, Milano.

Zamagni S. (1999), “*Sul fondamento e sul significato dell’esperienza di Economia di Comunione*”, in Nuova Umanità n. 126/1999.

Siti Internet

www.edicspa.com

www.edc.com