

## L'ETICA NELL'ATTIVITA' FINANZIARIA

Stefano Zamagni

1. Non riusciremo a comprendere appieno il *sensu* della microfinanza oggi e, più in generale, della finanza etica che la ricomprende come sua specie importante, se non teniamo presenti le radici dalle quali queste varie espressioni della *business ethics* hanno tratto storicamente origine. L'economista Muhammad Yunus, oggi Premio Nobel per la Pace, fondatore nel 1976 della Grameen Bank e da allora suo presidente, non ha inventato il microcredito. Piuttosto, ha fatto tesoro di un'esperienza plurisecolare, adattandola alle caratteristiche specifiche del suo paese – il Bangladesh, dove ancor oggi gran parte della popolazione vive nelle campagne e dove l'attività economica prevalente è ancora quella agricola – e soprattutto rendendola accettabile ad una cultura locale che trova nella religione islamica il suo fondamento. La “rivoluzione” introdotta dalla Grameen Bank è dunque più una riscoperta che una invenzione; il che nulla toglie – si badi – al

merito e allo spessore della azione civile di Yunus.<sup>1</sup> Voglio solamente significare che progetti come quello della microfinanza – che in aggiunta al microcredito includono la gestione del microrisparmio e altri strumenti finanziari quali l’assicurazione – hanno avuto e continueranno ad avere successo proprio perché hanno radici profonde; non sono il frutto di qualche utopista o romantico del sociale.<sup>2</sup>

Ai fini della presente nota, conviene prendere le mosse dalla fine dell’XI secolo, quando l’ordine cistercense si consolida e si diffonde in Europa. Figura chiave di questo periodo è Bernardo da Chiaravalle, al quale si deve la proliferazione delle abbazie benedettine ad un tasso di cui non si ha traccia nei secoli precedenti. A partire da Digione, e poi nel resto dell’Europa, il rapido sviluppo delle abbazie fa sorgere ben presto problemi di natura squisitamente economica di cui Bernardo percepisce fin da subito la novità.

Uno di questi ha a che fare con i vincoli che è opportuno porre all’agire economico dell’abbazia – e dunque dell’abate – affinché possa essere scongiurato il rischio di un’accumulazione improduttiva di terreni e ricchezze. Il pericolo di quella che molto in seguito sarà chiamata “manomorta” già viene intravisto da Bernardo. Un secondo problema riguarda l’organizzazione interna del lavoro nell’abbazia: è preferibile l’autarchia, con il che ciascuna abbazia deve tendere ad essere autosittica provvedendo da se medesima a tutto ciò di cui ha bisogno, oppure la specializzazione? In questo secondo caso, ciascuna abbazia deve occuparsi di determinate lavorazioni soltanto e poi, per il tramite dello scambio, entrare in possesso dei beni prodotti dalle altre abbazie. Un terzo problema, infine, in parte conseguenza di quello precedente, è quello del tipo di rapporto che avrebbe dovuto instaurarsi tra abbazia madre e abbazie “affiliate”: rapporti di cooperazione oppure di competizione? Per dirla con il linguaggio economico moderno, i rapporti tra le abbazie devono essere quelli vigenti tra le imprese di un gruppo oppure tra reti di imprese?

E’ nella *Carta Caritatis* del 1098, vera e propria continuazione e aggiornamento della precedente *Regula Sancti Benedicti*, che troviamo un primo abbozzo di soluzione ai problemi sopra indicati. Due sono i principi che la *Carta Caritatis* enuncia in modo netto e chiaro. Per un verso, si

---

<sup>1</sup> Ad esempio i ROSCA (Rotative, Savings and Credit Associations) o fondi di credito rotativo sono una forma di microfinanza molto diffusa nei paesi africani e antecedente la nascita della Grameen Bank. I principi regolativi su cui si reggono i ROSCA sono basicamente gli stessi (assenza di capitale fisso; reti di fiducia fra i membri dell’associazione; mutualità dell’impegno assunto) di quelli introdotti dal “banchiere dei poveri”. (Cfr. A. Gorla, E. Mosetti, M. Tavoni, “Microfinanza contro la povertà”, *Equilibri*, X, 2006). Altro esempio rilevante di finanza informale è quello delle Tontine assai diffuso nei paesi dell’America Latina già a partire dall’inizio del XX secolo. Le Tontine sono associazioni i cui membri versano in una cassa comune delle quote, di cui essi possono disporre a rotazione per il finanziamento dei loro progetti. (Cfr. A. Henry et Al., *Tontines et banques au Cameroun: les principes de la société des amis*, Karthala, Paris, 1991).

<sup>2</sup> Sul microcredito si veda M. Yunus, *Il banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli, 2005; M. Novak, *Non si presta solo ai ricchi*, Torino, Einaudi, 2005; C. Borgomeo, *Primo Rapporto sul microcredito in Italia*, Messina, Rubettino, 2005.

afferma che non è lecito “costruire la propria abbondanza ricavandola dall’impoverimento altrui”. Questo significa che quello economico ha da essere un gioco a somma positiva, dal quale cioè tutte le parti in causa devono trarre giovamento, anche se in proporzioni non necessariamente eguali. L’implicazione notevole della concezione per la quale l’agire economico non può limitarsi ad un gioco a somma nulla – nel quale ciò che una parte ottiene eguaglia quello che l’altra parte perde – è che l’organizzazione del processo produttivo ha da essere tale da generare un sovrappiù: solo così, infatti, tutti coloro che prendono parte al processo possono trarne vantaggio.

Per l’altro verso, la *Carta* sancisce la sostituzione del termine elemosina con il termine “beneficentia”, “fare il bene”. Quali le implicazioni di ordine pratico di tale sostituzione? In primo luogo, che nella beneficenza, il bisogno di chi chiede aiuto deve essere valutato con intelligenza; quanto a dire che il benefattore deve sforzarsi di comprendere le ragioni per le quali il povero è tale. Non accade così nell’elemosina, dove l’identità del portatore di bisogni è spesso sconosciuta al benefattore, il quale ha tutto l’interesse a non volerla conoscere. La seconda implicazione è che l’elargizione “deve essere nel giusto” – secondo l’espressione della *Carta* -; deve cioè essere proporzionata all’intensità e gravità del bisogno. Il benefattore, perciò, oltre a donare deve anche cercare di calibrare il suo aiuto per renderlo adeguato alla specificità del bisogno che si trova di fronte. Infine, di una terza implicazione occorre dire: la beneficenza non deve degenerare in quelle forme di prodigalità che stimolano il superfluo nel donatario. E ciò per la fondamentale ragione che la beneficenza non deve incentivare la pigrizia in chi la riceve; non deve cioè inibire la possibilità di uscita dalla situazione di bisogno – quella che oggi viene chiamata “la trappola della povertà”.

E’ veramente sorprendente la straordinaria vicinanza di questi due principi contenuti nella *Carta* con un pensiero assai più antico, quello di Aristotele, quando, nell’*Etica Nicomachea*, scrive: “Nel dare bisogna proporsi il bene e dare ragionevolmente. Si deve sapere a chi si deve dare; quale ammontare è conveniente e qual è il momento appropriato. In tal modo si fa, nel più alto grado possibile, un servizio vero all’altro”. (IV, I). Del pari, è importante ricordare come il pensiero e l’opera cistercensi confluirono pochi secoli dopo, a mò di affluenti, nel grande fiume della tradizione francescana, vera e propria prima scuola di pensiero economico, dalla quale verranno le idee per realizzare gli strumenti finanziari tipici di una moderna economia di mercato: la carta di credito; la contabilità d’impresa e soprattutto i Monti di Pietà. Per la rilevanza che questi e altri istituti economico-finanziari avranno ai fini degli sviluppi successivi, conviene volgere ad essi un attimo di attenzione.

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

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

L’economia delle città italiane era costituita di manifattori e di mercanti, oltre che di navigatori nelle città costiere. Ai mercanti spettò il ruolo di aprire nuovi mercati, anche molto distanti (si pensi a Marco Polo), verso i quali riversare i prodotti della manifattura italiana e dai quali importare tutto quello che di interessante essi avevano da offrire. I mercanti furono non solo i

più attivi soggetti di apertura culturale, ma anche i più attivi produttori di innovazioni organizzative in campo aziendale, come la commenda, antesignana della moderna società per azioni; l'assicurazione; la partita doppia (sistematizzata dal francescano Luca Pacioli nel 1494); il foro dei mercanti; le lettere di cambio; i monti di pietà; la borsa; tutte realtà senza le quali non si sarebbe mai potuto avere uno sviluppo industriale sostenibile e diffuso sul territorio. (L. Bruni e S. Zamagni, *Economia Civile*, Il Mulino, Bologna, 2004)

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

Fu poi la nuova borghesia a proseguire con la costruzione di palazzi pubblici, fontane e splendide residenze private, allargando in tal modo la domanda di servizi degli architetti, scultori, pittori, decoratori, mobiliari, giardinieri. Intanto anche i vestiti diventavano sempre più elaborati e preziosi, mentre la ceramica e la posateria (altra invenzione del periodo) sconfinavano anch'esse nell'arte. Il reddito veniva investito in beni durevoli artistici, diversificando non poco l'esclusivo uso che di esso si era fino ad allora fatto in servitù, vettovaglie e strumenti di caccia e di guerra. Giunti a questo stadio, la tradizione si era non solo formata, ma consolidata. Tuttavia molti rovesci dovevano seguire prima che questa tradizione potesse rivelare tutte le sue potenzialità. Di grande interesse, a tale riguardo, è quanto scrive Benedetto Cotrugli nel suo trattato *Della Mercatura e del Mercante Perfetto* (metà del '400). Occupandosi di illustrare le qualità di cui deve essere dotato un imprenditore, Cotrugli non esita a scrivere: "Et habbino pazienza alcuni ignoranti li quali dannano il mercante, che è sciente. Anzi incorrono in maggiore insolentia, volendo che il mercante debba essere illeterato. Et io dico che il mercante non solo deve essere buono scrittore, abbachista, quadernista, ma anche letterato et buon retorico". (Cit. in O. Nuccio e F. Spinelli, "Il primato storico dell'imprenditore italiano", *Economia Italiana*, 1, 2000, p.275)

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

Il secondo pilastro è l'orientamento dell'attività economica allo sviluppo e, di conseguenza, alla accumulazione. Non è solo per far fronte ad emergenze future che si deve accumulare ricchezza, ma anche per dovere di responsabilità nei confronti delle generazioni future. La regola diviene la seguente: ciascuna generazione deve lasciare in eredità alla generazione successiva più di quanto essa ha ricevuto in dote dalla generazione precedente. Una parte quindi del sovrappiù sociale deve essere destinata a investimenti produttivi, quelli cioè che allargano la base produttiva ed il cui significato è quello di trasformare quello economico da gioco a somma zero a gioco a somma positiva. Nasce così l'organizzazione del lavoro manifatturiero e la messa in pratica di una sistematica formazione delle nuove leve, come sopra si è scritto. In buona sostanza, la novità della nozione di sviluppo è che la produzione non è più limitata alle esigenze del consumo presente, come invece era sempre stato in tutte le civiltà precedenti – dall'impero romano a quello cinese, dalla civiltà tolteco-azteca a quella indiana, e così via. Come si sa dalla storia, per queste culture il lavoro e l'attività produttiva erano in funzione dei bisogni – di vario tipo – avvertiti nel presente.

Totalmente assente era l'idea di come sarebbe potuta essere la condizione umana sotto un'altra regola di vita economica.

Particolarmente eloquente, per cogliere il significato proprio della nozione di sviluppo, è la seguente affermazione di Coluccio Salutati che, sulla scia della precedente riflessione del grande Albertano da Brescia, scrive: “Consacrarsi onestamente ad onesta attività può essere una cosa santa, più santa che un vivere in ozio nella solitudine. Poiché la santità raggiunta con una vita rustica giova soltanto a se stesso... ma la santità della vita operosa innalza l'esistenza di molti”. (cit. in Nuccio, 1987). Come si comprende, siamo ben lontani dal principio medioevale secondo cui ogni produzione economica eccedente lo stretto necessario era da condannarsi. (“Est cupiditas plus habendi quam oportet”). Quella di Albertano può essere vista come una presa di posizione contraria *ante litteram* alla tesi della odierna scuola di pensiero della decrescita. Al contrario, essa è una posizione in linea, con la tesi di A. Sen secondo cui “lo sviluppo è libertà” perché esso rende più libere le persone.

Il terzo pilastro, infine, dell'economia di mercato è il principio della libertà d'impresa. Chi ha creatività, adeguata propensione al rischio e capacità di coordinare il lavoro di tanti soggetti (*ars combinatoria*) – sono queste le tre doti che definiscono la figura dell'imprenditore – deve essere lasciato libero di intraprendere, senza dover sottostare ad autorizzazioni preventive di sorta da parte del sovrano (o chi per lui) perché la “vita activa et negociosa” è un valore di per sé e non solo in quanto mezzo per altri fini. La libertà d'impresa implica la competizione economica, cioè la concorrenza, che è appunto quella particolare forma di competizione che si svolge nel mercato. (Si parla, infatti, di competizione sportiva, ma non di “concorrenza sportiva”). Il *cum-petere* che si svolge sul mercato, cioè la concorrenza, è conseguenza diretta della libertà d'impresa e, al tempo stesso, la riproduce.

In un'economia concorrenziale gli esiti finali del processo economico non conseguono dalla volontà di un qualche ente sovrastante – come accadrebbe nelle economie pianificate, ormai quasi totalmente scomparse, in cui i prezzi di beni e servizi, le loro quantità, i livelli occupazionali ecc., sono decisi ex-ante per via politica – ma dalla *libera* interazione di una pluralità di soggetti, ognuno dei quali persegue *razionalmente* il proprio *obiettivo*, sotto un ben definito insieme di *regole*. Vediamo di afferrare il senso di queste quattro parole chiave.

Affermare che l'interazione ha da essere libera significa che nessun agente può esservi costretto con la forza oppure da uno stato di necessità che gli sottrae la libertà di decidere. Pertanto, la persona ridotta in schiavitù, il soggetto totalmente disinformato oppure il povero in senso assoluto non soddisfano la condizione di volontarietà che è richiesta dal meccanismo concorrenziale. La qualificazione “persegue razionalmente” postula la capacità di calcolo da parte

dei soggetti economici; vale a dire la capacità sia di valutare costi e benefici delle opzioni in gioco sia di adottare un criterio sulla base del quale fare la scelta. Si badi che, contrariamente a quanto accade di leggere o di ascoltare, questo criterio non necessariamente ha da essere il massimo profitto (o la massima utilità). Non è dunque vero che la concorrenza presuppone l'accettazione della logica del profitto.

Questo ci porta a precisare il senso della terza parola chiave. L'obiettivo che i partecipanti al gioco di mercato perseguono può essere – come diremo tra breve - auto-interessato oppure di tipo altruistico; può essere orientato al bene di un gruppo particolare oppure al bene comune. Ciò che rileva è che ciascuno abbia chiaro l'obiettivo che intende perseguire; diversamente il requisito della razionalità resterebbe vanificato. Da ultimo, la concorrenza esige l'esistenza di regole ben definite, note a tutti i partecipanti, e capaci di essere rese esecutorie da una qualche autorità esterna al gioco concorrenziale. Può trattarsi dello Stato, oppure di un'Agenzia sopranazionale, oppure della stessa società civile che si attrezza per la bisogna. Un esempio concreto di ciò si ha con la redazione della *Lex mercatoria* e del *Codice della Navigazione* ad opera degli stessi mercanti (e non già del principe o dell'autorità allora costituita) proprio per ridurre gli effetti socialmente perversi della concorrenza non regolata. Giova ribadire che quello della *Lex mercatoria* è un diritto creato direttamente dagli stessi imprenditori. Bisognerà aspettare il secolo XVII, con la nascita degli Stati-nazione dopo la pace di Westphalia, per arrivare alla statalizzazione del diritto. (A. Legnani, *La giustizia dei mercanti*, Bologna, Bonomia Univ. Press, 2005). Due sono le regole fondamentali. Per un verso, quella che impedisce la concentrazione di potere nelle mani di uno o pochi soggetti economici nella forma di monopoli oppure oligopoli. Per l'altro verso, la regola che vieta l'impiego della frode e dell'inganno nelle tentazioni di mercato.

La concorrenza, attraverso il meccanismo emulativo, stimola lo spirito ad intraprendere e obbliga al calcolo razionale. Dove c'è concorrenza non ci sono posizioni di rendita e quindi privilegi di sorta. Certo, la concorrenza è costosa, ma migliora la qualità, perché induce a “individuare” di più i prodotti; a conferire ad essi un'identità. Come in politica, dove la democrazia ha costi elevati, ma evita il peggioramento della qualità del vivere civile. D'altro canto, come insiste con particolare forza Bernardino da Siena nelle sue *Prediche Volgari* del 1427 se il fine per cui si fa impresa è quello del bene comune, i costi sociali della concorrenza non saranno mai eccessivamente elevati.

I tre pilastri di cui si è appena detto costituiscono altrettanti elementi identificativi, ieri come oggi, di un'economia di mercato, quale che essa sia. Manca un quarto elemento, quello che dice del fine specifico cui mira questa organizzazione sociale. Questo può essere il bene comune oppure il bene totale e in conseguenza di ciò si parlerà, rispettivamente, di *un'economia di mercato civile*

(quella che si forma durante l'Umanesimo) oppure di un'*economia di mercato capitalistica*, quella che si affermerà con l'avvento della Rivoluzione Industriale, dapprima in Inghilterra e poi nel resto dell'Europa e del Nord America.

3. A partire dal '600 l'economia di mercato civile inizia a trasformarsi in economia di mercato capitalistica, anche se occorrerà attendere la rivoluzione industriale per registrare il trionfo definitivo del capitalismo come modello di ordine sociale. Alla logica del bene comune, il capitalismo sostituisce quella del bene totale cioè il "motivo del profitto" (Sen, 1983): l'attività produttiva va finalizzata ad un unico obiettivo, quello della massimizzazione del profitto da distribuire tra tutti gli investitori, in proporzione ai loro apporti. E' con la rivoluzione industriale che si afferma quel principio "fiat productio et pereat homo" che finirà con il sancire la separazione radicale tra conferitori di capitale e conferitori di lavoro e che costituirà il superamento definitivo del principio "omnium rerum mensura homo" che era stato posto a fondamento dell'economia di mercato all'epoca della sua nascita. Non trovo modo più convincente per ribadire il concetto che la logica del profitto, come oggi viene intesa, non è fondativa dell'economia di mercato che quello di riferire il lettore agli scritti degli umanisti civili (da Leonardo Bruni a Matteo Palmieri, da Antonino da Firenze a Bernardino da Feltre, oltre a quelli già citati). La costante che ricorre in tutte le loro opere è che le attività di mercato vanno orientate al bene comune, dal quale esse traggono legittimazione, anzi giustificazione.

A scanso di equivoci, conviene precisare la differenza tra bene comune e bene totale. Mentre quest'ultimo può essere metaforicamente reso con l'immagine di una sommatoria, i cui addendi rappresentano i beni individuali o dei gruppi sociali di cui è formata la società, il bene comune è piuttosto paragonabile ad una produttoria, i cui fattori rappresentano i beni dei singoli individui (o gruppi). Immediato è il senso della metafora: in una sommatoria se anche alcuni degli addendi si annullano, la somma totale resta comunque positiva. Anzi, può addirittura accadere che se l'obiettivo è quello di massimizzare il bene totale (ad es. il PIL nazionale) convenga "annullare" il bene (o benessere) di qualcuno a condizione che il guadagno di benessere di qualcuno altro aumenti in misura sufficiente per la compensazione. Non così, invece, con una produttoria, perché l'annullamento anche di un solo fattore azzerava l'intero prodotto.

Detto in altri termini, quella del bene comune è una logica che non ammette sostituibilità (ovvero *trade off*): non si può sacrificare il bene di qualcuno – quale che ne sia la situazione di vita o la configurazione sociale – per migliorare il bene qualcun altro e ciò per la fondamentale ragione che quel qualcuno è pur sempre una *persona umana*. Per la logica del bene totale, invece, quel

qualcuno è un *individuo*, cioè un soggetto identificato da una particolare funzione di utilità e le utilità – come si sa – si possono tranquillamente sommare (o confrontare), perché non hanno volto, non esprimono identità, né storia. Come già Aristotele aveva ben chiarito, la vita in comune tra esseri umani è cosa ben diversa dalla mera comunanza del pascolo propria degli animali. Nel pascolo, ogni animale mangia per proprio conto e cerca – se gli riesce – di sottrarre cibo agli altri. Nella società umana, invece, il bene di ognuno può essere raggiunto solo con l’opera di tutti. Ma soprattutto, il bene di ognuno non può essere fruito (cioè goduto) se non lo è anche dagli altri.

Perché bene comune e bene totale continuano ad essere confusi, persino in ambito accademico, generando non pochi equivoci e causando parecchie dispute sterili e inconcludenti? La risposta più convincente è che la cultura oggi dominante è talmente intrinca di utilitarismo filosofico che anche quei luoghi che, a livello di principi, lo avversano, finiscono per subirne il condizionamento pratico. Si tenga presente, infatti, che è con l’etica utilitarista di J. Bentham (1789) che si afferma e si diffonde l’idea secondo cui scopo della politica è il bene *totale* del popolo, con il che l’organizzazione del mercato (cioè dell’economia) e delle istituzioni pubbliche deve essere tale da non ostacolare il conseguimento di un simile obiettivo.

Già intorno alla metà dell’Ottocento, in Europa dapprima e negli Usa poi, inizia a prendere corpo l’idea di tentare di correggere le storture più evidenti della logica del bene totale, con particolare riferimento alla sfera propriamente finanziaria. Si pensi alla Banca del Popolo fondata nel gennaio 1849 da P.J. Proudhon, la cui attività durerà solamente sette settimane, ma i cui due principi fondamentali – primo, che l’accesso al credito è la via più pervia per combattere la povertà; secondo, che il credito costituisce un potente legame sociale – continueranno, con grande successo, nelle esperienze successive. Alludo alle Banche di Villaggio, la prima delle quali fondata da F.W. Raiffeisen nel 1864, alle Cooperative di risparmio e credito ideate da Schultze e Delitzsch e, infine, alle Casse di Risparmio e alle Casse Rurali italiane, del cui ruolo nello sviluppo economico del nostro paese non si dirà mai abbastanza.

La letteratura su queste istituzioni bancarie tuttora in esistenza è ormai talmente vasta e nota che non mette conto soffermarsi qui ad illustrarne i contenuti. Piuttosto, conviene porsi la seguente domanda: come mai da poco più di un quarto di secolo a questa parte si va assistendo ad una ripresa massiccia di forme plurime di finanza etica, quali la banca etica, la microfinanza, i fondi etici?

4. Per tentare una risposta occorre comprendere in qual senso è etica la finanza etica. Si vuole per caso dire che la finanza commerciale non è etica, e quindi che tutti coloro che operano nel settore finanziario nei più diversi contesti esibirebbero un comportamento eticamente censurabile?

Certamente no; ma allora perché tale distinzione? Come si comprende si tratta di questione tutt'altro che secondaria. Per abbozzare una risposta, ritengo opportuno partire da una considerazione di carattere generale: la finanza etica è parte di quel fenomeno assai più ampio che è il consumo etico. Non possiamo comprendere appieno la finanza etica se non comprendiamo dapprima il *genus* di cui la finanza etica è parte, e il *genus* è appunto il consumo etico.

Nel corso degli ultimi due secoli la categoria economica del consumo è andata soggetta a tre diverse teorizzazioni. In una prima fase, fino a tutto l'Ottocento, il consumo è stato visto come distruzione. La stessa parola consumo, nel linguaggio corrente viene usata come sinonimo di distruzione. Si consuma una cosa per dire che la si distrugge. Una volta consumata non c'è più. E' per questa ragione che fino a tutto l'Ottocento la virtù civica per eccellenza è stata considerata la parsimonia. Era l'atteggiamento parsimonioso quello che meritava rispetto e considerazione a livello pubblico. Il consumo appartiene alla sfera del vizio, tanto è vero che quando Bernard Mandeville pubblica nel 1714 il suo celebre "La favola delle api. Vizi privati e pubblici benefici", egli corre rischi seri alla sua incolumità per aver sostenuto una tesi in grande anticipo rispetto allo spirito dei tempi – e cioè che il consumo è un atto positivo mentre la parsimonia, diremmo oggi il risparmio, è un atto negativo. Ci vorrà più di un secolo, prima che Keynes possa difendere quella tesi. Questo per dire che fino a tutto l'ottocento è dominante, nella cultura sia economica sia di filosofia morale, l'idea secondo cui il consumo è un atto di distruzione e quindi qualcosa che bisogna contenere, limitare al massimo, mentre il risparmio è la virtù civica per eccellenza.

Il novecento è il secolo di Keynes, nel corso del quale la prospettiva di discorso viene completamente ribaltata. Keynes farà del consumo la variabile fondamentale. Il moltiplicatore del reddito sta a significare questo: che un economia per svilupparsi ha bisogno che il consumo si mantenga a livelli alti. Il consumo da attività di distruzione diventa così un'attività virtuosa, quella che mette in moto il meccanismo economico. Le due concezioni che ho brevemente illustrato, (il consumo come distruzione e il consumo come risorsa), sono molto diverse fra loro, ma hanno in comune un elemento: quello di vedere il consumo come dipendente dalla produzione. Chi guida la danza del gioco economico è pur sempre la produzione: sia in quella ottocentesca, sia nella versione novecentesca, al consumo è riservato un ruolo secondario.

La novità dell'attuale fase storica, è la tendenza verso il rovesciamento del rapporto di dipendenza tra consumo e produzione. Il consumo sta prendendo, nonostante mille difficoltà, la primazia. In questo senso, si sta oggi realizzando un'intuizione del grande filosofo ed economista inglese John Stuart Mill che già nella seconda metà dell'ottocento aveva parlato della sovranità del consumatore. Nella realtà, il consumatore non è mai stato sovrano e non lo è neppure oggi. Potenzialmente però il consumatore avrebbe la capacità di inviare messaggi alla produzione perché

questa si adegui alle sue preferenze. Spendendo i miei soldi in un modo piuttosto che nell'altro, mando un segnale ben preciso a chi produce per dirgli non solo quello che a me piace che lui produca ma anche il modo in cui desidero che il suo prodotto venga ottenuto. Tant'è vero che se il consumatore sa che le scarpe da tennis (il riferimento è al caso Nike) oppure il latte in polvere sono prodotti in un modo che egli giudica eticamente contrario alla sua visione del mondo scatta la sanzione economica, ad esempio nella forma del boicottaggio.

La grande novità di questa epoca è dunque l'emergenza di una figura nuova, quella del consumatore socialmente responsabile. Non è solamente l'impresa che ha da essere socialmente responsabile. Anche il cittadino *qua* consumatore non può ritenersi esonerato dall'obbligo di utilizzare il proprio potere d'acquisto per contribuire a raggiungere fini che egli giudica eticamente rilevanti. Si consideri che la spesa per consumi privati raggiunge, oggi, i 2/3 circa del reddito nazionale. E' dunque agevole comprendere quanto rilevanti possono essere gli effetti di decisioni, eticamente orientate, su consumi e risparmi da parte dei cittadini. Ebbene, è in questo contesto che si inserisce il discorso sulla finanza etica. Ritorno allora alla domanda: "In che senso è etica la finanza etica?" Lo è nel senso che la componente valoriale entra come argomento della funzione obiettivo degli agenti e non soltanto come elemento del sistema vincolare. Sappiamo tutti che il tipico problema economico è un problema di massimizzazione di una funzione obiettivo sotto un vincolo. Se il soggetto è un consumatore, la sua funzione obiettivo è l'utilità e il vincolo si chiama vincolo di bilancio.

Ora, mentre la finanza commerciale inserisce la componente etica nel proprio sistema di vincoli, la finanza etica la vede come componente della sua funzione obiettivo. È questo il nodo fondamentale. La finanza etica pone il raggiungimento di determinati scopi o di determinati valori come preferenza e non come obbligo. Il banchiere commerciale si comporta in maniera etica se rispetta le regole del gioco, se non evade le tasse, se non tradisce la fiducia dei risparmiatori, e così via. Invece, porre la dimensione etica come argomento della funzione obiettivo vuol dire che il soggetto economico è intrinsecamente convinto che ci sono valori o diritti che possono essere realizzati appieno per mezzo dell'attività finanziaria. Nel caso in questione il diritto di cui si tratta è quello al credito.

E' veramente paradossale che nell'attuale passaggio d'epoca, nel quale il termine diritto è tra quelli maggiormente inflazionati, non ci si sia ancora resi conto che tanti sono i segmenti delle nostre popolazioni ai quali viene sistematicamente negato l'accesso al credito e la gestione razionale del risparmio. Sono tali quei soggetti che pur essendo portatori di idee brillanti o di progetti industrialmente credibili non dispongono di collaterale, di garanzie reali; gli immigrati che, perché classificati come soggetti non bancabili, si vedono sistematicamente razionati nel credito oppure

non esaudita la loro richiesta di gestire microdepositi; tutti coloro che, pur desiderosi di uscire dalla povertà (in senso relativo) rifiutano la via dell'assistenzialismo, pubblico o privato che sia, perché preferiscono avvalersi delle opportunità che il mercato è in grado di offrire loro.

Generalizzando un istante, si può dire che mentre, ieri, povero era chi non poteva accedere a livelli decenti di consumo, oggi, povero è soprattutto chi viene lasciato fuori dai circuiti di produzione della ricchezza, cioè chi viene costretto all'irrelevanza economica. Mi piace qui ricordare un pensiero di H. Arendt, di cui è appena ricorso il centenario della nascita. Scriveva ne *L'origine del totalitarismo* (1951): “Il male radicale risiede nella volontà perversa di rendere gli uomini superflui. E’ come se le tendenze politiche, sociali ed economiche di questa epoca congiurino segretamente per maneggiare gli uomini come cose superflue”. Sono allora soprattutto i poveri che hanno bisogno di servizi finanziari nelle forme sia del microcredito sia della gestione del risparmio. Ebbene, le varie espressioni della finanza etica sono quelle che, contribuiscono più di ogni altra istituzione economica, a combattere la povertà intesa non tanto come mancanza di reddito, quanto come vulnerabilità ed esclusione. Si può dunque ben dire che la battaglia per assicurare a tutti l'accesso al credito è vera e propria battaglia di civiltà.

5. Di un'ultima questione intendo qui occuparmi. Conosciamo tutti (ormai) le ragioni del successo della microfinanza e i risultati, davvero lusinghieri, finora raggiunti dalla finanza informale sul fronte sia della lotta alla povertà sia dell'aumento del tasso di microimprenditorialità. Ma che dire delle prospettive future? Hanno per caso ragione coloro che sostengono che la microfinanza sarebbe afflitta da un irriducibile paradosso, quello per cui il suo stesso successo ne decreterebbe, alla lunga, la sua estinzione? Una risposta non superficiale esige che si ponga mente ai limiti della microfinanza oltre che ai suoi punti di forza. Si badi che il termine limite sta qui a significare confine e non già lacuna o errore. Solo una comprensione non distorta dei limiti di validità e di efficacia della microfinanza può consentirci di congetturare quale sarà, nel futuro, il suo raggio di azione. Vediamo allora di illustrarli, molto brevemente.

In primo luogo, la microfinanza non si occupa né si interroga sulle cause della povertà. Il suo obiettivo è di intervenire piuttosto sugli effetti della povertà sollevando i poveri dalla dipendenza e dunque dalla perdita di autonomia che sempre gli interventi in chiave assistenziale vanno a generare. La microfinanza considera pertanto il contesto sociale e normativo come un dato dal quale partire. Un secondo limite è stato bene posto in luce dal Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) nel suo *The impact of microfinance*, Donor Brief, n.13, Luglio 2003. Vi si legge che la microfinanza si rivolge, basicamente, ai “moderatamente poveri” e non già ai poveri estremi, i

quali hanno piuttosto bisogno di tutto quanto serve loro per raggiungere la soglia della sussistenza in senso fisiologico. D'altro canto, gli interventi di microfinanza postulano, per produrre un qualche effetto, almeno un simulacro di assetto istituzionale di mercato, e dove c'è povertà estrema neppure si può parlare di mercato. In tal senso, la microfinanza tende, di per sé, ad accrescere l'ineguaglianza tra poveri e ciò nella misura in cui i più poveri tra i poveri, non esibendo alcun potenziale imprenditoriale, non hanno di fatto accesso al microcredito. Un terzo limite, infine, in parte collegato a quello precedente, è che la microfinanza tende, per sua natura, a realizzare l'inclusione sociale degli esclusi mediante la loro auto-occupazione e la nascita di microimprese. Ma i poveri estremi hanno necessità di occupazione, giacché non sono in grado di auto-occuparsi, per limiti sia cognitivi sia fisiologici.

Quale il senso di quanto precede? Per un verso, quello di suggerire che non si deve pretendere dalla microfinanza ciò che essa non può dare. Per dirla in termini generali, la microfinanza mira a migliorare la *capacità di vita* delle persone, dilata cioè il loro *capability set* nel senso di A. Sen, ma i poveri estremi abbisognano di interventi che puntino piuttosto a migliorare le loro *condizioni di vita*. Per l'altro verso, i limiti indicati valgono anche a farci comprendere i notevoli punti di forza della microfinanza. Per ragioni di spazio li richiamo solamente, tanto sono ormai noti. (Cfr. L. Becchetti, *La felicità sostenibile*, Roma, Donzelli, 2005). La microfinanza agisce da ponte tra settore informale e settore formale dell'economia; è uno degli strumenti più efficaci per favorire l'emancipazione delle donne; è il più potente strumento per aumentare il tasso di imprenditorialità di una comunità locale. Ma soprattutto è la più credibile, oltre che più efficace, via per creare quel capitale sociale che è oggi unanimemente riconosciuto come il fattore decisivo di sviluppo.

Siamo ora in grado di dare risposta all'interrogativo posto in apertura di paragrafo. Se la microfinanza sarà capace di conservare e rafforzare la sua identità – che è quella definita dai suoi punti forza – essa continuerà a crescere non solamente nei paesi in via di sviluppo, ma anche in quelli dell'Occidente avanzato. Se invece prevarrà la posizione di coloro che vedono nella microfinanza poco più che uno strumento per sopperire alle imperfezioni del mercato finanziario e quindi poco più che un ulteriore prodotto da inserire nella gamma dei servizi finanziari già disponibili, allora essa avrà gli anni contati. Non è difficile darsene conto. Se facciamo dipendere l'esistenza della microfinanza unicamente dai problemi legati alla presenza di informazione nascosta e di azione nascosta nel mercato del credito, è chiaro che, risolti questi, non vi sarebbe più bisogno alcuno degli schemi di prestito tipici della microfinanza (prestito di gruppo; riunioni di gruppo; restituzione ad intervalli ravvicinati; etc.).

Ecco perché la questione del futuro della microfinanza è indissolubilmente legata a quella riguardante il fine ultimo che essa intende perseguire: se l'efficienza del mercato oppure la sua civilizzazione. Nell'ottica della sola efficienza, ai soggetti che praticano la microfinanza non può non venire richiesta la completa autosufficienza finanziaria (dopo il periodo iniziale di avviamento), con il che tali soggetti finiranno per forza con l'adottare un comportamento che sarà sostanzialmente isomorfo a quello della finanza commerciale. Ad esempio, saranno i segmenti più redditizi della clientela a ricevere le maggiori attenzioni e ciò non per ottenere un profitto ma per contrastare gli eccessivi costi operativi connessi ai servizi rivolti agli altri segmenti della clientela. Un'importante organizzazione di microfinanza inglese, la Street UK, riferisce che il costo per prestare una sterlina è stato di otto sterline nella fase iniziale di attività e poi di due sterline e mezzo nella fase a regime. (Street UK, *Lessons for experience*, Research Report, New Economics Foundation, Londra, 2004).

Muoversi invece nell'ottica della civilizzazione del mercato significa chiedersi se il più alto costo medio per unità di denaro prestato dai soggetti che praticano il microcredito sia o meno compensato dal valore aggiunto sociale (VAS) che l'attività di quei soggetti va a produrre. A sua volta, questo significa riconoscere che la microfinanza produce non solamente un *valore strumentale*, come ogni altro soggetto che opera nel mercato finanziario, ma anche un *valore espressivo* che è bensì misurabile, anche se non lo è secondo i canoni standard. (Come si sa, non si misura la creazione di capitale sociale nello stesso modo in cui si misura l'efficienza).

In definitiva, il destino della microfinanza è ultimamente legato alla capacità (e alla volontà) dei suoi dirigenti di realizzare un bilanciamento armonico tra la dimensione *espressiva* e quella *strumentale*, evitando che l'affermazione piena dell'una vada a detrimento dell'altra. E' questo il vero nodo da sciogliere. Mentre al management della finanza commerciale nessuno chiederà mai di dare conto del valore espressivo generato dalla sua attività, il management della microfinanza deve poter mostrare quanto valore aggiunto sociale il suo agire produce. Solo così potrà "giustificare" il più alto costo medio di cui sopra si è detto. Si comprende allora perché è assai più difficile gestire un'attività di microfinanza che non di finanza commerciale. L'imprenditore civile – quello della microfinanza – non è mosso all'azione da motivazioni solamente estrinseche, quelle che hanno natura teleologica (si compie un'azione per trarre da essa il miglior risultato possibile) e che sono espressione di passioni peculiari, quali quella acquisitiva o quella narcisistica dell'io. L'imprenditore civile possiede anche motivazioni intrinseche, quelle per cui si fa qualcosa per il significato o il valore intrinseco di quel che si fa e non solo per il risultato finale. Tali motivazioni scaturiscono da una speciale passione, la passione per l'altro, non più visto in chiave meramente

strumentale. Per questa ragione, l'imprenditore civile deve preoccuparsi non solo del *quantum* prodotto dalle sue iniziative, ma anche del *come* quel risultato è stato ottenuto.

Chiudo con un'annotazione di carattere generale. Prendo da B. Benson (1985) l'immagine della catena e della corda per simboleggiare due modelli ideal-tipici di organizzazione. Il modello della catena ci fa ritenere che affinché un'organizzazione possa espandersi ed irrobustirsi sia necessario aggiungere anello ad anello. Ma quando anche uno solo degli anelli si spezza, tutta la catena diviene inservibile, anche se gli altri anelli rimangono in buono stato. Infatti, la forza di una catena è sempre la forza dell'anello più debole. Il modello della corda, invece, è di tipo convergenziale: si tratta di intrecciare sempre nuovi fili, così che se accade che qualche filo si strappi, la corda può forse indebolirsi un po', ma non si spezza e quindi continua a tenere. La microfinanza non deve lasciarsi abbacinare dal miraggio della catena; si preoccupi invece di intrecciare e allungare corde sempre più robuste.