

L'economia sociale nella nuova analisi economica del diritto

Lorenzo Sacconi¹

1. La definizione di economia sociale, pregi e difetti

La definizione di economia sociale da parte della Commissione Europea (Commissione europea, 2021), come settore economico produttivo di beni e servizi, include organizzazioni ed enti appartenenti a quattro categorie giuridiche rintracciabili in forme analoghe anche se non identiche nei 27 Paesi dell'Unione: le cooperative, le associazioni, le fondazioni e le società mutue, cui si aggiunge la più recente categoria "mista" delle imprese sociali (a sua volta una categoria composita da enti di tipo giuridico diverso, in parte già considerati nelle precedenti categorie, con una forte presenza di cooperative sociali in Italia, che possono figurare in entrambe le liste di enti, ma anche società per azioni o commerciali sottoposte a vincoli particolari). Di conseguenza, essa comprende vari enti di diritto privato, autonomi, non dipendenti dalla pubblica amministrazione e nemmeno controllati da ulteriori imprese private, specie se imprese commerciali for-profit.

L'identificazione degli enti inclusi nell'economia sociale dipende dal possesso di quattro caratteristiche normative: a) il primato della persona e dell'ambiente rispetto ad altri scopi (con una netta inversione rispetto alla dottrina dello *shareholder primacy*); b) l'assenza di scopo di lucro in quanto il surplus o avanzo di gestione, o altrimenti detto il "profitto", viene destinato in parte maggioritaria o pressoché totale al reinvestimento nello scopo sociale dell'ente; c) la definizione dello "scopo sociale" dell'organizzazione come "perseguimento dell'interesse generale della società" o di un "interesse collettivo di categorie svantaggiate" (certamente non la categoria degli investitori di capitale); ed infine, d) la governance democratica e/o partecipativa, basata sulla partecipazione agli istituti del governo societario (o associativo) da parte dei diversi stakeholder interessati all'attività dell'organizzazione e, in particolare, i lavoratori (Borzaga, Salvatori, 2024).

Tra questi criteri normativi ne manca, tuttavia, un quinto, in assenza del quale è probabilmente impossibile comprendere l'effettiva *ratio* della meta-categoria di organizzazioni definita "economia sociale". Si intende qui l'avere tali organizzazioni una missione o una funzione di *giustizia distributiva* (per funzione distributiva delle imprese sociali si veda Borzaga, Galera, 2023; Borzaga, Sacconi, 2022) in base a "criteri di equità" o a "principi di giustizia" applicati al valore che esse creano, sia ciò inteso in termini di beni e servizi offerti ad utenti o beneficiari, sia in senso di remunerazione degli stakeholder che partecipano alla produzione di beni e servizi. Tali principi di giustizia costituiscono spesso una ragione costitutiva dell'organizzazione, che va alle origini dell'organizzazione stessa – il suo contratto costitutivo – e completano lo scopo sociale specifico, riferito ad un determinato ambito di produzione.

L'avere una missione o una funzione distributiva basata su principi di giustizia potrebbe esser visto come ripetitivo del requisito di possedere uno scopo sociale orientato all'interesse generale ("volontà generale" a la Rousseau). L'enfasi sulla giustizia distributiva sarebbe però allora assente, poiché mancherebbe il riferimento

¹ Università degli studi di Milano.

ai criteri in base ai quali dovrebbero essere distribuiti tra diverse categorie di stakeholder i benefici sociali di interesse generale, a meno che essi debbano essere fruiti in forma di bene comune non divisibile – per i quali resterebbe comunque da affermare il criterio distributivo dell'uguale accessibilità.

Il principale intento di questo lavoro è in effetti dimostrare che la ratio dell'economia sociale, considerando sia le caratteristiche identificanti delle organizzazioni, sia i settori nei quali esse operano, è proprio l'essere istituzioni – non appartenenti alle articolazioni dello Stato e della pubblica amministrazione – che generano, allocano e distribuiscono beni, servizi, reddito e capacità secondo criteri di giustizia distributiva. Non necessariamente le uniche a farlo, né senza eccezioni. In ogni modo, in misura tale che se vogliamo comprendere cosa spinge all'emersione di un rilevante settore produttivo dell'economia così definito, se vogliamo cioè rendere conto delle motivazioni di coloro che vi operano e se si cerca di spiegare la stabilità istituzionale di queste organizzazioni, è a questa quinta caratteristica (non prevista esplicitamente nella definizione della Commissione europea) che bisognerebbe guardare.

2. A che scopo un framework di economia sociale?

Qual è la funzione della costruzione europea di una meta-categoria come quella di "economia sociale"? Qual è cioè lo scopo di definire un insieme di enti di natura giuridica e storia diversa, come "sistema" dell'economia sociale? In effetti, quello che fa la Commissione europea è definire "non" una tipologia giuridica ulteriore, ma un framework (Commissione europea, 2021).

2.1. Evitare le trappole

Lo scopo della definizione di un settore dell'economia racchiudente entità giuridiche varie, ma identificabili sulla base di una lista di caratteristiche comuni, potrebbe essere eminentemente pragmatico. Poter incentivare la formazione e lo sviluppo di questi enti od offrire loro un trattamento di favore, in quanto essi contribuiscono a scopi delle politiche e delle istituzioni europee.

Ad esempio, concedere un trattamento fiscale di favore, l'autorizzazione o la licenza a esercitare determinate attività, la possibilità di partecipare a gare o appalti pubblici, l'opportunità di svolgere attività in regime di concessione pubblica, l'occasione di concorrerne per la realizzazione di progetti sulla base di bandi europei, oppure la possibilità di ricevere prestiti o di emettere obbligazioni al fine di finanziarsi, ecc. Tutto ciò a fronte della capacità di adempiere ad obblighi o soddisfare vincoli, che in questo caso non si riferiscono direttamente alle conseguenze e risultati ex post, ma a caratteristiche a priori (finalità, obiettivi, modelli di governance) delle organizzazioni, con relativi effetti anche sull'identità e, quindi, sulla cultura organizzativa. Caratteristiche istituzionali che costituiscono le condizioni ex ante di comportamenti che verosimilmente raggiungono obiettivi di politica pubblica. Insomma, si tratterebbe di favorire lo sviluppo di forme "private" di organizzazione e impresa – soddisfacenti i requisiti dell'economia sociale – in quanto possono produrre conseguenze di interesse pubblico.

Sarebbe molto riduttivo però interpretare in senso meramente strumentale la nozione di framework dell'economia sociale – cioè l'essere semplicemente volta a identificare potenziali beneficiari di un sostegno pubblico, in termini di finanziamenti o regolamentazione. Già ci si può immaginare allora il tipico economista neoliberale – fanatico del mercato come ideale meccanismo che si autoregola – gridare al *rent seeking* (ricerca di rendita) dei soggetti dell'economia sociale.

In realtà, questi stessi neoliberali propongono ossessivamente riforme di servizi pubblici e di settori già oggetto di regolamentazione pubblica, in modo da farvi entrare e prevalere imprese capitalistiche – opposte alle forme istituzionali delle organizzazioni di economia sociale. Non per rimuovere barriere innaturali all'accesso

o perché sarebbero tipici settori di attività dell'impresa capitalistica. Infatti, in assenza di vantaggi regolatori e opportunità ritagliate su misura, tali imprese non trarrebbero un vantaggio sufficiente e non avrebbero incentivi sufficienti per l'entrata in questi settori – ad esempio, nessuna impresa di capitale avrebbe mai interesse a sviluppare come attività di business un'università che faccia didattica e ricerca di eccellenza in tutti i campi del sapere (cioè produrre il tipico “bene pubblico puro” – la conoscenza). Bensì, per una fissazione ideologica su un'unica forma istituzionale – l'impresa for-profit operante sul mercato concorrenziale. Cosicché ecco il nostro neoliberale permettere rendite informative o potere negoziale la cui logica contraddice la natura stessa dei beni e dei servizi oggetto di prestazione: ad esempio, in tempi recenti, si veda la decisione del Consiglio di Stato (Giustizia amministrativa, Cons. St., sez. cons. atti norm., 14 maggio 2019, n. 1433) di ammettere la qualificazione delle università private, specialmente quelle telematiche, come enti for-profit – permettendone prassi assai discutibili di acquisizione del profitto, senza obbligo di perseguire le tre missioni universitarie secondo criteri di qualità.

Non è dunque di questa esplicita ostilità che ci occupiamo. Bensì di politiche “ben intenzionate”, a supporto dell'economia sociale, che non considerano in maniera adeguata la logica soggiacente alla combinazione delle caratteristiche costituenti il framework e che, pur volendo favorirla, risultano in realtà controproducenti per l'economia sociale. Si pensi a ipotesi – presenti anche nel documento della Commissione Europea (Commissione europea, 2021)– di entrata della finanza speculativa sotto forma di “finanza di impatto” nel finanziamento dell'economia sociale la quale, in realtà, richiederebbe un cambiamento istituzionale delle organizzazioni, per permettere l'investimento azionario, o comunque perseguire il lucro dell'investitore. Il che, in ogni caso, indurrebbe le organizzazioni ad abbracciare, almeno in parte, logica, obiettivi e proponenti che contraddicono alcune delle stesse caratteristiche dell'economia sociale, e implicano un orientamento motivazionale dei singoli operatori in contrasto con quello che si sprigiona dal possesso dell'insieme delle caratteristiche del sistema (Cecchini Manara, Faillo, Sacconi, 2025; Baggio, Cecchini Manara, Faillo, Sacconi, 2019).

In effetti, ciò che rende la meta-categoria di economia sociale permeabile a tali cattivi benefici (diremmo “polpette avvelenate”) è, come abbiamo osservato, già un'insufficienza definitoria. In particolare, il mancato riconoscimento dell'essere organizzazioni orientate – per il loro patto costitutivo – a un principio di giustizia e al perseguire una funzione distributiva basata sull'equità.

2.2 L'economia sociale come “framework”

La costruzione di una meta-categoria giuridica deve soddisfare un criterio di coerenza interna, le caratteristiche prese assieme devono essere mutuamente compatibili e costituire un “idealtipo” che possieda proprietà normative e sia associato a conseguenze desiderabili. Le conseguenze desiderabili devono essere compatibili con le caratteristiche istituzionali e tendere a durare nel tempo grazie a forze endogene.

È per questo che si parla di un framework e, quindi, di un *frame* (Goffman, 1974; Bacharach, 2006; Kahneman, Tversky, 1981, 2000; Lakoff, 2009, 2006). Come proprietà emergente tra le molte fattispecie giuridiche nelle molteplici realizzazioni nazionali, un *frame* è una cornice cognitiva, che racchiude certe caratteristiche, mettendo molte altre in secondo piano, e permette di vedere una “forma” comune (nel linguaggio della psicologia della gestalt, Katz, 1979) che seleziona un tratto (o pochi tratti) saliente(i) della realtà, su cui è possibile focalizzare l'attenzione rispetto a certi criteri o obiettivi.

Lo scopo dell'identificazione di un framework è, infatti, secondo lo stesso testo della Commissione (Commissione europea, 2021), render riconoscibili i membri del sistema di economia sociale, permettere, in primo luogo, ai membri di questo sistema di riconoscersi nello schema e reciprocamente, e – inoltre – permettere agli stakeholder, nonché alle autorità pubbliche a livello nazionale ed europeo, di riconoscere

i membri del sistema in base alla soddisfazione di un insieme sintetico di caratteristiche soddisfacenti un qualche criterio normativo.

Ciò che conta in uno schema di riconoscimento è l'effetto sulle "aspettative reciproche" (un altro termine da tener a mente è infatti *pattern recognition*, cioè il ricorso a modelli mentali che fanno astrazione da molte determinazioni particolari, e identificano una silhouette²). Se noi ci riconosciamo come membri dello stesso settore dell'economia, in quanto abbiamo lo stesso pattern, cioè le stesse caratteristiche, funzionali a certi criteri/obiettivi, allora possiamo aspettarci certi comportamenti reciproci (Dezau, North, 1994). Inoltre, grazie alla condivisione del pattern, gli stakeholder possono sviluppare certe aspettative verso di noi. Infine, le autorità pubbliche possono augurarsi certi comportamenti e il raggiungimento di certi obiettivi e contemporaneamente possono ritenere che la risposta razionale e desiderabile agli atteggiamenti attesi sia adottare politiche di incentivo, che rafforzino gli stessi comportamenti coerenti col modello.

Pertanto, usare un framework, non significa individuare arbitrariamente organizzazioni da favorire, ma identificare un modello che induca aspettative e comportamenti reciproci, che tendano a raggiungere e mantenere una certa coerenza, compatibilità e stabilità nel tempo. E generare comportamenti sostenuti dall'aspettativa reciproca dei membri del settore e degli stakeholder.

2.3. Più effettività ed equilibrio che efficienza

Innanzitutto, la costruzione di un framework ha, quindi, una funzione cognitiva, di permettere il riconoscimento e, pertanto, le aspettative reciproche, le quali inducono comportamenti che sono mutuamente adatti tra i partecipanti, soddisfano qualche criterio desiderabile comune, e che vengono riprodotti dalle stesse aspettative, circolarmente.

Cosa direbbe l'analisi economica del diritto (*Law & Economics*), nel suo approccio standard, sui criteri che il framework dovrebbe soddisfare? Ovvero, qual è la qualità o criterio che l'analisi economica del diritto tradizionale vorrebbe veder soddisfatto dal framework dell'economia sociale? L'approccio standard è quello delle "norme efficienti" (per un'analisi critica della fissazione della *Law & Economics* con l'efficienza, si veda Denozza, 2002), quindi, il framework normativo dovrebbe identificare uno schema efficiente³.

La norma giuridica dovrebbe definire l'oggetto in modo da assicurare i costi minimi di transazione, oltre che il perseguimento di scopi di benessere. Ma quest'analisi non va alla radice dei problemi e non coglie il requisito base che un'istituzione giuridica (o basata anche su norme sociali) dovrebbe soddisfare, quello dell'effettività, cioè il dover indurre azioni mutuamente compatibili e tali da definire un assetto in equilibrio – un requisito tipico dell'analisi economica e che caratterizza quella che chiamo qui "nuova analisi economica del diritto" (Sacconi, 2023)⁴. È ovvio, infatti, che non esistono solo istituzioni efficienti e, al contempo, norme efficienti potrebbero non essere effettive e, quindi, non persistere, non risultare attuabili. Talune norme potrebbero non definire comportamenti regolari stabili e, pertanto, non perdurare, benché efficienti⁵; mentre altre potrebbero evocare adesione ed essere – di conseguenza – effettive, senza essere efficienti.

² In psicologia si vedano, Johnson-Laird, 1986; Legrenzi, Girotto, Johnson-Laird, 1993. In economia si vedano Kreps 1990, Sacconi, 2000.

³ L'approccio tradizionale alla *Law & Economics* è ben rappresentato da Posner, 1986, 1990 e, inoltre da Cooter, Ulem, 1988 (5th ed. 2008); Kaplow, Shavell, 2002. Per l'importanza del ricorso ai diritti di proprietà si veda Demsetz, 1967.

⁴ Considero pienamente rappresentativi di questo indirizzo Aoki (2001, 2007) e Basu (2018) e l'uso della teoria dei giochi proposto allo scopo di sviluppare l'idea di contratto sociale da Binmore (1989, 2005).

⁵ Se si stenta a credere che ciò sia vero, si consideri il "Dilemma del prigioniero", il più semplice gioco studiato in microeconomia la cui unica soluzione di equilibrio non è collettivamente efficiente.

Semplicemente non tutti gli equilibri sono efficienti, non tutti gli esiti efficienti sono necessariamente equilibri. Ma solo le regole "effettive" hanno possibilità di diventare istituzioni. Le norme giuridiche, quindi, prima che efficienti devono essere "effettive", cioè capaci di essere messe in atto, e prevalentemente (grazie ai benefici e alle sanzioni endogene) esser in grado di auto-sostenersi. Un'istituzione è una regola che, tutto considerato, è capace di auto-sostenersi, e una norma giuridica perciò deve esser considerata in base alla sua capacità di contribuire all'emergere di un'istituzione, cioè una regola che non deve far ricorso ad elevati e, a lungo andare, insostenibili costi di imposizione.

Il primo requisito è, pertanto, l'essere il framework, uno schema che identifica istituzioni (regole effettive) per perseguire certi scopi, le quali sollecitano (per una ragione o per l'altra, per i benefici o le sanzioni endogene) sufficiente adesione da poter esser messe in atto.

Come afferma Aoki (2001), le istituzioni sono regole create attraverso l'interazione strategica degli agenti, rappresentate nella loro mente e così in grado di auto-sostenersi come sistema di credenze condivise a proposito di modi salienti in cui il gioco è ripetutamente giocato. Un'istituzione è una regola di comportamento alla quale si conformano i partecipanti a un certo dominio di interazione (ad esempio il dominio dell'economia sociale) e, quindi, si riflette nella regolarità delle loro scelte, ed è propriamente intesa come un insieme di azioni reciprocamente ottime le une contro le altre, tali da non poter essere modificate unilateralmente.

Il punto essenziale è che ciò avviene attraverso la mediazione della "rappresentazione mentale" del gioco (cioè come ci aspettiamo che esso debba essere e venga giocato). Data la rappresentazione sommaria del gioco, il suo frame e come esso è stato giocato nei passaggi precedenti, e date le aspettative e le credenze circa le azioni che verranno da ciascuno intraprese, un'istituzione è lo stato del gioco in cui ciascuno risponde a quella rappresentazione mentale e a quelle aspettative proprio con la sua azione facente parte di quella regolarità di comportamento come rappresentata dal medesimo sistema di aspettative. La formazione del sistema di credenze o aspettative reciproche è perciò la chiave di questa nozione di istituzione.

2.4 "Economia sociale" come focal point

È importante osservare che in ogni gioco interessante (specie se giocato ripetutamente) gli equilibri sono sempre molteplici. Nel nostro caso vi possono essere molte specificazioni delle forme organizzative (diverse specificazioni dell'economia sociale, diverse forme di produzione, diverse forme di impresa in generale), o altrimenti detto: molteplicità istituzionale (virtuale). Quindi, il problema è come selezionare uno di questi poiché le loro caratteristiche possono esser diverse, come selezionare quello più desiderabile collettivamente.

Secondo la "nuova analisi economica del diritto", il diritto svolge un ruolo importante a tal proposito. Anzi, in realtà, svolge due funzioni: la prima è stabilire le "regole del gioco" entro il quale possono emergere diversi esiti. Cioè le regole del gioco entro il quale vi sono molteplici soluzioni possibili e, pertanto, diverse forme organizzative in equilibrio sono, in linea ipotetica, possibili. Al contempo, il diritto può definire un "frame del gioco" (*game frame*), ovvero una certa "visione" del gioco – che gioco esso sia e come dovrebbe essere risolto – che facilita la selezione di uno degli equilibri possibili (Aoki, 2001).

Mentre le regole del gioco fanno parte della descrizione oggettiva del gioco, un *game frame* è una particolare visione soggettiva del gioco, cioè un modello mentale che sostiene certe credenze su come i giocatori interagiranno e che permette di vedere solo una selezione tra le molteplici possibilità oggettive.

Kaushik Basu (2018) suggerisce che la legge, come deliberata da un Parlamento, piuttosto che essere solo considerata una norma imperativa, volta ad imporre dall'esterno agli agenti di un particolare dominio un certo comportamento, dovrebbe essere intesa come un generatore di *focal point* (Shelling, 1960; Lewis, 1969; Kreps,

1990; Legrenzi, Girotto, Johnson-Laird, 1993). Un *focal point* è ciò che distingue un equilibrio (o una regola di comportamento) da un altro, in quanto provvede alla salienza dell'uno piuttosto che l'altro. Così da farne una regola sostenuta da aspettative reciproche e che, di conseguenza, si afferma come istituzione in equilibrio. In altre parole, un *focal point* rende "saliente" qualche caratteristica della descrizione di una regola o delle azioni degli agenti, attrae l'attenzione di tutti su quella caratteristica e rende, al contempo, questo fatto noto a tutti.

Un *focal point* è capace di indurre la scelta di agire secondo la regola, in quanto adottare la regola è la risposta migliore all'aspettativa dell'adozione della norma da parte degli altri. Ciò naturalmente presuppone che la regola, su cui la legge richiama l'attenzione e che diventa un fuoco di aspettative, deve anche soddisfare la proprietà di equilibrio. Ovvero, qualora essa sia reciprocamente attesa come effettivamente eseguita dai vari agenti, accade che per ciascuno di loro l'azione migliore da adottare sia eseguire la propria parte nella regola di comportamento (Sugden, 1998).

Insomma, la norma giuridica interviene sui preesistenti equilibri possibili, e segnala uno di questi come focale, tale cioè da attrarre l'attenzione e la aspettativa reciproca sull'ipotesi che esso sia adottato (Basu, 2018).

Questa interpretazione è interessante, sia in generale che per il nostro caso specifico. Essa chiarisce ciò che la Commissione Europea sta facendo: segnalare un modello di organizzazione dell'economia, che è potenzialmente una modalità in equilibrio per organizzare la produzione e distribuzione di certi beni e servizi, allo scopo di renderla saliente e farla diventare focale, così da emergere come istituzione grazie alla reciproca credenza che essa sia utilizzata e prevalga nelle molteplici organizzazioni (dei quattro tipi) operanti in Europa. E, quindi, sia adottata da un numero crescente di nuove organizzazioni, supportate da legislazioni di favore da parte dei corpi legislativi locali e, infine, dalle politiche di supporto europee.

Ritengo che l'ipotesi-Basu sia fundamentalmente corretta, ma semplifichi troppo il ragionamento. Spesso la scelta pubblica di una norma giuridica fa solo parte del "processo di emersione" di un'istituzione in equilibrio, nel corso del quale, sia prima che dopo, fanno parte anche altre decisioni individuali e collettive – ad esempio, quelle dei fondatori delle originarie organizzazioni e quelle dei loro seguaci, le prime battaglie per il riconoscimento a livello locale e nazionale e poi le molteplici decisioni che fanno seguito alla decisione collettiva (ad esempio, del Parlamento Europeo) da parte di coloro che attuano, oppure ostacolano, l'attuazione.

Il punto indicato può comunque essere un passaggio cruciale di tale processo. La norma giuridica induce a rappresentarci un modello mentale condiviso con contenuto descrittivo e normativo, che costituisce le condizioni iniziali di un processo di selezione dell'equilibrio. Esso può richiedere ancora vari passaggi di reciproco adattamento, di congetture, conferme o confutazioni, e tentativi ed errori nel processo di convergenza all'equilibrio istituzionale. Tuttavia, determinando il punto iniziale di tale processo, la deliberazione sulla norma giuridica può influire in modo essenziale nel determinare un esito. Infatti, orienta i partecipanti all'interazione a ritenere che, dato un pattern o uno modo di vedere il gioco (un *game frame*), certe strategie reciproche debbano essere considerate più probabili, e conseguentemente induce a credere che certe risposte siano più probabili. Cioè il calcolo ricorsivo basato su analoghi ragionamenti delle parti, le conduce ad aspettarsi, in conclusione che una certa combinazione di azioni sia la regola di condotta alla quale tutti si attengono (per l'idea fondamentale di dinamica di selezione dell'equilibrio, si veda Harsanyi, Selten, 1988).

Il punto da spiegare è quale sia l'attivatore o l'innesco (*trigger*) del framework dell'economia sociale, o più correttamente del *game frame* da cui il framework dell'economia sociale emerge come in grado di render focali certe caratteristiche istituzionali. A quali esigenze cognitive e morali diffuse esso risponde? In altre parole, sotto quali condizioni ci viene in mente che una cosa del genere sia la risposta ai nostri problemi decisionali collettivi? Quali intenzioni riteniamo sottintese quando utilizziamo il framework dell'economia sociale? Quali ragioni per agire e, quindi, intenzioni ci spingono a considerare che gli altri agenti probabilmente agiscono

secondo il framework dell'economia sociale e a nostra volta noi agiremmo secondo quel framework?

In ciò che segue vedremo che parte possono giocare le "ragioni di equità". La mia congettura è che i *game frame* attivati da ragioni per agire di giustizia, che guardano il gioco nella prospettiva della giustizia, siano più efficaci e convincenti nell'impostare il problema di selezione dell'equilibrio rispetto a ragioni di efficienza per agire. La ragione è semplice: esistono sempre molteplici soluzioni efficienti anche se distributivamente molto diverse, che giacciono su un'ipotetica frontiera paretiana di efficienza, tra le quali è impossibile scegliere in base al criterio dell'efficienza. Infatti, è possibile che diverse configurazioni dei costi di transazione associate alle soluzioni alternative di uno stesso problema abbiano il medesimo valor minimo, benché diversissime distributivamente e, quindi, non siano distinguibili in base all'efficienza⁶. Tuttavia, tra di loro, un criterio di giustizia distributiva può effettuare una selezione, cioè trovare un'unica soluzione che abbia le proprietà distributive richieste nella prospettiva della giustizia.

L'ipotesi è, di conseguenza, che i migliori candidati ad assolvere questo compito siano criteri di equità (Sacconi, 2023; Cecchini Manara, Sacconi, 2019a). Essi offrono punti di vista sul gioco in grado di avviare dinamiche di selezione dell'equilibrio efficaci, laddove il criterio dell'efficienza – e il punto di vista sul gioco dato dal criterio di efficienza – è relativamente inefficace. In generale, il punto di vista dell'equità attiva un frame, una cornice cognitiva che fa emergere le soluzioni che soddisfano requisiti di giustizia, cioè che hanno la possibilità d'esser oggetto di un accordo imparziale e impersonale. La scelta tra queste, per via di accordo, è piuttosto univoca (Binmore, 2005; Sacconi, 2011b, 2011c). In altre parole, il frame dell'equità identifica un insieme di esiti entro cui la scelta è univoca o restringe fortemente l'insieme degli esiti ammissibili. Nel nostro contesto, il punto di vista dell'equità attiva il framework dell'economia sociale e solo all'interno di queste istituzioni cerca la specificazione più efficiente. In ciò che segue considereremo, quindi, la più nota versione dell'equità: la giustizia come equità di John Rawls (1971).

3. L'idea di giustizia come attivatore del framework dell'economia sociale

3.1. Giustizia come equità

Secondo la "giustizia come equità" (Rawls 1971, 1993, 2001) oggetto della giustizia distributiva, e in particolare della scelta di principi di giustizia, sono le istituzioni fondamentali della società che garantiscono, producono e distribuiscono beni sociali primari, la cui lista aperta è: le libertà civili e politiche, nonché di movimento e di scelta occupazionale, le opportunità di lavoro e carriera, le posizioni di potere, autorità e responsabilità (nelle istituzioni politiche sociali ed economiche), il reddito e la ricchezza, e le precondizioni per il rispetto di sé quale contribuente alla cooperazione sociale. Entro cui, con specificazioni lasciate agli sviluppi successivi, rientrano beni sociali importanti come un posto di lavoro a condizioni soddisfacenti o dignitose, l'istruzione e la sanità (tipici beni del *social welfare*), ecc. Poiché la lista è lasciata intenzionalmente aperta, ciò che conta è il criterio di identificazione dei beni sociali primari, cioè l'esser "mezzi per molti scopi". Beni che permettono agli individui di perseguire molteplici piani di vita e che sono mezzi efficaci per qualsiasi piano di vita che un individuo qualunque possa voler sviluppare.

In effetti, nella giustizia come equità, gli individui sono rappresentati come razionali nel senso che essi preferiscono necessariamente avere più beni sociali primari piuttosto che meno. Benché non conoscano in anticipo i loro piani di vita (poiché al momento della scelta dei principi di giustizia ogni informazione circa la loro identità personale è dietro un velo di ignoranza), essi sanno che ne avranno comunque uno. Di conseguenza, grazie alla relazione tra fini e mezzi, è loro comunque nota la desiderabilità dei beni sociali primari in quanto

⁶ Questo punto implica una critica della per altro ricca spiegazione delle forme di proprietà sull'impresa di Hansmann (1988, 1996).

mezzi necessari per qualsiasi piano di vita.

Le istituzioni fondamentali devono essere organizzate secondo principi che permettano la produzione e distribuzione dei beni sociali primari. Infatti, la società è un' "impresa cooperativa per il mutuo vantaggio", tramite cui vengono prodotti (dagli individui) e distribuiti (agli individui) beni sociali primari, che poi loro utilizzano in molteplici direzioni nei loro piani di vita. Mediante l'azione congiunta è possibile migliorare la disponibilità di tali beni, rendendo disponibile un surplus, ma, al contempo, permane sempre un conflitto circa la sua distribuzione. Per fare la propria parte nella cooperazione sociale ogni individuo deve perciò sapere che sarà trattato equamente.

Dunque, la produzione e distribuzione dei beni sociali primari è al contempo un problema di conflitto e cooperazione, il che richiede una soluzione per via di accordo. Per questo la giustizia come equità è una teoria del contratto sociale tra individui liberi ed uguali, insieme razionali e ragionevoli, nel senso di esser motivati a raggiungere accordi simmetricamente accettabili da altri individui ugualmente interessati all'accordo.

Il contratto sociale sui principi che disciplinano le istituzioni sociali fondamentali è modellato come scelta in un'ipotetica posizione originaria, la cui caratterizzazione più tipica è che tutti gli individui fronteggiano lo stesso problema di decisione in condizione di radicale ignoranza, e che risolvono razionalmente allo stesso modo, cioè unanimemente. Ciò dipende dal fatto che ciascuno fa l'esperimento ideale di mettersi nella posizione di un individuo razionale ipotetico, il quale è interessato ai beni sociali primari in quanto servono al suo piano di vita, qualunque esso sia, che però egli non conosce. Questa condizione fa sì che egli scelga i principi come se volesse esser imparziale e impersonale – cioè volesse seguire una legge morale universalmente valida, accettabile e rispettata da chiunque.

Ciò significa che le diseguaglianze possono esser ammesse solo qualora siano il modo di rendere massimo l'accesso ai beni sociali primari di chi è svantaggiato. Partendo da una posizione di uguaglianza, uno scostamento a vantaggio di una classe, per essere accettabile, dovrebbe al contempo costituire non un generico miglioramento, ma il massimo miglioramento tra le alternative possibili per la classe svantaggiata. L'opposto di quanto abbiamo osservato nel 40ennio neoliberale, in cui a fronte di incrementi verticali di reddito e ricchezza del 10% e ancor più dell'1% più ricco della popolazione, larga parte delle classi di reddito medio basso e basso non hanno visto alcun miglioramento (Milanovic, 2018).

Se, quindi, a partire da una situazione diseguale una redistribuzione migliorasse la posizione dello svantaggiato, anche a costo di ridurre la quota di chi è in posizione di vantaggio, questa compensazione dovrebbe esser approvata (sarebbe accettata dietro velo), anche se fosse un mero costo per la parte in posizione di vantaggio – cioè uno spostamento lungo la frontiera di Pareto. Si noti bene che una riduzione della quota appannaggio degli avvantaggiati, quand'anche indebolisse leggermente i loro incentivi produttivi – tutto da dimostrare, con gli attuali livelli di disuguaglianze e data la legge dell'utilità marginale decrescente del denaro – non sarebbe inaccettabile se tale riduzione servisse a massimizzare la quantità di chi nella diseguaglianza versa in posizioni di svantaggio.

A queste conclusioni Rawls (1971, 2001) arriva con l'avallo di un criterio di scelta in condizioni di radicale incertezza che, in considerazione del grave, ma imponderabile rischio di esser lo svantaggiato nella distribuzione dei beni sociali fondamentali, consiste nella "massimizzazione" della quantità di beni sociali primari allocata a chi occupa la posizione più svantaggiata ("minima") nella società, cioè il ben noto criterio di *maximin* (*maximum minimorum*).

3.2 Corrispondenza con l'economia sociale

La corrispondenza tra economia sociale e giustizia come equità va dimostrata sotto due profili. Il primo, è l'isomorfismo dei beni oggetto dei due sistemi di norme. Il secondo, è la coerenza tra i principi di giustizia e il trattamento degli stakeholder da parte delle organizzazioni di economia sociale, secondo il framework degli interessi perseguiti, mancanza di scopo di profitto e forma di governance.

Quanto al primo punto, è ovvio che le libertà civili e politiche sono oggetto delle campagne di grandi ONG parte del Terzo settore dell'economia. Benché organizzazioni di advocacy più che imprese, esse non di meno producono beni sociali primari: la protezione delle libertà.

Meno scontata è la considerazione di quali degli altri beni e servizi principalmente trattati dalle organizzazioni dell'economia sociale costituiscano beni sociali primari. Al di là dell'analogia, qui vi è un punto concettuale. Rawls identifica questi beni come "mezzi per molti scopi", in quanto essi non entrano nella teoria della giustizia come valori intrinseci, appartenenti a particolari concezioni complete del bene (Rawls, 1993), ma appunto come condizioni di possibilità per tutte le concezioni del bene. La giustizia come equità è neutra rispetto alle diverse concezioni del bene, che quindi vi hanno spazio solo come fini di piani di vita che le parti fanno di poter avere, benché non ne conoscano i contenuti, e che rimangono sotto un velo di ignoranza per tutta la durata della scelta dei principi. Le concezioni del bene così restano fuori dall'oggetto dell'accordo. La giustizia si occupa di beni penultimi, non dei fini ultimi dei piani di vita, su cui ciascuno mantiene sovranità individuale.

Dobbiamo quindi verificare se l'economia sociale si estenda a coprire questi beni fondamentali a uso multiplo, ma penultimi, piuttosto che la sfera di realizzazione di particolari concezioni del bene. È chiaro che ne va dell'universalismo dell'economia sociale, poiché se essa fosse semplicemente la realizzazione di particolari concezioni del bene non avrebbe a che fare con la scelta imparziale e impersonale di principi di giustizia validi per chiunque.

Si potrebbe considerare il consumo di beni ambientali e lo stare in un ambiente integro, spiagge, parchi e montagne non inquinati, come valori intrinseci di particolari piani di vita, che considerano tali consumi come superiori a causa della loro concezione del bene. Al contrario, però, la conservazione dell'ambiente e la prevenzione, protezione e resilienza rispetto al cambiamento climatico sono certamente mezzi necessari praticamente per tutti i piani di vita delle persone nelle aree interessate. La loro mancanza costituisce un rischio catastrofico, tale da identificare le posizioni di maggior svantaggio che sarebbe compito della giustizia, come equità, minimizzare.

Le risorse naturali quali l'acqua, le fonti energetiche e l'energia elettrica sono mezzi per quasi tutti i piani di vita individuali e compatibili con la maggior parte delle concezioni del bene. Sebbene il valore intrinseco dei beni artistici e culturali appaia come il tipico elemento costitutivo di una concezione "perfezionistica" del bene, tuttavia essi hanno a che fare con la conoscenza, in comune con l'istruzione. La conoscenza è certamente il più formidabile mezzo per tutti gli scopi, molti dei quali impossibili da prevedere nelle fasi dell'apprendimento, e specialmente impossibili da prevedere nelle fasi della ricerca di base, sia in ambito umanistico che scientifico. La stessa istruzione è un caso ovvio di mezzo per tutti gli scopi, così come più in concreto il supporto con attività culturali extracurricolari all'attività delle scuole di base, per evitare la dispersione scolastica.

È evidente che i servizi sociosanitari oltre che fornire un beneficio che ha valore in sé, sono un mezzo per molti altri scopi, poiché uno stato di buona salute fisica e mentale (qualunque cosa possa significare) o la riduzione della sofferenza sono precondizioni per perseguire ogni piano di vita quasi sotto ogni concezione del bene.

Basta un cenno per vedere la natura di mezzo per tanti scopi di parecchi beni e servizi oggetto tradizionale

di attività delle cooperative: l'offerta della possibilità di fare "la spesa" a prezzi accessibili (incluso l'accesso al cibo) e, al contempo, contribuire al bene della protezione dell'ambiente; l'offerta di abitazioni accessibili, l'opportunità di entrare nel mondo del lavoro attraverso la partecipazione a cooperative sociali di inserimento lavorativo, l'ottenere un reddito dignitoso e rendere meno diseguali le opportunità di lavoro: tutti beni sociali primari, associati alle basi del rispetto di sé nella lista rawlsiana, e che possono essere visti come precondizioni dei piani di vita individuali.

Tuttavia, questo esame caso per caso viene completamente superato se si accetta di usare il concetto di infrastruttura come schema concettuale dei beni comuni artificiali (Frishmann, 2005, 2012): dalle piattaforme digitali, al sistema scolastico e sanitario nazionale, alla rete delle biblioteche pubbliche e alla rete idrica comunale, alla gestione di spazi urbani comuni e fino alla rete associativa dei circoli culturali.

Le infrastrutture presentano con compiutezza l'isomorfismo tra beni comuni (Ostrom, 1990, 1998; Ostrom et al., 1992), oggetto dell'economia sociale, e l'oggetto della giustizia come equità e inducono ad adottare analoghi criteri di scelta (Sacconi, 2015). Le infrastrutture secondo Frishmann sono, infatti, strutture che permettono alcune transazioni di base note (ad esempio, la mobilità), che tuttavia sono ben lungi dall'esaurire gli scopi per le quali possono esser utilizzate. Gli scopi d'uso sono una lista aperta per definizione non descrivibile dettagliatamente in partenza. I fini e i progetti per cui le infrastrutture possono esser utilizzate sono costitutivamente incerti per gli stessi utenti e perciò poste dietro a un velo di ignoranza. La loro non escludibilità ha a che fare con questa varietà di impieghi che possiamo descrivere come esternalità positive su piani di vita degli utenti o di terzi, che andrebbero perse se si cercasse di imporre un prezzo in grado di corrispondere all'utilità marginale di tali molteplici impieghi troppo indeterminati al momento dell'uso dell'infrastruttura stessa. La sua gestione, per via dell'incertezza sugli scopi o sui piani di vita cui può servire, deve utilizzare criteri che riflettano un interesse e un accordo generali.

Infine, l'economia sociale è costituita da associazioni, cooperative e imprese sociali con una governance democratica, che cioè distribuisce in modo tendenzialmente egualitario diritti di partecipazione alle decisioni e che alloca l'autorità formale secondo criteri di democraticità. Questa stessa (l'autorità) è un bene sociale primario, alla cui allocazione, compatibile col principio democratico, l'economia sociale contribuisce nella società.

Dunque sotto molti aspetti l'economia sociale genera e distribuisce beni sociali primari. Ma lo fa coerentemente con i principi di giustizia come equità? Non possiamo certamente dare una risposta fattuale a tale quesito, ma possiamo dare una risposta in astratto circa la coerenza tra i due modelli normativi, cioè circa il fatto che i criteri identificativi del framework siano sufficienti a consentire l'attuazione dei principi di giustizia.

A parte l'affermazione delle uguali libertà, perseguita dalle ONG, in perfetta coerenza con i principi di giustizia, riconsideriamo i vari casi già esaminati: cooperative ed associazioni impegnate nei servizi di welfare (istruzione e servizi socio-assistenziali e sanitari); organizzazioni impegnate nella produzione di beni comuni come risorse naturali, oppure beni comuni artificiali e culturali (gestione cooperativa di piattaforme, comunità energetiche, associazioni per la protezione di beni culturali) e, più in generale, le infrastrutture (o servizi pubblici ad essi legati); cooperative di consumo e abitazione, cooperative di lavoro (incluse anche le cooperative sociali).

In ciascuno di questi casi, il "principio di differenza" richiede di default una distribuzione uguale del bene sociale in questione. Al contempo, qualora per motivi di incentivo uno degli stakeholder impegnati dal lato della produzione di qualche bene sia avvantaggiato mediante una remunerazione maggiore (una quota maggiore di beni sociali primari), questa situazione richiede subito una compensazione, che garantisca che il partecipante meno avvantaggiato riesca, nonostante la disuguaglianza, a massimizzare la sua quantità di beni sociali primari. Ciò richiede che il livello accettabile di disuguaglianza sia scelto dallo stesso svantaggiato.

Il principio funziona abbastanza bene in ciascun caso sfruttando le caratteristiche normative dell'economia sociale. Partiamo dalle cooperative che proteggono un particolare stakeholder, in quanto soggetto debole in un mercato in cui imprese di capitali (grande distribuzione, oppure sviluppatori immobiliari) rette dal principio di profitto eserciterebbero potere di mercato verso i consumatori, i piccoli produttori o verso cittadini in cerca di abitazioni abbordabili. Queste cooperative perseguono in modo egualitario un interesse settoriale svantaggiato che in loro assenza subirebbe uno scostamento dal principio di differenza, e pongono, quindi, al primo posto le persone diversamente dall'interesse dell'investitore di capitale, che qui non può perseguire il profitto. La disuguaglianza di mercato a svantaggio, ad esempio, dei consumatori o dei cittadini in cerca di abitazione viene contenuta dallo scopo stesso della cooperativa, la quale cerca invece di massimizzare il benefico per queste categorie svantaggiate.

Si consideri il caso dell'organizzazione di economia sociale che provvede alla produzione e gestione di una infrastruttura come bene comune. Lo scopo è un "interesse generale", che corrisponde all'assunzione di una prospettiva generale, come è necessario fare a causa della condizione di "velo di ignoranza" sugli interessi influenzati. La natura collettiva della proprietà e la mancanza dello scopo di profitto garantiscono che l'infrastruttura sia gestita secondo un criterio di non escludibilità e tendenzialmente di uguale accesso. Se contributi alla produzione devono essere dati, e se qualche stakeholder avanza pretese basate sul contributo differenziale dato al finanziamento o costruzione dell'infrastruttura, allora la governance democratica garantisce che questa disuguaglianza sia la minima possibile per ottenere lo scopo o quella che permette comunque il massimo accesso da parte degli utenti più svantaggiati.

Analogamente, per la produzione da parte di cooperative sociali o associazioni di servizi di welfare, come sanità e istruzione: lo scopo è l'interesse generale che equivale al punto di vista imparziale, e mette in primo piano la persona (il beneficiario) più che l'interesse del produttore di profittare, sfruttando le asimmetrie informative. La mancanza dello scopo di profitto riduce l'incentivo ad estrarre un vantaggio da parte del produttore, il che è coerente con l'eguaglianza di accesso (impossibilità di discriminare in base al prezzo). Se, tuttavia, per fornire servizi sanitari ed educativi vengono avanzate pretese di remunerazione differenziate e crescenti da parte dei produttori (nella cooperativa o nell'associazione), queste possono essere accettate solo fino a che sono la soluzione migliore per massimizzare la posizione della parte svantaggiata tra i beneficiari, e ciò è favorito dalla governance democratica multi-stakeholder, in cui gli stakeholder svantaggiati (beneficiari) sono adeguatamente rappresentati.

La cooperativa di lavoro ha come scopo la protezione del lavoratore dall'abuso di autorità dell'imprenditore, oltre che dare accesso al bene sociale principale di un lavoro decente. Lo scopo dell'impresa è in linea col primato della persona e di un interesse di categoria identificata come soggetto svantaggiato, che altrimenti subirebbe l'opportunità della controparte. La proprietà del lavoratore e l'assenza di scopo di profitto proteggono dalla creazione di un'eccessiva disuguaglianza.

3.3 Non c'è economia sociale senza giustizia distributiva

In tutti i passaggi precedenti abbiamo visto che le caratteristiche normative dell'organizzazione di economia sociale sono funzionali ad attuare i principi della giustizia come equità⁷. Ma cerchiamo di essere chiari circa la portata di questo argomento: benché riteniamo che le ragioni per agire di giustizia facciano necessariamente parte dell'economia sociale, non diciamo che dall'affermazione della giustizia come equità segua esclusivamente l'economia sociale. È evidente che anche altre istituzioni possono soddisfare e corrispondere

⁷ In effetti analogo esercizio sulla corrispondenza tra principi di giustizia e scopi dell'economia sociale potrebbe essere realizzato con una alternativa visione della giustizia distributiva, secondo l'approccio delle capacità. Per questa idea di giustizia si veda Sen, 2009.

a principi di giustizia – istituzioni pubbliche a garanzia del principio di eguale libertà di uguali opportunità, giusta allocazione dell'autorità e del potere politico, e della produzione di beni sociali primari che sarebbe impossibile assicurare senza la tassazione, oppure imprese socialmente responsabili che trattano autorità, reddito e ricchezza equamente.

Diciamo piuttosto che nel framework dell'economia sociale le ragioni per agire sono necessariamente coerenti con la giustizia come equità e le caratteristiche del framework ci appaiono convalidate nella prospettiva della giustizia. Al contempo, benché affermare che le ragioni per agire di coloro che partecipano all'organizzazione sono ragioni di giustizia non sia sufficiente per implicare che siamo nell'economia sociale (in effetti ci sono imprese caratterizzate in modo sostanziale dalla responsabilità sociale⁸ ed enti della pubblica amministrazione in cui questo accade), tuttavia è sufficiente essere nell'economia sociale per poter dire che le ragioni per agire sono ragioni di giustizia. Sempre, quando siamo nell'economia sociale, le ragioni per agire sono ragioni di giustizia e non possiamo rendere conto di tali organizzazioni, e del loro emergere come istituzioni stabili grazie a un modello mentale condiviso e un framework comune, se non in termini di ragioni di giustizia. L'economia sociale è un sottoinsieme dell'attuazione della giustizia come equità. Quindi – sosteniamo – quando siamo nell'economia sociale siamo in un'istituzione funzionale all'attuazione della giustizia come equità. E più ancora, quando esaminiamo le quattro categorie di enti e organizzazioni (più le imprese sociali) dal punto di vista di ragioni di giustizia per agire, ci viene naturalmente in mente il framework dell'economia sociale.

4. Senso di giustizia, preferenze di conformità, economia sociale

L'argomento sull'importanza del punto di vista o delle ragioni di giustizia per agire fine di selezionare o attivare il framework dell'economia sociale (e generare le conseguenti istituzioni in equilibrio), è stato presentato anche in riferimento al framework così come (deficitariamente) formulato dalla Commissione. Ma ben più netta sarebbe l'implicazione dai requisiti organizzativi alle ragioni per agire se, tra le caratteristiche dell'organizzazione di economia sociale, fosse esplicitamente statuito che nel suo patto costitutivo sono stabiliti esplicitamente o implicitamente principi di giustizia distributiva o comunque l'affermazione di una funzione distributiva secondo principi di giustizia – il che è ampiamente riconosciuto sia in lavori teorici che empirici sull'impresa sociale (Borzaga, Galera, 2023).

Questo punto diventa essenziale in questa sezione, in cui affermiamo che l'organizzazione di economia sociale, in quanto presenti la caratteristica suddetta (in armonia con gli altri requisiti), sviluppa aspettative e motivazioni dei partecipanti all'impresa che si traducono in una attitudine o una preferenza a garantire conformità agli stessi i principi di giustizia costitutivi. Ciò configura uno stato di equilibrio che può essere ragionevolmente sostenuto da aspettative, cioè un'istituzione la quale presenta la tipica corrispondenza tra conformità alla regola di condotta e sistema di aspettative reciproche che predicano lo stato di equilibrio stesso.

4.1 Senso di giustizia

Prendiamo come punto di avvio l'interessante, ma insoddisfacente spiegazione dell'organizzazione non profit da parte di Hansmann (1980, 1981, 1988): secondo questo argomento, il vincolo alla distribuzione degli utili servirebbe a obliterare l'incentivo ad appropriarsi come profitto delle rendite derivanti dallo sfruttamento di asimmetrie informative tra produttori e utenti di beni di welfare. Obiezione a questo argomento è che il vincolo alla distribuzione degli utili può variamente essere aggirato dal comportamento opportunistico, conferendo lautissimi premi in termini di benefit e remunerazioni elevate al management e agli amministratori. Così un'organizzazione non profit che in equilibrio faccia il suo compito non sarebbe possibile. Questa

⁸ Per questa nozione di responsabilità sociale d'impresa si veda Sacconi (2004, 2006, 2011a, 2011b e, più recentemente, 2023).

sarebbe la conclusione cui si giungerebbe in modo analogo al caso della *tragedy of the commons* (Hardin, 1968), ai paradossi del votante e del contribuente volontario alla produzione di beni pubblici, all'impossibilità dell'impresa cooperativa (Alchian, Demsetz, 1972), e cioè **veder l'impossibilità** di stati sociali possibili, che vengono esclusi solo perché le premesse di analisi economica sulle motivazioni degli agenti sono troppo pessimistiche. Trattandosi della possibilità di organizzazioni non profit, sembra naturale congetturare che il modello economico di preferenza vada emendato.

Per farlo si potrebbe fare ricorso a spiegazioni sociologiche esogene, che vanno a recuperare le basi delle preferenze in motivazioni ideologiche o religiose preesistenti e del tutto indipendenti e da ciò che accade nell'interazione interna alle organizzazioni economiche o nella scelta della loro costituzione (Rose-Ackerman, 1997). Si è cercato, invece, di sfruttare l'idea che le deliberazioni sui principi e gli accordi costitutivi sulla forma istituzionale delle organizzazioni non profit possa aver un ruolo nel sollecitare l'attivazione di motivazioni che spingono alla conformità sui principi deliberati, assieme a generare le aspettative reciproche dei partecipanti circa la conformità alle stesse deliberazioni (in linea con il metodo della complementarità tra forma istituzionale e sviluppo delle preferenze (Astrom, 2005).

Non si tratterebbe perciò di una mera spiegazione conformista, secondo la quale i partecipanti si adeguano e desiderano adeguarsi alle aspettative normative degli altri. Al contrario, l'adesione dipenderebbe da ragioni morali per agire, derivanti da scelte costitutive fatte dagli agenti e replicate nel corso del tempo, accordi razionali imparziali sui principi dell'organizzazione aventi un significato morale per i partecipanti, con la valenza normativa di un impegno. Al contempo però – evitando **il fanatismo ideologico** di chi aderisce ai principi **anche** in isolamento, **costi quel che costi** – si farebbe l'ipotesi che l'intensità motivazionale di queste ragioni per agire non sia indifferente alle credenze che abbiamo su ciò che gli altri fanno e credono. Sia, cioè, condizionata dalle credenze circa il grado di conformità proprio e altrui, date le credenze reciproche. Insomma, le aspettative di conformità altrui contano non perché è importante conformarsi a queste aspettative, ma perché la forza motivazionale della conformità al principio normativo è calibrata in base alla credenza circa il livello di conformità di ciascuno dato ciò che crede degli altri.

Non sorprendentemente, la risposta a questo problema era già stata *in nuce* suggerita da John Rawls (1971, 1993) come tesi di psicologia morale a sostegno della giustizia come equità. Dice Rawls: «quando abbiamo considerato giuste le istituzioni attraverso la scelta dietro velo di ignoranza, e sappiamo che gli altri le hanno considerate giuste, e in aggiunta abbiamo conoscenza comune circa il fatto che gli altri agenti facciano la loro parte nel rispettare i principi delle istituzioni giuste, allora noi sviluppiamo un senso di giustizia che è un atteggiamento favorevole alla conformità a detti principi, con il quale reciprociamo (conformità contro conformità) al comportamento atteso degli altri. Così le istituzioni giuste, accettate dietro al velo di ignoranza generano le motivazioni che provvedono alla loro attuazione e stabilità e che vincono gli incentivi a defezionare».

Da osservare che qui la reciprocità non è quella diretta tra due parti che si beneficiano reciprocamente (come accade in Rabin, 1995). Ciò che noi reciprociamo è un comportamento di conformità ai principi, se e solo se abbiamo approvato gli stessi principi. Dunque, si tratta di una motivazione morale che ha origine in un accordo, avente un significato normativo dovuto all'essere principi che ipoteticamente chiunque accetterebbe e all'aver assunto un impegno per via di accordo. Tuttavia, il desiderio di fare la cosa giusta non è indipendente dalle aspettative sul comportamento altrui. Un accordo, di cui non si attende l'osservanza, non attiva desideri di fare la cosa giusta.

Quest'idea di psicologia morale è stata tradotta in un modello di preferenze di conformità in giochi comportamentali, caratterizzati dalla mancanza di soluzioni di equilibrio che siano reciprocamente ed equamente vantaggiose per tutti i partecipanti, o dalla loro inverosimiltà (Grimalda, Sacconi, 2005; Sacconi,

Grimalda, 2005, 2007; Sacconi, 2007; Sacconi, Faillo, 2009; Degli Antoni, Sacconi, 2023; Sacconi, Faillo, Ottone, 2011; Faillo, Ottone, Sacconi, 2015; Cecchini Manara, Sacconi, 2019b). Ad esempio, il gioco dell'esclusione (una variante con più partecipanti del *dictator game*) con due o più giocatori forti, che in equilibrio si appropriano di tutta una somma disponibile senza lasciar alcunché a un giocatore debole (*dummy player*). Questa soluzione paradossalmente è efficiente (poiché non vi è una soluzione dominante in cui tutti ottengano di più), ma certamente molto iniqua verso il *dummy*.

In giochi siffatti si introduce l'ipotesi che in una fase iniziale gli stessi giocatori (forti e deboli, ecc.) partecipino a una sessione di comunicazione, discussione o negoziazione, precedente l'avvio del gioco vero e proprio. Fase in cui possono accordarsi su un principio distributivo col quale risolvere il gioco stesso dopo la fase di comunicazione. Circa l'accordo assumiamo che sia raggiunto dietro un velo di ignoranza, che nasconde il ruolo che ciascun giocatore occuperà nel gioco che verrà giocato dopo l'accordo (chiamiamolo gioco *ex post*). Ipotizziamo, inoltre, che i partecipanti alla comunicazione (chiamiamola fase *ex ante*) sappiano che qualunque cosa essi concordino non esisterà alcun meccanismo esterno in grado di imporne l'esecuzione. Né loro potranno influire direttamente sul comportamento della controparte. Potranno soltanto decidere se (per parte loro) scegliere l'azione coerente con l'attuazione, cioè fare la propria parte nell'attuazione dell'accordo.

La funzione di utilità dei giocatori cambia in base all'ipotesi di complessità motivazionale, dando adeguato peso all'accordo *ex ante* sul principio distributivo. Ci sono due tipi di preferenze, quelle di tipo consequenzialista tradizionale, che ordinano gli esiti del gioco in base alla quantità di conseguenze desiderabili che ne otteniamo, e (ecco la novità) quelle deontologiche o di conformità a principi (concordati). Queste riflettono il grado di coerenza tra gli esiti del gioco e un criterio distributivo che assegna ai vari giocatori quote in base alla proporzione fissata dal principio.

La misura della coerenza è la base per inserire una componente di preferenza per la conformità, ovvero un parametro rappresentativo della forza motivazionale del "desiderio essere giusti" (conformarsi al principio). Pesato, tuttavia, con un indice rappresentativo delle credenze che i giocatori intrattengono circa la loro reciproca conformità. Così il giocatore considera il suo grado di conformità, data la sua credenza sul comportamento altrui, e considera, inoltre, la conformità attesa degli altri giocatori data le loro credenze sul suo comportamento. Combinando questi due indici otteniamo un indice totale di conformità al principio come funzione delle credenze. Pertanto, per livelli di conformità attesa elevati questa componente di "desiderio di essere giusti" diverrà interamente efficace nella funzione di utilità del giocatore, mentre se vi è aspettativa di significativa deviazione (propria o della controparte) dalla piena conformità, il peso del desiderio di conformarsi si ridurrà fino a svanire.

Il modello cattura il punto che abbiamo prima esposto. Vi è una motivazione ad essere giusti secondo quanto riconosciuto nell'accordo. Se noi, però, non crediamo che tu ti conformerai, allora la motivazione – benché in astratto potrebbe esser la base di un valore di utilità elevato – si spegne. Al contrario, se le aspettative di reciproca conformità sono elevate.

Le conseguenze per la soluzione dei giochi ovviamente dipendono dal peso assunto per ogni esito dalla motivazione di conformità. Se tale motivazione, pesata per l'indice di conformità, ha un valore elevato, potrà controbilanciare le utilità materiali e far sì che esiti che precedentemente non erano equilibrati ora lo siano. Ad esempio, nel gioco dell'esclusione ammettere il *dummy player* ai benefici della spartizione può diventare una combinazione di strategie di equilibrio dei due giocatori forti.

4.2 Conferme sperimentali

La teoria ha ricevuto varie conferme sperimentali, specie con riferimento al gioco dell'esclusione e sue

varianti (Sacconi, Faillo, 2009; Sacconi, Faillo, Ottone, 2011; Faillo, Ottone, Sacconi, 2015); Degli Antoni, Faillo, Francés-Gómez, Sacconi, 2022), che esprime la logica di situazioni in cui, ad esempio, due *fundraiser* possono appropriarsi del frutto della raccolta o utilizzarlo per migliorare i servizi resi al beneficiario dell'associazione non profit, oppure i cittadini possono rifiutarsi di offrire alcun accesso ai servizi pubblici di welfare al migrante, oppure votare perché questo avvenga; manager e rappresentanti degli azionisti possono escludere tutti gli altri stakeholder dall'accedere a parte degli utili, oppure accordarsi perché la distribuzione del surplus sia equa; infine, operatori e amministratori della cooperativa sociale possono colludere per aumentare le proprie remunerazioni, sacrificando gli investimenti a favore dei beneficiari, oppure concordare di avere una distribuzione equa che destini al miglioramento della qualità una quantità significativa degli avanzi di gestione.

Non tanto sorprendentemente dietro al velo d'ignoranza circa il fatto di essere il giocatore forte o debole, i giocatori concordano sulla distribuzione egualitaria. I risultati sono però sorprendenti e stabili nel gioco ex post: i partecipanti scelgono di attuare l'accordo anche se è a loro evidente che non è nel loro interesse materiale farlo e, inoltre, si aspettano che la controparte faccia lo stesso, benché sia pure chiaro che non sarebbe nel suo interesse farlo.

In effetti, risulta dall'analisi dei dati che fare l'accordo influisce sulle credenze (di default, coloro che fanno l'accordo sulla distribuzione equa pensano che gli altri lo rispettino) e per questa via l'accordo influisce anche sulla preferenza, poiché attiva la componente di preferenza per la conformità. Chi fa l'accordo attiva il desiderio di esser giusto, quando vi è aspettativa della reciproca conformità. Ma il bello è che questa aspettativa si riscontra praticamente sempre quando c'è stato l'accordo, ed essa sembra proprio dipendere dall'accordo: se abbiamo concordato, di default crediamo che gli altri si attengano.

Come tutto ciò aiuta a rispondere al problema della possibilità dell'organizzazione di economia sociale? In coerenza con il modello generale congetturiamo che l'organizzazione non profit sia fondata su un accordo imparziale tra i suoi stakeholder circa un principio distributivo di giustizia sociale, in grado di stabilire la distribuzione del surplus e l'adesione al principio costitutivo svolga una funzione motivazionale che si aggiunge alle preferenze materiali, ma che può anche operare in modo da controbilanciarle. Gli i lavoratori e gli amministratori per qualche motivo si aspettino reciprocamente un'elevata conformità. La conseguenza sarà la comparsa di un equilibrio in cui lavoratori e amministratori dell'organizzazione non profit dedicano un'elevata quantità degli utili al miglioramento della qualità dei servizi in favore del beneficiario, anche se ciò contraddice il loro auto-interesse. Questo è un equilibrio del gioco che dimostra la possibilità che un'organizzazione non profit sia come un'istituzione stabile, che adempie alla sua missione produttiva, posto che possa essere interpretata anche come una missione distributiva secondo un principio di equità.

4.3 Conseguenze per il disegno di istituzioni

Questi risultati debbono esser presi in considerazione per il disegno delle istituzioni dell'economia sociale schematizzato nel framework. Il risultato base è che si possono ottenere risultati significativi dalle organizzazioni di economia sociale sul piano dell'equità, oltre che dell'efficienza, ammesso che esse possano realizzare accordi imparziali tra stakeholder sulle politiche, cui daranno attuazione anche senza vincoli esterni stringenti, poiché gli accordi su principi di giustizia attivano credenze e preferenze di conformità. Se sono in grado – il che dipende dalla missione e dalla struttura di governance – di utilizzare procedure di deliberazione e di accordo tra gli stakeholder che replichino su piccola scala la logica del contratto sociale, non c'è giustificazione per le istituzioni pubbliche o private di mettere da parte gli obbiettivi di equità, in quanto non avrebbero il sostegno di incentivi sufficienti nella fase di attuazione (Degli Antoni, Faillo, Francés-Gómez, Sacconi, 2022). Al contrario, equilibrio ed equità vanno di pari passo, purché il disegno istituzionale e organizzativo di queste istituzioni riconosca centralità alla pratica degli accordi ex ante, basati su deliberazione o contrattazione imparziale, tramite la quale si rinnovi l'adesione ai principi costitutivi e si concordi sull'applicazione dei principi alle singole policy.

Date le loro caratteristiche istituzionali, cui si aggiunge l'esser esplicitamente fondate su un principio di giustizia continuamente utilizzato per deliberare su accordi tra gli stakeholder circa politiche distributive, le organizzazioni dell'economia sociale, in particolare, possono generare da sé le motivazioni che spingono ad applicare tali politiche. Ciò consiste nel replicare su piccola scala il contratto sociale più generale, che stabilisce la produzione e distribuzione dei beni sociali primari, specializzandone i contenuti in riferimento ad aree particolari e parziali.

Ciò ovviamente presuppone che, rispetto ai termini del contratto sociale generale, tali contratti locali e settoriali servano a riempire spazi di discrezionalità lasciati aperti dall'incompletezza contrattuale e dalle numerose contingenze imprevedute⁹. In quanto autonome e in grado di esprimere un significativo grado di autogoverno (ovviamente nei limiti della legge) le organizzazioni dell'economia sociale possono, infatti, deliberare imparzialmente l'applicazione dei principi alle questioni particolari, in modo del tutto coerente con l'ipotesi di democraticità della governance multi-stakeholder e di indipendenza istituzionale. Dietro il velo di ignoranza, gli accordi possono estendersi a partecipanti di ogni numerosità purché possano dialogare anche attraverso supporti informatici, e il loro anonimato non sarebbe un limite, ma un vantaggio, che non pregiudica, ma sostiene l'efficacia motivazionale (Sacconi, 2015).

Perciò le organizzazioni di economia sociale dovrebbero essere viste come delegate a specializzare il contratto sociale generale sulla produzione e distribuzione di particolari beni e servizi (beni sociali primari, beni comuni, capacità fondamentali¹⁰) con riferimento ad ambiti locali e settoriali, mediante ulteriori contratti sociali su piccola scala.

Sorge, però, un problema: chi garantisce che l'interpretazione del contratto sociale generale, offerta dalla sua versione locale, deliberata dagli stakeholder delle organizzazioni di economia sociale, non sia parrocchiale, troppo inclinata a favorire certi interessi o valori locali, valutazioni favorevoli a certi standard di eccellenza per certi funzionamenti, ma non per altri, e imponga particolari concezioni del bene o particolari interessi? In questo caso, infatti, ne andrebbe ovviamente dell'universalismo dell'offerta di questi beni¹¹. Se certi stakeholder non fossero di fatto rappresentanti (neppure dietro velo di ignoranza) in questi esercizi di scelta collettiva e di democrazia deliberativa su scala locale e settoriale, gli esiti potrebbero risentirne sostanzialmente.

Vi sarebbe perciò un *trade-off* tra le possibilità dell'economia sociale di generare senso di giustizia, cioè motivazioni di adesione alle istituzioni giuste, e il contempo dare interpretazioni parziali del contratto sociale, che possono favorire certe posizioni particolari, rispetto, ad esempio, alle possibilità che il passaggio dal patto costituzionale alle politiche attuate della pubblica amministrazione sia fedele alle premesse, sebbene frattanto non faccia ricorso a nuovi accordi imparziali per riempire le falle del contratto sociale incompleto e, quindi, non generi preferenze di conformità e senso di giustizia.

In ciò che segue suggeriremo un tentativo di rispondere a questo problema basato sulla consueta distinzione tra contratto costituzionale e post-costituzionale (Buchanan, 1975; Sacconi, 2006¹²). Come vedremo, questa distinzione offre la flessibilità richiesta dall'incompletezza del contratto costituzionale e offre opportunità di pattuire contratti post costituzionali che generino senso di giustizia. Mentre il primo stabilisce l'allocatione iniziale di diritti, libertà, capacità e altre dotazioni di base secondo un principio distributivo egualitario o relativo ai bisogni, il contratto post costituzionale si occupa di impiegare queste dotazioni per dare vita (via contratti

⁹ Si veda Donaldson, Dunfee, 1995 per una teoria dei macro e micro contratti sociali che enfatizza l'autonomia dei secondi.

¹⁰ Per l'inserimento in questa prospettiva dei funzionamenti si veda Sen 1995 e Fia, Sacconi 2019.

¹¹ Sono debitore a Sara Granaglia per la comprensione della rilevanza di questo problema.

¹² Per un discussione recente su questo metodo si veda Pies ecc. e Ghirlanda, Sacconi, 2024.

post costituzionali) a una molteplicità di coalizioni produttive (associazioni, imprese, ecc.) di varia natura, alle quali gli agenti collaborano con dotazioni sostanzialmente simmetriche e ricavandone remunerazioni in proporzione ai contributi dati, in modo che però riflette ancora l'uguaglianza delle dotazioni iniziali o la loro proporzionalità al bisogno.

La ragione per cui facciamo uso di principi di giustizia distinti tra fase costituzionale e post costituzionale è che nella prima fase si allocano dotazioni (di diritti e altro) su qualcosa che non è ancora stato prodotto da nessuno, che perciò ha caratteristica di "manna dal cielo". Così, in mancanza di ogni legittima pretesa basata sul contributo, la loro distribuzione non può che esser uguale o basata sulla sola differenza legittima, che è quella dei bisogni a causa di differenze naturali di capacità (più talenti = meno bisogni). Nel contratto post costituzionale, invece, ciascuno contribuisce a diverse associazioni produttive e può avanzare pretese basate sul contributo. I payoff a questo stadio non sono "manna dal cielo" e ciascuno è responsabile pro quota dell'ammontare di beni prodotti (Sacconi, 2006, 2011b).


La pulizia concettuale di questo schema dipende dal fatto che le due fasi possano esser accuratamente distinte e poste in ordine logico: il passo costituzionale è una preconditione in grado di regolare il secondo passo, post costituzionale, e non accade che l'oggetto dell'accordo al secondo passo, sia una dotazione oggetto di distribuzione al primo passo (contratto costituzionale), altrimenti le pretese basate sui contributi (che intervengono solo al secondo passo) potrebbero condizionare o contrastare le pretese basate sui bisogni o l'uguaglianza di base (primo passo), creando un loop sconcertante.

Tuttavia, non è ovvio come questa distinzione sia assicurata nel caso del contratto post costituzionale delle organizzazioni dell'economia sociale, impegnate proprio a produrre beni sociali principali, aventi "rango costituzionale". Il punto è che il contratto costituzionale può bensì allocare diritti su beni sociali primari, libertà di accesso per ottenere capacità fondamentali, ecc. Ma quando si passa al secondo stadio, quello del contratto post costituzionale, vi è un comparto dell'economia in cui si producono alcuni di questi beni aventi status costituzionale. Questi beni non appaiono solo come input (dotazioni), ma anche come output delle attività previste dal contratto post istituzionale.

Ad esempio, l'uguale diritto alla salute influisce sull'assetto di ogni organizzazione, impresa o associazione istituita a livello post costituzionale per operare nel campo della sanità. Ma la salute delle persone viene garantita grazie ai prodotti e servizi generati dalle organizzazioni che operano in fase post costituzionale, e in cui vengono perciò avanzate pretese basate sul contributo. Nei contratti post costituzionali questi stakeholder tenderanno perciò a condizionare la soddisfazione dei diritti costituzionali dei malati alla soddisfazione delle loro pretese basate su contributo.

Ciò richiede chiaramente che nei processi deliberativi a livello post costituzionale sia introdotto un "criterio sostanziale di priorità" tra i due tipi di pretese: quelle relative all'attuazione e specificazione locale e parziale dei diritti costituzionali, basate sul bisogno, e quelle basate sui contributi dati alla produzione di beni e capacità nel campo della salute, che sono certamente legittimi in fase post-costituzionale, ma non tali da mettere in discussione o rinegoziare l'attuazione dei diritti costituzionali alla salute (Sacconi, 2011).

Le organizzazioni pubbliche o di economia sociale o privata che si occupano di questi beni dovranno concepire il contratto post costituzionale come accordo a sua volta in due stadi. Al primo dei quali si concorda ancora dietro velo di ignoranza la specificazione di quanti e quali beni sociali primari produrre e distribuire in un tempo e spazio determinato, in risposta alla specificazione dei diritti costituzionali dei cittadini. Solo "dopo" questa fase potrà prendere avvio la seconda fase del contratto post costituzionale, in cui le varie parti avanzano pretese basate sul contributo.

L'idea è che la prima sessione abbia priorità sulla seconda: prima i diritti e i bisogni sanitari di una data area vengono concordati imparzialmente, poi compatibilmente con questi diritti, le pretese di trarre vantaggio da attività produttive entrano in contrattazione tra di loro, senza che possano però essere negoziate in modo da condizionare l'attuazione del contratto costituzionale. 

Questo è un vincolo sulle organizzazioni e istituzioni oggetto di contratto post costituzionale, che dovrebbe esser messo in atto via processi di democrazia deliberativa multi-stakeholder. Oltre a far valere criteri di argomentazione imparziale questi processi deliberativi, per analogo criterio di imparzialità, devono rispettare il "criterio sostanziale di priorità", secondo cui le parti prima stabiliscono per via di accordo i piani attuativi dei diritti costituzionali secondo i bisogni e solo dopo si accordano sui contributi dati e sulle remunerazioni relative.

Il lettore potrà adesso apprezzare le virtù del framework dell'economia sociale che, imponendo il vincolo sulla distribuzione degli utili, trattiene le parti nel contratto post costituzionale dal cercare di soverchiare le pretese basate sui bisogni con la pretesa di profittare basata sui contributi. Al contempo, una volta che il contratto post costituzionale è equo (può essere deliberato dietro al velo) le preferenze di conformità spingono l'organizzazione di economia sociale a darne attuazione.

L'universalismo del contratto costituzionale si trasmette così al contratto post costituzionale e assicura che l'interpretazione del contratto sociale non sia arbitraria e troppo influenzata da alcuni degli stakeholder, che ne fanno parte (ad esempio i medici o le aziende farmaceutiche a fronte dei malati o di cittadini interessati alla prevenzione) e che di norma sono soggetti più forti di coloro i cui bisogni dovrebbero avere primato costituzionale.

Per concludere, le considerazioni sull'economia sociale, vista come insieme di organizzazioni fondate su principi di giustizia concordati mediante accordi imparziali, e che generano senso di giustizia, inducono a ribadire la raccomandazione che la Commissione Europea ne riveda la formulazione, nel senso di includere la "quinta caratteristica" di cui in più punti di questo scritto abbiamo lamentato l'assenza. Potremo allora concludere che, rientrando nel framework di economia sociale, emendato come qui suggerito, queste organizzazioni facciano qualcosa che nessuna altra istituzione pubblica o privata fa altrettanto bene: generare "senso di giustizia", sia in forma specifica, rispetto a settori particolari di produzione di beni sociali e capability, sia in forma generale rispetto alla stabilità e osservanza di principi di giustizia con rilievo costituzionale. Qualcosa di cui non solo l'economia sociale, ma la preservazione delle democrazie liberali in Europa ha oggi estremo bisogno.