

Ferruccio Marzano

SULL'ECONOMIA DELLA RECIPROCIÀ

1. *Introduzione*

Le ragioni che mi hanno indotto ad occuparmi, da qualche anno a questa parte, dell'economia del terzo settore sono riconducibili ad *una duplice esigenza*. Da un lato, l'insoddisfazione per il recente concreto funzionamento dei settori "tradizionali" di *un'economia capitalistica mista* come quella italiana, cioè il settore privato e quello pubblico, insoddisfazione cui l'espandersi del terzo settore o settore *non profit*¹ dovrebbe far fronte; dall'altro, l'intento di capire e spiegare *gli effettivi meccanismi* secondo cui lo stesso terzo settore sembra funzionare, o aspirare a funzionare, in particolare nella realtà economica italiana.

Quanto al primo aspetto, è noto che il vigoroso andamento della nostra economia per i due decenni degli anni '50 e '60, verificatosi pur in presenza di notevoli squilibri settoriali, territoriali e sociali, sia stato legato al ruolo interagente dei due settori produttivi, il privato ("il mercato") ed il pubblico ("lo Stato"), che l'hanno caratterizzata come economia "mista". In sostanza, l'esperienza delle grosse trasformazioni strutturali da un'economia largamente segnata dalla prevalenza dell'agricoltura, dei servizi tradizionali, di forme di solidarietà so-

¹ Si noti che nel presente lavoro – come sarà evidente dalle argomentazioni svolte in quel che segue – farò riferimento, *alternativamente* e con identico significato, alle due espressioni e tipologie di "terzo settore" e "settore *non profit*".

ciali particolari e corporative, ad una a forte presenza dell'industria, col comparto dei servizi in via di rilevanti cambiamenti (si pensi soltanto all'affermarsi della televisione), e decisamente avviata sulla strada della solidarietà sociale di tipo universalistico, come quella del cosiddetto "Stato sociale" o "Stato del benessere", va attribuita, con peso grosso modo identico, all'azione positiva che, pur con tante disfunzioni, hanno svolto sia il "mercato" che "lo Stato".

E ancora, gli andamenti nei due successivi decenni degli anni '70 e '80, che hanno visto il verificarsi, ed a volte l'aggravarsi, peraltro non soltanto in Italia, della "involuzione" del processo di sviluppo socio-economico, sul fronte sia della ciclicità e minore intensità della crescita quantitativa, sia delle deludenti caratteristiche disaggregate e qualitative dello sviluppo, possono analogamente essere ascritti al prevalere dei cosiddetti "fallimenti" sia "del mercato" sia anche "dello Stato"; e ciò, benché sia lo Stato sociale che lo stesso mercato si diffondessero e generalizzassero in quegli anni.

Negli anni '90, com'è pure ben noto, "i nodi sono venuti al pettine", e ciò sul piano macroeconomico, strutturale, ed anche socio-istituzionale, "nodi" sui quali non è il caso di soffermarsi più di tanto in questa sede; ma è comunque in questo contesto che il "terzo settore" ha cominciato ad "imporsi", per dire, come vera e propria *terza via* – almeno questa è la mia personale convinzione – tra "mercato" e "Stato".

Quanto al secondo aspetto, è ormai acquisito che anche in Italia, quando si parla di *terzo settore*, ci si riferisce ad un ampio spettro di realtà socio-economiche e produttive molto assortite e differenti fra loro, che vanno dalle strutture di volontariato alle associazioni sociali, alle cooperative sociali, ad altre forme atipiche di ONLUS². Allora, in Italia come altrove, si è posta all'attenzione degli economisti – ma anche, s'intende, di studiosi di altre discipline, come in particolare sociologi e giuristi – il problema di classificare, analizzare ed interpretare motivazioni, interazioni, effetti, dei comportamenti dei diversi soggetti operanti nelle differenti realtà volontaristiche, associative, cooperative, o di altra forma, presenti nel terzo settore. Per quanto

² Si noti che, finalmente, con la recentissima approvazione, nel novembre 2000, da parte del nostro Parlamento della legge sull'associazionismo sociale, il panorama legislativo del variegato arcipelago del terzo settore è stato completato, in quanto già si disponeva delle leggi 266/91 sul volontariato e 391/91 sulla cooperazione sociale, nonché della legge-delega e del decreto legislativo 460/97 sulle ONLUS.

specificatamente riguarda noi economisti, si è ormai di fronte ad un vasto *corpus* di paradigmi, teorie, analisi, verifiche empiriche, in parte consolidato, in parte ancora "magmatico", comunque a mio parere di grande interesse, anche sul piano interdisciplinare.

Si tratta però di considerare a fondo *se e in che misura* si può procedere in una sola direzione, vale a dire formulando interpretazioni e spiegazioni *omogenee* per realtà produttive e socio-economiche, ben differenti fra loro, che compongono il terzo settore, oppure, meglio a mio avviso, *se non sia il caso* di predisporre ed avanzare ipotesi e relazioni diverse per le differenziate realtà che, in un certo numero, sono già presenti nel settore e sempre più lo saranno nel prossimo futuro.

Scopo della presente Relazione, dopo un rapido riferimento alle questioni "cruciali" poste dal primo gruppo di problematiche accennate, quanto in particolare alle difficoltà *via via crescenti* del nostro processo di sviluppo incentrato sul funzionamento di un'economia *mista* ed all'alternativa che può ora rappresentare il settore *non profit*, è dapprima quello di fornire una sintetica panoramica *critica* delle principali posizioni teoriche avanzate nella letteratura specialistica (oggi anche disponibili in libri di testo³). In secondo luogo, stante quella che ritengo essere una certa "insufficienza" – si noti, *insufficienza*, non incapacità – delle interpretazioni avanzate nel "coprire" l'insieme delle tante realtà del terzo settore, mi propongo di esporre la mia personale "visione" e "versione" delle cruciali differenti caratteristiche ed articolazioni del fenomeno considerato, essendo convinto che sia plausibile ed opportuno *ampliare* il campo dell'indagine al fine, per dire, di "catturare" pezzi importanti dell'economia del terzo settore che, altrimenti, sfuggono all'analisi così come è largamente condotta al momento. Si tratta, per chiarire dall'inizio lo "sbocco" del presente lavoro, di dimostrare la validità di una posizione tendente, in buona sostanza, ad *affiancare* ad un'analisi incentrata sul concetto di "apporti o trasferimenti" *di tipo unilaterale o volontario*, oggi prevalente, un'analisi basata sul ruolo degli "apporti o trasferimenti" *di tipo bilaterale*; cosicché possa risultare arricchita e potenziata la capacità di spiegazione ed interpretazione (economia politica), ma anche di indirizzo e controllo (politica economica), dell'articolata e complessa real-

³ Cfr. l'apprezzamento critico di un recentissimo lavoro di questo tipo (M. Mussella - S. D'Acunto, 2000) in F. Marzano (2001).

tà del fenomeno "terzo settore"⁴.

2. Un rapido riferimento alle problematiche recenti dell'economia "mista" italiana

È noto che, nella seconda metà del secolo XX, l'economia italiana, dopo alcuni anni caratterizzati dalla cosiddetta "ricostruzione post-bellica", ha anzitutto conosciuto un periodo di intenso sviluppo, quello degli anni '50 e '60, sviluppo attribuibile – grosso modo in parti uguali – sia all'espansione dei mercati privati, in particolare quanto agli scambi internazionali, sia al ruolo del settore pubblico soprattutto "attivo" nel comparto delle imprese a partecipazione statale e nella politica economica dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno. Vorrei però sottolineare che, sin degli anni '50 e '60, largamente considerati anni da "età dell'oro" della crescita economica capitalistica, anche per un paese ad economia *mista* come il nostro, non erano mancate voci di critica, dissenso, contrapposizione, vuoi ai "paradigmi" dominanti in tema di teoria e politica dello sviluppo economico, vuoi alle concrete esperienze della realtà economica italiana, specialmente nel Mezzogiorno. Vanno tenute presenti sia le posizioni della "sinistra" di varia estrazione, laica, socialdemocratica e marxista, sia quelle di matrice cristiana ed in particolare cattolica, queste ultime maturate dapprima in ambiti minoritari⁵ e poi sfociate negli importanti pronunciamenti del Concilio Vaticano II e del recente magistero papale.

Ma già dalla seconda metà degli anni '60 molte cose venivano cambiando in tutte le economie capitalistiche mature, inclusa quella italiana, tanto per spinte "interne" rivenienti dalle rivendicazioni operaie ed anche studentesche, quanto per le vicende internazionali legate agli sconvolgimenti conseguenti alla guerra nel Vietnam ed

⁴ Con la nozione di "apporti" intendo riferirmi al caso dei "fattori" o "servizi" produttivi, in particolare del *lavoro*, mentre con quella di "trasferimenti" al caso dei "beni" o "servizi finali", laddove la seconda categoria comprende soprattutto tutta la vasta gamma di *prestazioni* direttamente fornite dai "produttori" ai "consumatori". Al momento, è più specificamente con riferimento agli aspetti del secondo tipo – trasferimenti cioè di "beni" e "servizi finali" – che è stato da me pensato il paradigma analitico proposto.

⁵ Sul piano teorico, un riferimento importante in proposito, anche se oggi poco conosciuto, è quello a L. Lebreton (1958).

alle pressioni inflazionistiche sul fronte dei prezzi delle materie prime. Anche a livello di teoria economica (ed ancora su un fronte minoritario), un "campanello d'allarme" – in forme peraltro dalle forti implicazioni razionalistiche e pessimistiche – provenne all'inizio degli anni '70 dal famoso Rapporto del Club di Roma sui *Limiti allo sviluppo* (1972)⁶, peraltro "seguito a ruota" dalle vicende della nota *crisi petrolifera* del 1973, con tutti gli scombussolamenti che, in modo diretto o indiretto, si sono ad essa collegati e che si sono poi ripresentati con la 2^a *crisi petrolifera* del 1979.

A quest'ultimo proposito, vanno in particolare segnalati *due punti*, che si manifestano come rilevanti per il discorso in oggetto.

In primo luogo, occorre considerare, per dire, la spinta che, in tutti i paesi industrializzati, si è da allora impressa all'andamento e soprattutto al tipo del "progresso tecnico", in particolare delle *innovazioni tecnologiche* utilizzate nei processi produttivi del settore industriale, innovazioni tendenti dapprima al cosiddetto "risparmio energetico", e più in generale al risparmio di ogni fattore produttivo "materiale" ed "ambientale", per unità di prodotto ottenuto, ma anche – *col tempo* – del lavoro stesso; il che non ha potuto non "coinvolgere", com'è infatti puntualmente accaduto, l'industria e l'intera economia italiana. Ciò avrà conseguenze di grande momento, "intersecandosi" – per così dire – con l'emergere e l'affermarsi delle esigenze più generali relative alla "qualità" della crescita. In secondo luogo, a livello teorico va ricordata l'affermazione e diffusione che via via ebbe la "ripresa" della visione neoclassica, nella forma del *monetarismo*, del *neoliberismo* e, col tempo, della *globalizzazione economica*. Quanto ai paesi in via di sviluppo, ed in particolare in quelli più poveri, si metteva purtroppo in moto tutto un processo che si può ben chiamare di "involuzione" e "regressione" nella loro esperienza di sviluppo, processo che ha comportato un vero e proprio ribaltamento di molte certezze, priorità e scelte in quelli che erano stati fino allora i meccanismi più seguiti nello sviluppo; il che non poteva non "riflettersi", com'è poi puntualmente accaduto, nella visione teorica, nelle misure di *policy* e nell'esperienza concreta relativa allo sviluppo socio-economico del nostro Mezzogiorno.

⁶ Il "tiro" fu poi aggiustato verso la fine del decennio, in ambito dello stesso Club di Roma, con la pubblicazione di un lavoro di ampia ed approfondita struttura, coordinato dal grande economista W. Leontief (1977).

In effetti, com'è ben noto, in generale e non solo con specifico riferimento alle economie industrializzate, nell'impostazione ridiventata dominante ed oggi conosciuta come "pensiero unico", è ancora al *mercato capitalistico*, oggi sempre più *globalizzato*, che è stato riconosciuto il compito di *regolatore* dell'intera vita economica in ogni sistema sociale. Purché lasciato "libero di funzionare", esso consentirebbe sia l'ottima allocazione delle risorse in ogni periodo di tempo, sia anche l'ottima crescita del sistema da un periodo all'altro. Andrebbero mantenute solo le "tradizionali" eccezioni ed integrazioni per l'intervento dello Stato nell'economia: così, per il mantenimento della "legge ed ordine"; per i "beni pubblici puri", circa i quali andava peraltro stabilita l'offerta collettiva finanziandola con la tassazione *in condizioni di bilancio in pareggio*; per il sostegno delle situazioni di "debolezza" (come nel caso di anziani, malati, disabili), allorché si accettava il ruolo, cosiddetto *minimo*, dello Stato sociale, il cui intervento verrebbe ugualmente finanziato tassando i produttori di reddito, senza gravare sull'indebitamento pubblico. È in quest'ultimo contesto che si può parlare di *solidarietà*, anche se tale parola non è mai entrata nel lessico della teoria economica neoclassica.

Venivano in particolare attaccate e respinte le "rivoluzionarie" posizioni del Keynes (1936) il quale, come noto, aveva "scalfito" quella impostazione dalle fondamenta: sostenendo con successo che, in quanto a livello aggregato il mercato *non* era sempre in grado di determinare il pieno impiego del lavoro e la realizzazione delle potenzialità dell'economia, vi dovevano provvedere le politiche macroeconomiche di tipo fiscale e monetario. A seguito di ciò si era avuto, per dire, *un'estensione* dell'intervento dello Stato al livello macroeconomico; il che, coinvolgendo un numero sempre maggiore di paesi, aveva funzionato bene nel mondo industrializzato per i due decenni dalla 2° metà degli anni '40 alla 1° metà degli anni '60. Dopo di allora, invece, si assisteva col monetarismo ad un vero e proprio *ribaltamento* della situazione. Per i paesi "poveri", inoltre, pur non stando le cose proprio in questi termini, le "ricette" propugnate dalla teoria dominante non si discostavano da quelle perseguite nei paesi "ricchi", insistendosi, anche al livello delle Organizzazioni finanziarie internazionali (FMI e BM), sul ruolo dei cosiddetti "aggiustamenti strutturali" il perseguimento dei quali però, in quelle economie, ha spesso comportato "un prezzo" veramente troppo alto in termini di mancato sviluppo e povertà crescente.

Insomma, dai anni primi anni '70 alla metà degli anni '80 la situazione cambiava radicalmente al livello aggregato delle economie; e ciò mentre lo Stato sociale e l'intera "economia del benessere" davano "segni di stanchezza". Da una parte, infatti, si era in presenza della contemporanea presenza di stagnazione e disoccupazione insieme con inflazione e disavanzo estero. Dall'altra, con il rinnovato sopravvento della teoria neoclassica, si venivano a sostenere non soltanto la necessità della "morte" delle politiche macroeconomiche keynesiane, con il ritorno al libero e completo funzionamento del mercato se si voleva uscire dall'*impasse* della stagflazione, ma la superiorità comunque del sistema capitalistico da qualsiasi punto di vista.

In effetti, in tutti i paesi in cui è stata applicata la "cura" dell'abolizione delle politiche economiche keynesiane, l'inflazione è stata vinta, *ma* al prezzo di una forte disoccupazione. Di seguito in questi stessi paesi – emblematicamente Stati Uniti e Regno Unito – si procedeva ad uno smantellamento dello Stato sociale e ad una ripresa forte di tutti i meccanismi del mercato capitalistico. È accaduto allora che, tra gli anni '80 e '90, l'occupazione ha ripreso a crescere; ma questa volta *a spese di* un rilevante aumento delle disuguaglianze nei livelli di reddito e di consumo, fino alla polarizzazione della società nelle due note e contrapposte sezioni di due terzi di "benestanti" e di un terzo di "esclusi", con vere e proprie sacche di emarginazione e sofferenza⁷. Va poi sottolineato che – con specifico riferimento agli Stati Uniti – la maggior parte dei posti di lavoro creati lo sono stati nei settori dei servizi ed in particolare nei servizi privati "tradizionali", come le attività di ricreazione, ristorazione, lavanderia, e simili; si tratta cioè di lavori con una retribuzione media assai bassa, il che si traduce in un tenore di vita ancora più basso, stanti le difficoltà di accesso, e quindi *l'esclusione di fatto*, per tali lavoratori quanto ad "utilità" essenziali come la casa, la sanità, l'istruzione, etc.⁸.

⁷ È noto però che, a livello mondiale, la situazione risulta del tutto ribaltata, in quanto al "benessere" di meno di un terzo del mondo sviluppato si contrappone la stragrande maggioranza della popolazione terrestre (più di due terzi) che vive in condizioni di sottosviluppo e, spesso, di vera e propria fame ed effettivamente tenta a perseguire la via dello sviluppo economico irreversibile

⁸ Sul piano "tecnico", va ancora aggiunto che le stesse statistiche americane sull'occupazione sono così costruite da includere fra gli occupati con pari peso ogni forma di lavoro, compresi il lavoro a tempo parziale, quello di tipo temporaneo, il così detto lavoro "in affitto", ed ogni altra forma di lavoro "non pieno".

Viceversa, in altri paesi – specificamente quelli dell'Europa continentale ed in particolare l'Italia – lo Stato sociale resisteva, così come resistevano strategie sindacali di difesa dei posti di lavoro nonché dei salari e degli altri redditi dei già occupati. D'altro canto, lo stesso processo di espansione dell'economia, anche quello legato alla crescita delle esportazioni di beni "tradizionali", non si rifletteva affatto in una "corrispondente" crescita dell'occupazione, come era accaduto in precedenza.

Il punto è che, sempre più, le nuove tecnologie adottate via via nel settore industriale si manifestavano essere del tipo "che risparmia lavoro": è seguita la nota, elevatissima disoccupazione, in particolare quella giovanile e quella "di lunga durata". Quanto più specificamente alle prospettive future per l'Italia della situazione occupazionale, va magari riconosciuto che una certa maggiore occupazione può oggi realizzarsi, specialmente nel Mezzogiorno, per l'espansione della produzione di importanti beni "tradizionali" (come in particolare per prodotti quali quelli dell'abbigliamento, delle calzature, del mobilio, oppure gli elettrodomestici, o anche certi prodotti elettronici, prodotti tutti del famoso "design" e più in generale del "made in Italy"). Inoltre, una quota di ulteriore occupazione può derivare dalla maggiore "sensibilità ambientale" dei vari processi produttivi, sia perché comunque le tecnologie implicate sono in tal caso più "labour intensive", sia soprattutto nella produzione di beni e servizi destinati al disinquinamento ed alla protezione dell'ambiente. Ma non può pensarsi che, complessivamente, tali sbocchi occupazionali siano idonei a risolvere il grave problema della nostra disoccupazione, presente e prospettica, specialmente di quella "di lunga durata".

Parallelamente, si faceva avanti la crisi dell'"economia del benessere" e dello Stato sociale, che si erano affermati ed erano stati in auge nella gran parte dei paesi europei negli anni '50 e 60. A ciò concorrevano tre ordini di condizioni.

Si è avuta, in primo luogo, la forte espansione della spesa pubblica (come soprattutto quella per le pensioni, "gonfiatasi" sia per la crescita della "vita media" dei cittadini, sia per il restringersi delle fasce centrali della popolazione lavorativa). Ad essa non ha corrisposto, e non poteva corrispondere (per il venir meno di certi "incentivi" alla produzione di reddito), un pari andamento delle imposte, mentre è seguita una vera e propria "esplosione" del debito pubblico e della quota nella spesa pubblica degli interessi su di esso,

con evidenti fenomeni di "circolarità perversa". Ancora, per carenza d'incentivi ed anche di controlli adeguati, il settore pubblico si è via via rivelato sede di inefficienze diffuse, che hanno portato a forti malcontento e disaffezione da parte dei cittadini. Tuttavia, va anche sottolineato che *non* è certamente venuta meno la necessità di provvedere ad un'offerta crescente per una domanda crescente di tanti beni e servizi sociali che, nel modello dello Stato "del benessere", venivano forniti gravando sulla pubblica amministrazione, mentre si è riconosciuto che *non* è più possibile continuare su questa strada.

Da tutto ciò – com'è stato avvertito da tanti studiosi, della più varia estrazione⁹ – è scaturito quello che soprattutto in Italia si presenta come un vero e proprio "paradosso": la *contestuale* presenza di un'enorme massa di disoccupati e di un'altrettanto vasta area di bisogni esistenziali insoddisfatti. D'altro canto, un ulteriore e cruciale "paradosso" del nostro modello attuale di sviluppo è rappresentato dal sovra-consumo di beni e servizi, magari "inutili", e dal *corrispondente* "spreco" di tante risorse per produrli, ed in particolare di quelle naturali ed ambientali sempre più inquinate. Insomma, è tutto un modello di *organizzazione della produzione*, nonché di *fruizione, composizione e qualità dei prodotti*, che è in crisi e necessita di essere profondamente rivisto.

Più in generale, occorre comunque riconoscere che ci si trova oggi di fronte ad una pesante situazione di *crisi* sia della via "statuale" che di quella "liberista" allo sviluppo stesso, situazione che impone di intraprendere una vera e propria "svolta" nell'organizzazione e nel funzionamento del sistema economico, nel complesso ed in particolare per quanto attiene all'obbligo di farsi carico delle condizioni di vita dei più deboli e dei più poveri. Come ha di recente scritto A. Sen (1997, p. 82), "... per quanto lo 'spirito del capitalismo' sia spesso visto come ostile agli obblighi dello Stato e della società civile, di fatto è stata proprio la crescita del capitalismo a rafforzare questi obblighi, sia attraverso una maggiore interdipendenza, sia grazie ad un'accresciuta prosperità. Facendo ricorso ad un approccio più dialettico, la consapevolezza che un'accresciuta prosperità di qualcuno può accompagnarsi a una perdurante privazione di altri ha rafforzato gli argomenti a favore di un impegno sociale nei confronti di coloro che sono meno avvantaggiati dal processo economico. La critica sociali-

⁹ Cfr., e.g., G. Lunghini (1995).

sta, che parte dall'osservazione delle disparità create dal capitalismo, resta ancor oggi importante anche se le particolari soluzioni proposte dai socialisti sono state messe in crisi dal loro fallimento concreto. L'importanza di cercare nuove soluzioni di natura istituzionale non può essere esagerata ma resta forte come in passato la necessità di affrontare le ineguaglianze e la povertà".

3. *Il ruolo del terzo settore nel far fronte alle esigenze del momento*

In queste condizioni, a mio modo di vedere, emerge che non è solo per motivi "di giudizi di valore", *ma* per vere e proprie necessità rivenienti dalla realtà oggettiva delle cose, che occorre impostare ed attuare un "nuovo" modello istituzionale di sviluppo economico, cioè di organizzazione e funzionamento dell'economia e di articolazione della società, che faccia perno su *tre poli*: il mercato, lo Stato, ed il terzo settore.

In effetti, da una parte, per tutti i motivi sopra riferiti, né lo Stato né il mercato possono oggi creare tutti i posti di lavoro necessari né in Italia né nel più ampio contesto europeo o anche mondiale, *in condizioni nelle quali* sia garantita – come si dice – la "coesione sociale", vale a dire siano rispettati dei criteri di giustizia sociale e di solidarietà umana. Dall'altra, né il mercato né lo Stato possono costituire oggi, soprattutto in Italia, alternative valide per la fornitura, *in condizioni di sostenibilità e di accettabilità* da parte dei cittadini, delle prestazioni assistenziali (si noti, assistenziali, e *non assistenzialistiche*, il che è la *degenerazione di assistenziali*) e di sicurezza sociale richieste.

Da un lato, le economie di mercato moderne o economie capitalistiche hanno mostrato, anzi sono venute sempre più mostrando, via via che la complessità dei sistemi tecnologici, produttivi ed organizzativi è venuta aumentando, tutta una serie di cosiddetti *fallimenti del mercato* ("*market failures*")¹⁰. È proprio ai "fallimenti del mercato"

¹⁰ Quanto ai "fallimenti del mercato", possono essere ascritti, detto in estrema sintesi, a *sei gruppi di ragioni*: 1) l'impossibilità che il mercato provveda all'offerta dei fondamentali beni e servizi pubblici (polizia, difesa esterna, giustizia, ma anche beni e servizi 'meritori' come l'istruzione di base); 2) la presenza di effetti esterni o 'esternalità' nelle attività private di produzione e consumo (in particolare, va segnalato il fenomeno dell'inquinamento); 3) il diffondersi di situazioni sempre più concentrate di 'potere di mercato', quali soprattutto gli oligopoli e, più specificamente ancora, le grandi

che l'intervento dello Stato nell'economia ha inteso provvedere, in particolare – per quello che qui interessa – quanto al ruolo dello Stato sociale; il che, come richiamato specificamente sopra, ha portato all'espansione dell'intervento pubblico nell'economia nella *duplice veste* delle politiche macroeconomiche per la stabilità e la crescita e dell'affermazione dello Stato del benessere. Va però richiamato che tale intervento – il quale aveva comportato “il passaggio” dalle economie capitalistiche a quelle ‘miste’ (tra cui, in particolare, quella italiana) – è successivamente e via via divenuto *anch'esso* fonte di eccessi ed inefficienze e, quindi, si è parlato di veri e propri *fallimenti dello Stato* (“*Government failures*”)¹¹; cosicché si è venuta affermando

imprese multinazionali e transnazionali; 4) la presenza di condizioni di informazione imperfetta ed asimmetrica tra gli operatori, con conseguenti posizioni differenziate ‘di privilegio’ per alcuni e di ‘svantaggio’ per altri, nonché le difficoltà legate, in vari casi, alla vera e propria “incompletezza” dei mercati; 5) la persistenza di fenomeni di disuguaglianza nella distribuzione del reddito e della ricchezza, nonché di varie difficoltà nel far fronte alle situazioni di debolezza, emarginazione, insicurezza, rischio, esclusione, vera e propria povertà assoluta, che comunque esistono ovvero si determinano nelle più diverse società e di cui non ci si può non far carico; fenomeni che – a livello mondiale – hanno mostrato e mostrano tuttora il volto drammatico del sottosviluppo, della povertà, spesso della vera e propria fame; 6) infine, ma certamente *non ultimo*, il fenomeno cosiddetto, da Keynes in poi, della “carenza di coordinamento” (“*coordination failure*”), con le cruciali implicazioni macroeconomiche in termini di disoccupazione, recessione, ristagno e sottosviluppo già ricordate.

A quest'ultimo proposito, si sottolinea il fatto che, in particolare, è la “carenza di coordinamento” il fenomeno tipico delle economie capitalistiche mature che Keynes - nella sua ‘rivoluzionaria’ *Teoria generale* (1936) - ha dimostrato essere alla base della nota situazione dell'equilibrio macroeconomico con disoccupazione.

¹¹ Quanto ai “fallimenti dello Stato”, ne sono parimenti stati sottolineati un certo numero: dal ruolo degli interessi “personali” di politici e burocrati nella stessa determinazione degli obiettivi dell'intervento pubblico, secondo la nota ‘teoria delle scelte pubbliche’, a quello dell'espansione e della proliferazione continue, ingiustificate e addirittura “perverse” degli apparati pubblici, conosciute come ‘morbo di Baumol’, dalla ricerca delle cosiddette “posizioni di rendita”, le note “*rent-seeking societies*”, al prevalere di fenomeni di disincentivo e deresponsabilizzazione nei riguardi dell'impegno e dell'iniziativa produttiva in molte realtà (anche “avanzate”). In particolare, mentre i tanti meriti dello Stato sociale sono indubbi, è altrettanto innegabile che, negli ultimi anni, esso è entrato in una crisi che sembra irreversibile ed alla quale hanno ancora concorso *tre ordini di condizioni*: gli “eccessi” nell'espansione della spesa pubblica a fini sociali, previdenziali ed assistenziali (in particolare, di quella pensionistica, “gonfiatasi” molto per i vari e noti motivi); la minore, ancorché forte, lievitazione delle imposte (in quanto che, pur nel generale aumento della pressione fiscale, ha pesato il probabile effetto negativo sugli incentivi al lavoro e alla produzione di un eccessivo peso della tassazione

la conclusione opposta: quella liberista, cioè di chi ha reclamato ed ottenuto in tanti paesi a capitalismo contemporaneo, in cui pure permangono aspetti di economia "mista", un notevole ridimensionamento dell'intero ruolo pubblico nell'economia a favore del settore privato, tramite le note *liberalizzazioni* e *privatizzazioni*.

Tuttavia, più in generale, è maturata *una triplice esigenza e "direttiva di marcia"*. In primo luogo, un maggiore spazio riconosciuto al ruolo del settore privato dell'economia, dei mercati e dei prezzi, con tutti gli effetti sulla maggiore *flessibilità* richiesta per il mercato del lavoro e su tutte le altre condizioni e misure idonee all'aumento dell'occupazione (per il lavoro dipendente "standard", ma anche per quello autonomo e quello "atipico"). In secondo luogo, una ristrutturazione dello Stato sociale ma anche un ridimensionamento della dimensione del settore pubblico nella fornitura delle prestazioni sociali e nella stessa occupazione a ciò deputata, onde *concentrare e qualificare* gli interventi di esso Stato sociale. In terzo luogo, un notevole impulso conosciuto comunque proprio dal "terzo settore" o "settore non profit". In particolare, in presenza della *crisi di oggi*, sempre più interrogandoci sulle prospettive dello Stato sociale e dibattendosi appunto sulle *tre* alternative dello smantellamento, della ristrutturazione, o del ridimensionamento, si è giustamente insistito sul fatto che – come si comprende – corrispondono a *tre* diverse impostazioni e posizioni di ordine etico, politico ed economico. È chiaro, allora, che ad ognuna di queste tre alternative "corrisponde" una diversa proposta in tema di "modello" istituzionale-organizzativo da realizzare per la fornitura delle varie prestazioni *assistenziali* ed *assicurative* che finora sono state offerte e garantite dallo Stato sociale e che, oggi, è comunque compito *solidale* della comunità continuare ad erogare; ed è al terzo settore che, da una vasta e differenziata "platea" di cittadini, si è guardato come ad un'alternativa specificamente valida ed appagante.

Insomma, da una parte – a seguito sia delle politiche macroeconomiche "di rigore" per il rientro ed il controllo, prima dell'infla-

diretta, indiretta, e contributiva), talché si è spesso registrata una vera e propria "esplosione" del debito pubblico e della spesa per gli interessi su questo con evidenti fenomeni di "circolarità perversa"; le diffuse e crescenti condizioni di inefficienza nel funzionamento del settore pubblico preposto alla fornitura dei beni e servizi sociali, condizioni che hanno portato a forti malcontento e disaffezione da parte dei cittadini.

zione, poi del deficit e del debito pubblico, sia delle tendenze largamente "risparmiatrici di lavoro" delle innovazioni tecnologiche e delle iniziative d'investimento perseguite dalle imprese, sia anche delle forti spinte alla richiesta di nuove forme e modalità di lavoro che si sono venute diffondendo negli anni più recenti (vuoi per il lavoro dipendente, vuoi per quello autonomo) – ci si sente impotenti di fronte a livelli e tassi crescenti di disoccupazione che, come noto, ha ormai investito in Europa milioni di persone e, soprattutto in Italia, interessa specialmente i giovani e le donne e, più particolarmente ancora da noi, il Mezzogiorno. Dall'altra – per le ragioni che sono state sinteticamente ricordate nelle considerazioni precedenti – si assiste all'accumularsi di tanti bisogni esistenziali insoddisfatti; il che, *proprio* dalla crisi dello Stato sociale e dalla sostanziale incapacità del settore privato a provvedervi, è stato portato allo scoperto *ma* ancora reclama una puntuale soluzione. Sia per l'una che per l'altra "emergenza", sale forte da varie parti al terzo settore *la richiesta* perché "se ne faccia carico".

In particolare, ci si rende conto che la crisi dello "Stato del benessere" *non* significa affatto il venir meno delle necessità ed esigenze di fondo che hanno dato origine e ragione all'affermazione dello Stato sociale. In effetti, nelle società capitalistiche e miste attuali, proprio la sua "crisi" – *in condizioni nelle quali* l'iniziativa privata non sembra essere in grado di farsene carico, per la propria natura di attività "deputata" a far fronte ad una domanda *che si segnala come "pagante"* sul mercato, mentre la domanda dei soggetti "deboli", da un lato, e quella che si forma nelle situazioni "di rischio", dall'altro, *non* lo sono – porta (per dire) ad una "esasperazione" di tutte le posizioni di bisogno, indigenza, e rischio sempre presenti in una società, anzi in aumento di fronte ai tanti fenomeni sia di "esclusione" ed "emarginazione" che di "razionalizzazione" e "globalizzazione" oggi in atto.

Parafrasando un noto "detto" della teoria economica, si può ben dire che "domanda di benessere" *non* è necessariamente "domanda di Stato del benessere", così come "crisi dello Stato sociale" *non* è affatto "crisi della necessità delle prestazioni sociali". A mio avviso, quanto alle varie esigenze di *assistenza* e di *sicurezza*, cui lo Stato sociale è finora venuto incontro nella sua crescente espansione, può continuarsi a provvedere da parte dello stesso *solo* nella misura in cui esso venga ridimensionato e ristrutturato. È in questa prospettiva che lo Stato del benessere può ancora rappresentare, per dire, un prestatore di beni e servizi sociali "di ultima istanza", in particolare

in tutte quelle situazioni *di maggior bisogno* cui soprattutto le necessità assistenziali 'estreme' – si ribadisce, assistenziali, *non* assistenzialistiche – continueranno a far ricorso.

Segue che le tante "domande di benessere" che *non* potranno essere validamente rivolte alle prestazioni dello Stato sociale, e che *non* potranno neanche trovare risposta nel settore privato dell'economia, non potranno che trovare 'ascolto' ed 'accoglienza' nell'ambito di quello che è il comparto del *privato sociale* o, meglio detto, *sociale privato* (il "terzo settore").

D'altronde, la "crisi" dell'occupazione dipendente nel settore pubblico, così come di quella di tipo "tradizionale" nelle stesse attività produttive private, *non* può affatto significare il prevalere di un mondo caratterizzato da disoccupazione ampia e di lunga durata, bensì l'affermarsi di tutta una serie di forme e modalità nuove di lavoro effettivo, di carattere subordinato o indipendente. Contestualmente, è ancora *in una prospettiva solidale o comunitaria* che potranno essere risolti i gravi problemi occupazionali del momento, in condizioni nelle quali tale prospettiva, che è appunto quella fornita dallo sviluppo del 'terzo settore', sarà capace di avviare iniziative produttive non solo sul fronte del volontariato, e dunque del ruolo del principio "di solidarietà privata", ma anche sul piano delle attività basate sull'"impresa sociale" e – come vedremo – sul principio "di reciprocità". È in questo senso che si è, di recente, parlato di un'alternativa al *Welfare State* rappresentata dalla *Welfare society* o *Welfare community*, sempre che se ne determinino le condizioni per una sua effettiva realizzazione¹².

In definitiva, è naturale pensare al 'terzo settore' come quello deputato a raccogliere "la sfida" della *duplice* esigenza e, quindi, a fornire la risposta "vincente" sia alla crisi dello Stato sociale sia all'incapacità del mercato privato di rappresentare un'alternativa valida a tale crisi.

Da un lato, è il complessivo settore del *non profit* che si segnala come settore orientato alla produzione e fornitura di beni e servizi assistenziali ed assicurativi sia secondo "il principio di volontarietà" o "della solidarietà privata" (complementare a quello "della solidarietà pubblica" che si riscontra alla base dell'azione dello Stato so-

¹² Quanto alle problematiche posta dalla *Welfare Society* o *Welfare Community* cfr. S. Zaninelli (1998). Più in generale, cfr. AA.VV. (1998).

ziale), sia secondo "il principio di reciprocità". A mio avviso, esso si raccomanda *specificatamente* come valida "integrazione" rispetto al ridimensionamento dello Stato sociale, in quanto in grado di presentare il *duplice* vantaggio di provvedere prestazioni fortemente 'personalizzate' e di prevedere la possibilità di essere oggetto di giudizio e di finanziamento direttamente "controllati" dai destinatari delle prestazioni o dei trasferimenti; il che è proprio il duplice terreno sul quale la *performance* dello Stato del benessere si è da ultimo particolarmente deludente¹³.

Dall'altro lato, sul fronte delle occasioni di lavoro, il terzo settore può costituire quell'*alternativa* di uno sbocco occupazionale alla pressante richiesta proveniente dai tanti disoccupati attuali, di "vecchio" e "nuovo" tipo, sbocco tanto più valido quanto più si affermi non solo e non tanto il lavoro "volontario", quanto e soprattutto il lavoro adeguatamente "integrato" e "retribuito" su basi "di reciprocità". Da questo punto di vista, ritengo che proprio il "principio di reciprocità" – *di cui dirò specificamente più oltre* – non potrà non guidare il grosso dell'attività produttiva del settore *non profit* che voglia "imporsi" nei confronti sia dello Stato che del mercato: in quanto s'incentri su un'ipotesi di "relazionalità bilaterale", tale forma di produzione e lavoro potrà validamente costituire la "chiave di volta" di tutto un nuovo sistema di organizzazione socio-economica assai attento a 'conciliare' profittabilità e solidarietà, incentivi privati e prestazioni sociali, occupazione e sviluppo¹⁴.

4. Una sintetica panoramica critica delle principali posizioni teoriche avanzate in tema di terzo settore

Facendo, in estrema sintesi, un richiamo critico alle principali posizioni teoriche avanzate nella letteratura, di matrice specialmente statunitense, in tema di "terzo settore"¹⁵, in primo luogo consideriamo la tesi pionieristica del Weisbrod (1975; 1988), secondo il qua-

¹³ Cfr., in proposito, il già citato testo di M. Musella-S. D'Acunto (2000), in particolare Cap. 3.

¹⁴ In tema di "economia della relazionalità", cfr. in particolare l'elaborazione proposta da S. Zamagni (ad esempio, 1997).

¹⁵ Per una più ampia trattazione in proposito, sia consentito il rinvio al mio già citato saggio-recensione sul testo di Musella-D'Acunto (2000), cioè F. Marzano (2001).

le le imprese "non profit" rappresentano una risposta al 'fallimento dello Stato' nella fornitura di beni e servizi collettivi *in presenza di consumatori 'con preferenze eterogenee'*. Tuttavia, tale spiegazione presenta il 'punto debole' che *non* si comprende perché tali prestazioni *non* possano essere fornite da imprese *for profit*, a meno che non si tratti di beni e servizi pubblici "puri" per i quali, però, non si può escludere mai un ruolo per l'economia pubblica del "comando", non potendosi fare affidamento né sulle imprese "for profit" né su quelle "non profit".

In secondo luogo, abbiamo il rilevante contributo dello Hansmann (1980) per il quale il vantaggio comparato delle organizzazioni "non lucrative" (ONL) o "non profit" (ONP), nella fornitura di alcune tipologie di beni e servizi, è riconducibile alle *asimmetrie informative* che condizionano spesso le relazioni fra lavoratori, unità produttive e consumatori. Il ruolo delle "asimmetrie informative" o "informazioni asimmetriche", introdotte in economia nel pionieristico contributo di Akerlof (1970), implica – come noto – che la loro presenza tende, in generale, ad 'inibire' l'operare dei meccanismi del mercato tradizionalmente associati alla flessibilità dei prezzi. In particolare, stante la disponibilità in molte situazioni, da parte dei soggetti, a contribuire *volontariamente* al finanziamento della produzione di beni d'interesse collettivo (in particolare beni "meritori", quali i servizi sanitari, l'istruzione, la cultura), è l'incertezza sulla *reale destinazione ed utilizzazione* dei possibili finanziamenti da parte di strutture produttive "for profit" che impedisce tale 'sbocco'. Viceversa – è l'argomentazione dello Hansmann – le ONP godono di un 'vantaggio comparato' nei confronti delle imprese capitalistiche; e ciò in quanto, nonostante limiti che derivano dalla possibilità di 'aggirare' il vincolo alla distribuzione dei profitti mediante la concessione di vari benefici 'indiretti' ad organizzatori e lavoratori, le imprese "non profit" sono meglio in grado di essere 'controllate' da parte dei consumatori desiderosi di godere di certi beni e servizi che non ritengono poter essere forniti dal settore privato *sulle stesse basi*. Non solo; ma presso le attività produttive private non si è più spesso in grado di controllare la 'qualità' dei beni e servizi richiesti, e ciò neanche presso specifiche organizzazioni privatistiche le quali, puntando al conseguimento del massimo profitto, saranno sempre indotte a risparmiare sui costi di produzione, abbassare la qualità dei prodotti forniti, portare dunque ad un esito del tutto insoddisfacente l'eventuale scelta in tal senso dei soggetti "interessati".

La conseguenza sarebbe allora che la difficoltà di appropriarsi dei relativi vantaggi porta alla rinuncia alla specializzazione produttiva: il consumatore non "delega" ad alcuno l'operazione produttiva perché non è in grado di controllare il comportamento del destinatario della "delega". Se, invece, i beni e servizi richiesti sono forniti da una ONP, i consumatori risultano in grado di essere "garantiti" in proposito; e ciò in quanto gli organizzatori, non essendo la propria condotta ispirata a remunerazioni legate ai risultati economici "ottimali" dell'attività svolta, avranno scarsi incentivi a sfruttare "l'ignoranza" dei consumatori e non avranno, quindi, motivi per eludere la fornitura di prodotti di una qualità 'corrispondente' alla loro richiesta.

Tuttavia, mentre è valida la fondamentale idea dello Hansmann di ritenere che il divieto alla distribuzione dei profitti costituisce un vincolo formale sufficientemente forte da impedire il manifestarsi di comportamenti "opportunistici" da parte degli organizzatori di una struttura produttiva "non profit", occorre notare, come sottolineato (tra gli altri) da Musella-D'Acunto (2000, p. 21), che esistono vari modi di violare in modo sostanziale tale divieto, magari anche rispettandone la forma.

Si sono allora cercate altre ed alternative spiegazioni del vantaggio comparato di cui goderebbero le ONP rispetto alle organizzazioni produttive *for profit*, nella fornitura di certe particolari tipologie di beni e servizi caratterizzate da difficoltà nell'accertamento delle relative caratteristiche qualitative.

Da un lato, vanno ricordati i contributi di Ben-Her (1986) e di Krashinski (1986), i quali – a fronte della "domanda" proveniente da consumatori insoddisfatti per beni e servizi *non rivali, ma escludibili, nonché caratterizzati da "difficoltà"* nella valutazione delle relative proprietà qualitative – argomentano che tale domanda potrà meglio essere recepita, invece che con difficili e costose attività di "monitoraggio" sulla qualità dei beni e servizi forniti da organizzazioni "for profit", dalla costituzione proprio di una ONP, tramite cioè la "integrazione verticale tra produzione e consumo". Dall'altro, abbiamo la tesi sostanzialmente opposta, ma parimenti "unilaterale", di studiosi come James (1983) e Young (1983), dai quali proprio la scelta di una 'integrazione verticale tra produzione e consumo' è stata invocata, a giustificazione della *raison d'être* di una ONP, come soluzione all'esigenza proveniente dal lato della "offerta" di beni e ser-

vizi di specifiche tipologie da parte di persone mosse da intenti *di carattere altruistico*, in un contesto [come sottolineato recentemente dallo Zamagni (1998, pp. 22-23)] di notevole 'eterogeneità dei valori' quale in particolare quello della società USA. Tuttavia, trattasi in entrambi i casi di tesi interessanti, ma '*parziali*', in quanto si fa riferimento a "realità produttive di limitate dimensioni, controllate da gruppi estremamente omogenei di consumatori e caratterizzate da una struttura organizzativa orizzontale"; e quindi "tale spiegazione non riesce a 'catturare' che un segmento estremamente limitato del variegato universo del *non profit*" (Musella-D'Acunto, 2000, p. 23).

Ora, in generale, il fatto è che i modelli considerati sembrano, più che altro, proporre analisi di carattere *specifico ed unilaterale*, trascurando di approfondire – come affermano ancora Musella e D'Acunto (Ivi, p. 25) – *le motivazioni sottostanti le azioni* di coloro che, a vario titolo, scelgono di contribuire "alla produzione di particolari tipologie di beni e servizi interessate da fenomeni di 'fallimento' delle altre due forme di organizzazione produttiva a noi note". In particolare, secondo tali autori, che però riassumono *un punto di vista diffuso*, quelle interpretazioni non permettono di spiegare perché un individuo "decida di contribuire gratuitamente, vale a dire *senza esigere un corrispettivo*, alla produzione" di tali beni e servizi.

Tuttavia, personalmente considero tale affermazione interessante *ma*, tutto sommato, *insoddisfacente* ad essere un valido "punto di partenza" per la comprensione di una realtà ampia, variegata e complessa quale quella del terzo settore nell'economia e nella società contemporanee, anche in Italia.

In effetti, da un lato, si consideri che va fatto riferimento ad altre e rilevanti posizioni, quali quelle alla Etzioni (1988, 1999) – peraltro di ordine sociologico, più che economico – o alla Polanyi (1944), così come ad analisi quali quelle alla Axelrod (1984) o alla Kolm (1984, 1987, 1994). Molto note e studiate, anche nella letteratura italiana, sono le posizioni alla Polanyi e le analisi alla Axelrod, mentre – anche trascurando posizioni di tipo comunitario alla Etzioni ed altri (1995) – meno nota ma molto importante, ancorché a mio avviso *insufficiente*, è l'analisi del Kolm (in particolare, 1994), sulla quale m'intratterò più specificamente poco oltre.

Intanto, argomentano Musella-D'Acunto (2000, p. 30), "il fatto che la regola della cessione gratuita permetta di ottenere ... risultati allocativi più efficienti [come si può dimostrare proprio "a partire"

dal modello del *dilemma del prigioniero*] non spiega il perché gli individui accettino di aderirvi". E allora, al fine di stabilire perché ciò accada *senza che* gli individui pretendano alcuna prestazione corrispettiva, oppure una prestazione *di valore economico non equivalente*, si può fare riferimento – come propongono di fare i due autori (Ivi, p. 31) – alla pionieristica posizione di Polanyi (1944; 3^a ed. in trad. it., 1974), riprendendo "una tassonomia generale delle modalità di regolazione delle transazioni aventi ad oggetto beni e prestazioni"; e su questa base passare a "discutere i fattori che determinano l'assegnazione di ogni categoria di transazioni all'una o all'altra 'regola' e presentare alcune riflessioni circa le condizioni che favoriscono, in particolare, l'emergere delle regole della *gratuità*".

La posizione di Musella-D'Acunto (Ivi, p. 42), è che l'emergere di soluzioni cooperative *non può non* richiedere l'ipotesi senz'altro 'più restrittiva' e 'meno realistica' che sempre *entrambi* gli individui coinvolti nell'interazione siano altruisti ed operino all'insegna della gratuità. *Ma* proprio questa considerazione porta i due autori ad adottare *un'altra ipotesi*, sottolineata come più 'realistica' e più 'aperta', vale a dire l'ipotesi che azioni di questo tipo siano quelle di individui 'legati' insieme da *specifiche reti* – di cui nel mondo reale sembra esistano una pluralità – *reti* che 'legano' tra loro certi individui di una data collettività; ed è così che, secondo gli autori, emerge "il funzionamento di meccanismi di internalizzazione dei benefici e dei costi delle loro azioni *anche in contesti caratterizzati dalla episodicità delle interazioni personali*".

Orbene, il punto *di carattere generale* che mi preme sollevare subito consiste nell'*insoddisfazione* nei riguardi di posizioni – peraltro da ritenersi fondamentali, specialmente se lette alla luce delle "integrazioni" alla Musella-D'Acunto – alla Polanyi (1944) ed altri studiosi come, in particolare, il Kolm [cfr., fra i tanti, almeno i già citati (1984) e (1994)], un economista questo parecchio interessante ed importante in argomento. Tale "insoddisfazione" è dettata dalla considerazione che il paradigma interpretativo delle attività "non profit" adottato da Polanyi e Kolm (per limitarmi solo a questi due studiosi), è certamente uno schema analitico interessante, ma è 'parziale', ed è perciò idoneo a 'catturare' *quelle realtà del terzo settore in cui prevale l'aspetto della gratuità*, quale in particolare si afferma nella "dimensione" del *volontariato* e che, più tecnicamente, si etichetta come il 'regno' dei *trasferimenti unilaterali*. È vero che – com'è nell'analisi di Musella-D'Acunto (2000,

op. cit.) – si contempla il caso in cui, *prima o poi*, il componente di una certa “rete associativa”, che abbia effettuato una certa prestazione in un certo verso nella direzione ed a favore di un altro soggetto, componente di una diversa rete, verrà ad essere ‘interessato’ dalla prestazione effettuata da un soggetto componente di una seconda rete associativa *nel verso opposto della stessa direzione*; ma quello che, a mio parere, *manca in questo tipo di approccio* è il tener conto di quanto a me, invece, sembra essere essenziale per ‘allargare’ il campo della ‘capacità interpretativa’ di un paradigma analitico riferito alla realtà del terzo settore ed in grado di ‘catturare’ pezzi importanti delle attività produttive che vi si riconoscono, vale a dire la *caratteristica della reciprocità*.

Come ho cercato di argomentare nei miei lavori sul tema [Marzano (1998), Marzano-Fontini (1998, 1999)], tale caratteristica è quella, fondamentale, che si riscontra nelle interazioni del tipo “*trasferimenti bilaterali*”, vale a dire nelle situazioni in cui si realizza, per dire, *una doppia e contestuale prestazione (o impegno di prestazione)* da parte di due o più soggetti i quali, mossi *al contempo* da motivazioni personali ed ideali che li portano ad ‘associarsi’ in un certo o un certo altro *gruppo sociale*, utilizzando *comportamenti strategici, ma non necessariamente egoistici*, realizzano appunto una prestazione e, contestualmente o separatamente, una controprestazione, di ciascuna delle quali *però* si fa, per dire, ‘garante’, il rispettivo gruppo sociale.

In effetti, a mio modo di vedere, strategicità non implica *di per sé* egoismo. L’*altruismo strategico* è, allora, quello che consente a due soggetti che interagiscono economicamente di raggiungere *entrambi* un risultato “migliore”, essendo però *entrambi* interessati al reciproco benessere. Ed è *il gruppo sociale di appartenenza* che “garantisce” il conseguimento di tale obiettivo “di reciprocità”.

Le attività che già Polanyi aveva indicato sotto l’etichetta “della reciprocità” e per le quali Kolm ha recentemente proposto un’analisi analoga, nonché più approfondita e formalizzata, si rivelano, a ben vedere, *non essere di tal tipo*, ma essere casi specifici che *non hanno, quindi, il carattere della generalità*, mentre quell’etichetta ed una ‘corrispondente’ analisi risultano essere appropriate *proprio* per ‘ricomprendere’ altri e rilevanti casi di attività produttive e relazionali, ‘allargando il campo’ – per dire – delle realtà da includere in un sempre più esteso “terzo settore”¹⁶.

¹⁶ Si noti che, come già accennato, diversi studiosi stanno procedendo, almeno in Italia, in direzioni simili a quella qui prospettata. Oltre ai casi degli autori che si

In effetti, se non guardiamo ai termini usati, si può dire che nella letteratura specialistica – si tratta ormai di una letteratura abbondante e rigorosa [da Weisbrod (1988) a Kolm (1984, 1987, 1994), dai saggi a cura di Barbetta (1996) a quelli a cura di Borzaga-Fiorentini-Matacena (1996) a quelli a cura di Zamagni (1995, 1998)] – vi sia consenso sul fatto che al “terzo settore” sia sostanzialmente *riconducibile* una variegata famiglia di differenti attività produttive caratterizzate dall’obiettivo del “non profit”. Tuttavia, in molte analisi, le definizioni date di un’attività produttiva del terzo settore comprendono *più caratteristiche*, di cui quella del ‘vincolo alla distribuzione del profitto’ è una, magari la più importante, *ma* non l’unica caratteristica; tanto che, a parte altre che sono di rilievo, più che altro, giuridico, dal punto di vista economico si ritiene essere importante, oltre a quella del “non profit”, *anche* la caratteristica della ‘rilevanza del lavoro volontario in rapporto alla manodopera complessivamente impiegata nella propria attività’ produttiva, come, ad esempio, sostengono esplicitamente Musella-D’Acunto (2000), riprendendo la posizione accolta nel recente lavoro di L.M. Salamon-H.K. Anheier (1996).

È chiaro che *la mia posizione è invece un’altra*. Personalmente, infatti, *non* sono favorevole al ruolo assegnato dai due autori anglosassoni, o dai due studiosi italiani, a tale *duplice* requisito, *ma* ritengo che occorre considerare la proprietà del “non profit” come quella specificamente *prevalente e caratterizzante* di ogni attività produttiva del terzo settore. A mio avviso, se è vero che un’organizzazione di volontariato – quindi a rilevante lavoro volontario – si caratterizza come attività “non profit”, *non* è necessariamente vero il contrario, vale a dire *non* tutte le organizzazioni “non profit” vanno a caratterizzarsi per la presenza rilevante del lavoro volontario e, comunque, *non* è detto che debba essere così ‘in linea di principio’. Una cooperativa sociale e, più in generale, un’impresa sociale può ben essere basata prevalentemente sul lavoro dei soci o addirittura (in particolare, se è molto grande) su lavoro dipendente, mostrando una relativamente piccola incidenza di quello volontario.

In generale, a mio giudizio, quella del volontariato e della gratui-

riconoscono nell’economia “della relazionalità” [così Zamagni (in particolare, 1998), Gui (1994), Sacco (1997), Sacco-Zamagni (1996, 1997)], cfr. le posizioni in tema di *impresa sociale* portate avanti da Borzaga (in particolare, 1998), Bacchiega (1997), Borzaga-Bacchiega (1997, 2000).

tà è una tra più possibili soluzioni, non l'unica, come spiegazione della *raison d'être* del terzo settore come settore "non profit". E allora, così com'è il caso in altre posizioni, cui ho fatto sopra riferimento, sono convinto che occorre muoversi percorrendo strade nuove, ma "convergenti" anche se differenti, strade attraverso le quali tutte si cerca di pervenire, per dire, ad una caratterizzazione del settore *non profit* (o del *sociale privato*) come settore con una propria specificità ed autonomia nei confronti dei settori privato e pubblico.

Nell'impostazione che mi caratterizza, il riferimento è, appunto, ad uno specifico settore produttivo, "terzo" o "non profit", il quale presenta due caratteristiche sue proprie.

In primo luogo esso si differenzia nettamente dagli altri due, più "tradizionali", settori, quello privato (il regno del "mercato" o dello "scambio"), e quello pubblico (il regno dello "Stato" o del "comando"). In secondo luogo, esso *di fatto* comprende tutta una serie assai articolata di situazioni e posizioni produttive tali che, comunque, *ai nostri fini*, è necessario distinguere, raggruppando, tra il caso del "volontariato" e quello della "reciprocità". Spesso, come già sottolineato, per il settore *non profit* si è indifferenziatamente parlato di economia della solidarietà e di economia della reciprocità, individuandole entrambe in base al *criterio fondamentale* della "volontarietà" del trasferimento o della prestazione, ma distinguendole per le caratteristiche nel primo caso della "unilateralità" e nel secondo della "bilateralità" della "assegnazione" di un bene o servizio da parte di un soggetto ad un altro. Viceversa, personalmente sono convinto che *si può e si deve fare, per dire, un "passo avanti" nell'analisi*, distinguendo *in maniera formale* fra il caso del "volontariato" – caratterizzato da trasferimento o prestazione "unilaterale" da un soggetto all'altro e pertanto dalla volontarietà complessiva della decisione – ed il caso della "reciprocità" – caratterizzato invece da trasferimento o prestazione "bilaterale" tra due o più soggetti e quindi dalla volontarietà della decisione *soltanto* nel suo momento iniziale.

5. L'economia della reciprocità come tipologia "autonoma" necessaria per l'"ampliamento" dell'analisi della realtà nel terzo settore

Gli effettivi meccanismi secondo cui *una parte rilevante del terzo settore* sembra funzionare, o aspirare a funzionare, in particolare nel-

la realtà concreta italiana, sono dunque, a mio avviso, interpretabili con un modello nuovo ma da considerarsi "integrativo" rispetto ad altre analisi proposte nella letteratura, modello che può essere esposto secondo le linee seguenti.

Procedendo con ordine, va ricordato che, quanto all'economia privata, del "mercato" o dello "scambio", i criteri-base sono i due seguenti: la *volontarietà delle decisioni* e la *contestualità delle prestazioni* (o degli impegni) tra due o più soggetti. Trattasi di beni o servizi distintamente individuabili sulla base, com'è noto (cfr. e.g. Starrett, 1988), delle due caratteristiche della "rivalità" nell'utilizzo e della "escludibilità" dall'utilizzo per tutti gli altri soggetti *tranne* colui o colei che si appropria di qualcosa, o di un impegno ad avere qualcosa in un'altra occasione specificata, avendo dato in cambio ad uno o più soggetti qualcos'altro, ugualmente fornito delle due suddette caratteristiche. Si è qui in presenza di decisioni che sono *globalmente volontarie, ma non indipendenti, bensì condizionate*, quindi *vincolate l'una all'altra e garantite dalla legge* che impone – come si dice – un obbligo "di tipo esterno" all'attuazione di una controprestazione (o controimpegno) *una volta che* una prima prestazione (o un primo impegno) abbia avuto luogo.

Quanto all'economia del "comando" (o del "piano"), vale a dire delle prestazioni imposte in forza dell'autorità dello Stato o della legge, proprio a motivo delle due caratteristiche della "non rivalità" nell'utilizzo e della "non escludibilità" dall'utilizzo di un bene o servizio che definiscono i cosiddetti beni pubblici, i criteri-base sono invece i seguenti due: *la coattività delle decisioni e la separabilità, nel tempo o nello spazio, delle prestazioni* (o degli impegni) per i soggetti a ciò obbligati, cioè da una parte i cittadini-contribuenti e dall'altra i dipendenti-amministratori pubblici. Si è allora in presenza di decisioni e prestazioni *globalmente e singolarmente non volontarie, ma indipendenti, e quindi non vincolate l'una all'altra*, trattandosi comunque sempre (*ex definitione*) di azioni sostenute dall'obbligo per legge.

Quanto all'economia del terzo settore o settore *non profit*, viene di solito sottolineato nella letteratura (cfr. e.g. Kolm, 1994) che, trattandosi di beni o servizi "rivali" ed "escludibili", un criterio-base è costituito dalla *volontarietà globale delle decisioni*, ma questo criterio si coniuga con l'altro criterio-base rappresentato dalla *volontarietà specifica di ogni singola prestazione* (o impegno) che non necessariamente si presenta come contestuale e comunque non risulta essere garantita dal-

la legge. È *nell'ambito* di questo variegato comparto che, come già richiamato, viene poi posta *la distinzione fra il caso dell'economia della solidarietà e quello dell'economia della reciprocità*. La prima forma di economia è caratterizzata dal *trasferimento unilaterale* di un bene o servizio, vale a dire dalla presenza di un dono singolo, sulla cui decisione ed attuazione si esercita l'esclusiva libertà del donante. Viceversa, l'economia della reciprocità si sostiene essere caratterizzata dal *trasferimento bilaterale* di un bene o servizio, tale da comportare il materializzarsi di una successione del tipo "dono dato-dono ricambiato", laddove sia il primo che il secondo trasferimento si presentino come il risultato dell'esclusiva libertà di entrambi i soggetti. Si sarebbe allora, *in entrambi i casi*, in presenza di un obbligo solo morale o "di tipo interno", al quale si sentirebbe legato un soggetto che sia già stato destinatario di un trasferimento, o una prestazione, o un impegno, da parte di un altro soggetto.

È chiaro che, in una visione come questa, nell'economia del "dono dato-dono ricambiato" si viene a realizzare – com'è stato espressamente sottolineato dal Kolm (*Op. cit.*) – una serie interrelata di trasferimenti in entrambe le direzioni, mentre nell'economia del "puro dono" si è sempre in presenza di un singolo ed isolato trasferimento, essendoci *però* in ambedue i casi la caratteristica della *indipendente volontarietà* di ogni e qualsiasi decisione e prestazione (siano esse una sola, due, o molte). È interessante sottolineare che, nell'impostazione del Kolm, il settore *non profit* viene comunque visto *come un vero e proprio sistema economico*, alternativo a quelli caratterizzati dallo "scambio" (il settore privato) e dal "comando" (il settore pubblico).

Come già affermato, *il mio punto di vista è un altro*. In quanto non è detto che un'impostazione del tipo surriportato possa essere considerata idonea a "farsi carico" della spiegazione di molteplici realtà produttive di oggi¹⁷, sono convinto che valga la pena di e-

¹⁷ Quali: 1) l'economia della famiglia; 2) le economie "tradizionali"; 3) i processi di "transizione" da un'economia tradizionale ad un'economia di scambio; 4) la struttura "interna" di organizzazioni come imprese ed uffici; 5) le attività cooperative; 6) la struttura produttiva delle imprese "orientali" ed in particolare di quelle caratterizzate da rapporti di "lealtà" con i propri dipendenti; 7) la "pratica" dei salari di efficienza e la "collegata" realtà della disoccupazione involontaria; 8) la coesistenza di sistemi economici differenti; 9) la mutua e volontaria predisposizione di alcuni beni "non escludibili" (il c.d. "*anti-free riding*"); 10) il mutuo e volontario "rispetto" nell'utilizzo di risorse naturali comuni ed esauribili. Tutte queste attività

splorare la strada di una più precisa e differenziata caratterizzazione dell'"economia della reciprocità" come un vero e proprio sistema economico autonomo, parallelo e diverso non solo rispetto a quelli del "mercato" e dello "Stato", bensì anche a quello dell'"economia della solidarietà". Mentre quest'ultimo tipo di economia non risulterebbe avere capacità di "vita autonoma" nei confronti dei sistemi del "mercato" e dello "Stato" – se non altro in virtù del ruolo che non potrà non continuare ad avere il noto "vincolo delle risorse" – il sistema economico "della reciprocità" dovrebbe essere in grado di costituire, per dire, un'alternativa forte e globale ad entrambi quelli, essendo specificamente distinguibile dall'"economia del dono e della solidarietà".

In effetti, la mia posizione è che – *finché* si rimanga nell'ambito della fattispecie "trasferimento unilaterale" operando nel contesto delle decisioni *esclusivamente* volontarie, intese cioè come basate sull'indipendente volontarietà di effettuare una "controprestazione" nell'altro verso, *una volta che* (volontariamente) una "prestazione" sia stata effettuata in un certo verso – non si riuscirà a caratterizzare *compiutamente e definitivamente* un sistema economico autonomo ed alternativo a quelli dello scambio privato e del comando pubblico¹⁸. È così che, in alternativa alla posizione suddetta, ritengo di poter proporre una diversa "versione" dell'"economia della reciprocità", versione secondo la quale si tratta di *quel sistema economico caratterizzato dalla cessione ("assignment") bilaterale di un bene o servizio in cui si*

economiche sono state segnalate dal Kolm come importanti esempi di realtà produttive attuali cui applicare un'analisi del tipo "dono dato-dono ricambiato": cfr. S.-C. Kolm (1994), pp. 72-3.

¹⁸ Gli stessi esempi sopra riportati in nota e ripresi dal recente e penetrante lavoro di un autore così pionieristicamente e validamente impegnato nella teoria economica del settore *non profit*, come il Kolm (1994), non sembrano tutti fornire un quadro convincente di casi in cui sia realmente prevalente il profilo dell'"indipendente volontarietà" di decisioni e prestazioni. Avere messo insieme il caso dell'"economia della famiglia" con quelli delle attività cooperative, delle strutture "interne" di imprese o uffici, o addirittura della "pratica" dei salari di efficienza, non convince, se non come costruzione di un settore, per dire, "residuale". Per molti dei casi considerati, sembra di essere in presenza di situazioni che possono ben essere "razionalizzate" sulla base dei postulati e delle proposizioni dell'economia "dello scambio"; e ciò nella misura in cui si tratta di trasferimenti *sui generis*, che possono essere interrotti, anzi si possono "ritorcere contro" i loro destinatari, se ad essi non seguiranno dei comportamenti in grado, per dire, di giustificare la "liberalità" precedentemente attuata (nella teoria dei giochi, come noto, è il caso delle cosiddette "trigger strategies" nell'ambito dei giochi ripetuti [Axelrod, 1984]).

mantenga la volontarietà globale della decisione e della prestazione (o dell'impegno), ma questa si coniughi non con l'indipendenza, bensì con l'interdipendenza, di ogni singolo atto. Quindi, la volontarietà di ogni conseguente decisione e prestazione (o impegno), una volta che una decisione e prestazione sia stata intrapresa (o un impegno sia stato sottoscritto) va intesa nel senso del "singolo" reciprocante, non del gruppo sociale cui "appartiene"; e ciò stante proprio il "vincolo" dell'interdipendenza delle posizioni. Pertanto, l'"economia della reciprocità" è quella caratterizzata dal "vincolo" dell'obbligatorietà della controprestazione (o del "controimpegno"), che tuttavia – ed è questa la differenza cruciale col sistema "dello scambio" – concerne il gruppo sociale cui appartenga un soggetto che sia già destinatario o "ricevente" di un certo bene o servizio e che, pertanto, risulti obbligato verso un altro gruppo cui appartenga il soggetto il quale ha preso la decisione ed effettuato la prestazione (o sottoscritto l'impegno) ed è stato quindi il "fornitore" del bene o servizio oggetto della prestazione (o impegno)¹⁹.

È chiaro allora che, alla decisione ed alla conseguente prestazione (o impegno) proveniente, poniamo, da *un certo* soggetto "i" appartenente al gruppo sociale "A", corrisponderà – nella visione qui prospettata del sistema economico "della reciprocità" – l'obbligo a carico di qualcuno, poniamo *un certo* soggetto "j", appartenente al gruppo sociale "B", di "reciprocare" una decisione, nonché una prestazione o un impegno, a vantaggio di *un qualsiasi* soggetto del gruppo "A". Possiamo alternativamente dire che, se *un certo* soggetto "i" appartenente al gruppo "A" prende una decisione, effettua una prestazione, o sottoscrive un impegno a favore di *un certo* soggetto "j" appartenente al gruppo "B", in quanto qualcuno del suo gruppo "A" è stato "destinatario" di una decisione, prestazione, o impegno proveniente da qualcuno dell'altro gruppo "B", ciò si può vedere come il fatto che qualcuno del gruppo "B" avrà maturato "un diritto" affinché qualcuno del gruppo "A" reciprochi una decisione, prestazione, o impegno a suo favore.

¹⁹ Conviene sottolineare sin d'ora che, nel modello qui riassunto, l'obiettivo è di ottenere un risultato simile a quello di una "trigger strategy", ovvero *un risultato di equilibrio cooperativo*, rimanendo però nell'ambito dei giochi non ripetuti; e ciò, stante l'ipotesi della reciprocità solo "inizialmente" volontaria, si viene a conseguire *tramite il ruolo giocato dal gruppo sociale nel perseguire un comportamento efficace di altruismo strategico*.

Insomma, il punto sostanziale qui è che, a differenza di quanto accade nell'economia "dello scambio", una volta che un qualsiasi soggetto appartenente ad "A" abbia *ceduto* ad un qualsiasi soggetto appartenente a "B" un certo bene o servizio, sono "B" ad essere in debito ed "A" ad essere in credito, laddove l'obbligo di "B" verso "A" sarà onorato da parte di un qualsiasi suo membro ed andrà a vantaggio di un qualsiasi membro di "A".

Segue che un qualsiasi rapporto di "cessione" ("assignment") nell'economia della reciprocità comporterà un *duplice "coinvolgimento"*: una certa relazione – una "*funzione di reazione*" – tra un qualsiasi soggetto "i" di "A" ed un qualsiasi soggetto "j" di "B" e quindi, sostanzialmente, tra "A" e "B", ed una certa relazione – una "*funzione di appartenenza*" – sia tra un qualsiasi soggetto "i" ed il suo gruppo "A" sia, ovviamente, tra un qualsiasi soggetto "j" ed il suo gruppo "B". È allora il caso che, se il gruppo "B" è stato, per dire, "interessato" dalla decisione e prestazione (o impegno) proveniente da un soggetto "i" di "A", potrà ben essere che, di rimando, sia "coinvolto" nella controdecisione e controprestazione (o controimpegno) il soggetto "j" di B, anche se il "destinatario" della prima decisione e prestazione (o impegno) sia stato il soggetto "j+1" oppure "j-1", così come potrà essere il caso che il "destinatario" della controdecisione e controprestazione (o controimpegno) sia il soggetto "i+1" oppure "i-1" invece che il soggetto "i" di "A". D'altro canto, è il caso che qualsiasi soggetto "i" di A, così come qualsiasi soggetto "j" di B, agisce sulla base di una certa "*funzione di utilità*", che ciascuno si proporrà di massimizzare, naturalmente nel rispetto del *duplice vincolo* rappresentato dalle funzioni di reazione e di appartenenza, il che è specificamente proprio del "sistema economico della reciprocità".

Si noti ora che, nel modello sopra indicato, **si è fatto riferimento al caso di un'economia "di pura cessione"**; e ciò, stante l'ipotesi che si ha a che fare con soggetti/agenti che "partono" con *date dotazioni di risorse* in beni o servizi finali, sulla base delle quali si propongono di effettuare comportamenti "di ordine reciprocante": è, in particolare, il caso del *trasferimento bilaterale* di certi servizi (ma possono essere anche beni) disponibili, appunto, *in quantità date* presso due soggetti o agenti rappresentativi "reciprocanti", il soggetto "i" appartenente al gruppo sociale A ed il soggetto "j" appartenente al gruppo sociale B. È chiaro allora che, alla luce di un'impostazione di

questo tipo, il modello proposto porta all'individuazione di *una situazione d'equilibrio* ed alla determinazione del *livello d'equilibrio per le quantità "reciprocate", per i prezzi (relativi) "di cessione" delle stesse, nonché per le quantità "trattenute" per impiego diretto.*

Mentre, come si comprende, dire che tale modello si riferisce al caso del "rapporto di cessione" di tipo reciprocato di *dati ammontari* di servizi (o beni) disponibili *in certe quantità iniziali*, presso ciascuno dei due agenti rappresentativi, è come dire che si tratti di un modello di *pura cessione o assegnazione*, si comprende poi come il passo avanti necessario da compiere – *ma* passo nient'affatto sufficiente, dovendosi *anche* procedere ad ulteriori "allargamenti" e "miglioramenti" del modello stesso in più e diverse direzioni²⁰ – sia quello di estendere il modello di trasferimento bilaterale su basi di reciprocità *per includere anche l'aspetto della produzione*; e ciò per i trasferimenti di merci, oppure di servizi finali, producibili ed oggetto di produzione.

In questo caso, di un'economia "*di produzione-cessione*", un punto di partenza "semplice" può essere rappresentato dall'ipotesi di *date dotazioni iniziali di certe quantità di servizi produttivi, ed in particolare di lavoro*; allora, per i due agenti "rappresentativi", i soggetti/lavoratori "*i*" e "*j*", rispettivamente appartenenti ai gruppi sociali A e B, si ipotizzano *date* certe quantità di lavoro, da intendersi come servizi lavorativi "a disposizione" di attività produttive²¹. Si comprende che una "parallela" novità di rilievo sarà ora rappresentata dalla presenza – per dire – di un'istituzione "intermedia" per ciascuno dei due gruppi, A e B, quale *l'impresa rappresentativa*²², che in-

²⁰ Come già detto, un approccio diverso, ma – per dire – complementare, rispetto a quello da me perseguito, in tema di economia della reciprocità, è stato validamente proposto e via via elaborato da Zamagni ed altri studiosi della sua "scuola": in proposito, cfr. in particolare S. Zamagni (1997, 1998, 1999) e P. Sacco-S. Zamagni (1996, 1997, 1999). Altri importanti recenti contributi alla teoria economica della reciprocità, con posizioni peraltro assai differenziate, sono, oltre al fondamentale e più volte citato contributo di S.-C. Kolm (1994), quelli di E.Fehr *et Alii* (1997) e E.K. Hoffman *et Alii* (1997).

²¹ Si comprende agevolmente che, rispetto al caso qui considerato che è quello di *date offerte di lavoro* per entrambi i soggetti/lavoratori "rappresentativi", *un ulteriore e rilevante passo avanti nell'analisi* sarà costituito dall'inclusione di una funzione dell'offerta di lavoro per entrambi i suddetti agenti "rappresentativi".

²² Si noti che, parlando direttamente di "impresa rappresentativa", così come facciamo di "lavoratore rappresentativo", s'intende assumere implicitamente, in entrambi i casi, la relativa ipotesi semplificativa, ipotesi sulla cui rilevanza – a proposito dei "soggetti rappresentativi" reciprocanti nell'economia "di pura cessione" ("*i*" e "*j*") – ci

dividuiamo rispettivamente con i simboli " f_A " e " f_B " (dalla lettera iniziale del termine inglese "firm").

Va da sé che, mentre *l'intelaiatura complessiva dell'approccio seguito rimane invariata* rispetto al modello "di pura cessione", nel caso del modello "di produzione e cessione" si allarga l'ambito "di copertura" del modello e, quindi, si estende l'ampiezza delle interdipendenze analizzate. In effetti, occorrerà ora determinare – stante l'ipotesi di *dati ammontari* di lavoro resi "disponibili" da ciascun soggetto rappresentativo al rispettivo gruppo sociale e più propriamente intesi come *servizi produttivi* di lavoro disponibili per la produzione svolta *in ciascuna delle due imprese rappresentative* e sulla base di una certa "*funzione della produzione*" – le quantità di beni (o servizi finali) da produrre; e ciò in relazione all'attività di "reciprocazione" ora svolta dalle imprese sulla base di una "*funzione di reazione*" loro riferita e quindi sulla base, come si comprende, dell'ipotesi di *comportamenti strategici da parte delle imprese stesse*. Seguirà la determinazione dei livelli d'equilibrio delle quantità prodotte, di quelle reciprocate dei due beni o servizi (finali), di quelle "trattenuate", dei rapporti o prezzi "di cessione" dei beni o servizi finali reciprocati, ed anche (ora) dei redditi "medi" di ciascun soggetto/lavoratore rappresentativo²³; è poi sulla base di quest'ultimi, nonché della specificata "*funzione di appartenenza*" all'interno di ogni gruppo sociale A e B, che verrà determinata la distribuzione dei beni (o servizi finali) ottenuti da ciascun gruppo fra i rispettivi soggetti/lavoratori/appartenenti.

Insomma, nel secondo modello, in cui l'analisi dell'economia

si è specificamente soffermati nel saggio (Marzano-Fontini, 1998), p. 15, mentre la si è poi estesa al caso delle "imprese rappresentative" reciprocanti nell'economia "di produzione-cessione" nel successivo saggio (Marzano-Fontini, 1999).

²³ Si noti, in particolare, che tali valori dei redditi *medi* vengono a determinarsi *una volta che* si saranno individuati *certi livelli* del valore aggiunto netto o del sovrappiù netto, per ciascuna delle due imprese rappresentative, ognuno da intendersi individuato come *differenza* fra il valore aggiunto prodotto (certamente inteso già al netto degli "impieghi intermedi") e il costo medio complessivo per unità di capitale e di altri (eventuali) servizi produttivi di fattori "primari" che, oltre al lavoro nonché ai beni e servizi intermedi, concorrono alle produzioni svolte. Pertanto, "partendosi" con livelli di grandezze *in valore*, sarà *ora* essenziale – al fine di determinare le grandezze distributive in termini "fisici" – ottenere specificamente i valori d'equilibrio dei "rapporti" o "prezzi di cessione" per i due beni o servizi finali reciprocati, per il momento nella forma soltanto *quanto al prezzo relativo* fra i due prezzi assoluti "di cessione".

“della reciprocità” viene “ampliata” per comprendere anche l’aspetto della produzione di beni o servizi finali, sono i beni o servizi prodotti, peraltro sulla base di date dotazioni di servizi produttivi (in particolare, di lavoro), ad essere oggetto di cessione secondo i criteri del *trasferimento bilaterale* incentrato, com’è caratteristico dell’approccio seguito, sulla reciprocità “vincolante” delle rispettive cessioni.

Formalmente, in entrambi i modelli, situazione e soluzione d’equilibrio si ottengono, come già accennato in precedenza in nota, tramite l’impiego dello strumento operativo (ed analitico) dei *giochi non ripetuti*, in cui però si raggiunge un risultato di *equilibrio strategico con cooperazione*, il che è come dire di *equilibrio di altruismo strategico*; e ciò sulla base del ruolo giocato, per dire, dalla *endogenizzazione della numerosità di ciascuno dei due gruppi sociali*, il che consente che da parte di ciascun soggetto rappresentativo si persegua un comportamento strategico sia “altruistico” sia “efficiente ed efficace”. Tuttavia, questo sarà soltanto un risultato d’equilibrio “iniziale”, che si dimostra essere un equilibrio *stabile ed unico*, ma “non ottimo”; per raggiungere quest’ultimo risultato è necessario, infatti, procedere, come dirò nel prossimo paragrafo, con alcune altre ed importanti ipotesi.

Infine, si consideri che, come terzo “momento” dell’analisi, sto al presente lavorando ad un’ulteriore “elaborazione” del modello di un’economia “della reciprocità”, tendente – come si dice “in gergo” – alla *introduzione della moneta* nei “rapporti di reciprocazione” sia di beni e servizi finali sia di servizi produttivi.

6. Sulle proprietà generali del modello proposto

Ora, riassumiamo dapprima alcune *proprietà generali* di cui gode il modello di economia “della reciprocità” qui proposto, per passare poi ad individuare delle *esigenze di approfondimento* che emergono, a cominciare da quella relativa alla sua “estensione” ad una *economia monetaria*.

Facendo direttamente riferimento al modello per un’economia della reciprocità “di produzione-cessione”, l’ipotesi centrale del modello è quella che, a partire da *date* offerte di lavoro da parte dei membri di ciascun gruppo sociale *A* e *B*, si realizzano un’attività di produzione ed una di “cessioni” o “trasferimenti” reciproci. A tal fine, ogni lavoratore ed ogni impresa di un certo gruppo appaiono

“ben disposti” verso i membri dell'altro gruppo *in quanto* sentano questi anch'essi *“ben disposti”* verso il proprio. È perciò che la reciprocità, basata sull'“osservazione”, da parte sia dell'impresa che del soggetto/lavoratore di un certo gruppo, di quanto è comunemente accettato dall'impresa e dal soggetto/lavoratore dell'altro gruppo, *si realizza tramite una “funzione di reazione” o “di reciprocità”*. Segue che ciascun bene (o servizio finale) è prodotto in un gruppo *con l'intento di essere oggetto di un “rapporto di cessione”* sulla base del principio di reciprocità, *nel senso che* una parte del bene (o servizio) prodotto viene “trasferito” da un gruppo all'altro *in quanto* un trasferimento simile avvenga, nella direzione inversa, anche per il bene (o servizio) prodotto dall'altro gruppo, *indipendentemente* da chi in ciascun gruppo produca e ceda qualcosa. Sarà poi sulla base delle regole stabilite *dalla funzione “di appartenenza”* all'interno di ogni gruppo che si determineranno gli assetti distributivi e, quindi, si definirà chi *effettivamente* otterrà quale quota dei beni (o servizi) oggetto di produzione e di cessione.

È siccome ogni impresa e, per suo tramite, ogni membro di ciascun gruppo *“reagisce”* al comportamento degli agenti (imprese e soggetti/lavoratori) dell'altro gruppo, *in funzione di quanto tale comportamento sia benevolo verso il proprio gruppo*²⁴, che proprio secondo il “principio di reciprocità” si precisa una *“funzione di reazione”* portata avanti per ciascun gruppo da ogni impresa rappresentativa, *sulla base della produzione effettuata nel gruppo ed in relazione all'ammontare dell'altro bene (o servizio finale) ottenuto per il proprio gruppo e ceduto dall'impresa rappresentativa dell'altro.*

²⁴ Come noto, sul ruolo del concetto di “benevolenza” in economia si sono registrate, per dire, periodiche oscillazioni nella considerazione da parte dei diversi pensatori. In particolare, partendo dalla notissima posizione Smith secondo la quale – nel momento in cui, con la *Ricchezza delle nazioni* (1776), la teoria economica diventava una scienza completamente autonoma e “self-contained” – per la benevolenza non c'era più un posto “di rilievo” in economia, in quanto questa era diventata basata sugli *interessi*, e passando attraverso il paradigma *positivistico-marginalista* secondo cui la benevolenza risultava del tutto “espunta” dall'economia, si sta ora giungendo, attraverso tutto un “travaglio”, ad un punto in cui – come ha scritto Zamagni (1994, p. 65) – “Il bisogno di norme e di comportamenti etici che integrino e, all'occasione, sostituiscano l'interesse personale appare oggi con grande chiarezza nelle situazioni ... di insuccesso del mercato, situazioni – si badi – tutt'altro che marginali”. E' in questo contesto che, in vari modi, il concetto di benevolenza sta riacquisendo un ruolo rilevante in molti recenti approcci “alternativi” al paradigma, tuttora dominante, *dell'homo oeconomicus*.

D'altro canto, è secondo il "principio di corrispondenza" fra gli ammontari di beni (o servizi), rispettivamente ceduti ed ottenuti dai due gruppi reciprocanti, che si individuano le condizioni dell'equilibrio. Segue che, *stanti le quantità complessive per i due beni (o servizi finali) prodotti*, si determinano per conseguenza, *a fronte* delle rispettive quantità "cedute", quelle rispettivamente "trattenute" per ciascun bene (o servizio).

Come si comprende, intanto, *una situazione di equilibrio "iniziale"* si consegue, tramite il meccanismo di "cessione-reciprocazione", allorché si realizza *la "corrispondenza" delle quantità reciprocate per una data "dimensione" dei due gruppi sociali*; inoltre, l'equilibrio, come si dimostra, è anche *stabile* (nonché unico *qua stabile*). Tale "corrispondenza" può essere considerata il *pendant* di quanto si realizza secondo il "*principio di equivalenza*" nell'economia di scambio. In effetti, nell'economia della reciprocità *non* si verifica quella situazione secondo la quale è la presenza di un'*equivalenza in valore* a "guidare" le decisioni degli agenti che partecipano allo scambio; cosicché la determinazione dei prezzi (relativi e assoluti) rappresenta un *ex-ante* rispetto allo scambio stesso. Ora, invece, l'economia della reciprocità è specificamente caratterizzata dal fatto che a "realizzare" le decisioni di cessione o trasferimento è, appunto, *il verificarsi di una "corrispondenza" tra ammontari di beni (o servizi) rispettivamente ceduti ed ottenuti dai due gruppi reciprocanti*, essendo entrambi in una posizione "di quiete"; cosicché la determinazione dei valori o prezzi (relativi e assoluti) rappresenta un *ex-post* rispetto allo svolgimento del processo di cessione o trasferimento dei beni (o servizi).

Quanto al modo in cui, nell'economia della reciprocità, si determina la distribuzione dei beni (o servizi finali), ottenuti da ciascun gruppo, fra tutti i rispettivi membri, cioè i soggetti/lavoratori appartenenti ad ogni gruppo, fondamentalmente ciò avviene – come si comprende – sulla base (delle regole) di ciascuna "funzione di appartenenza". Si tratta di due funzioni che, nel caso più semplice del modello "di pura cessione" si presuppone seguano le regole di un'ugualitaria distribuzione, mentre – come detto – per un'economia "di produzione-cessione", pur essendosi mantenuta tale più semplice ed intuitiva ipotesi distributiva possibile, si dimostra essere necessario "passare"

attraverso la determinazione del "sovrappiù"²⁵ prodotto in valore e, quindi, del livello dei "prezzi relativi" (ma si dovrà avere anche la determinazione di quelli "assoluti")²⁶.

Data l'esistenza dell'equilibrio di Nash, ed in base all'ipotesi di concavità delle funzioni di reazione, si è potuto dimostrare come *esista* sempre un certo equilibrio di reciprocità e, tranne il caso in cui questo corrisponda ad una situazione in cui gli individui non abbiano alcun interesse a "modificare" *tramite cessioni reciproche* le proprie dotazioni, come tale equilibrio sia *stabile* e caratterizzato dall'esistenza di trasferimenti reciproci. Tuttavia, *in quanto e nella misura in cui* nella situazione di equilibrio "iniziale", non si realizzano condizioni di "ottimalità paretiana", segue che trattasi di una situazione di equilibrio "provvisorio". Si dimostra che si conseguirà, *invece*, una situazione di equilibrio "pieno" ed "ottimo" allorché – come affermato in precedenza – *la numerosità* di ciascuno dei gruppi sarà variata e si sarà "aggiustata" proprio al fine del conseguimento di un *equilibrio ottimo* (oltre che stabile ed unico). Formalmente, è quanto si realizza sulla base del *Teorema di reciprocità*, com'è nel modello "di pura cessione" o, com'è nel modello "di produzione-cessione", del *Teorema allargato di reciprocità*.

Pertanto, il "passaggio" ad un equilibrio "socialmente ottimale" di reciprocità, ovvero un equilibrio che corrisponda ad una situazione di Pareto-efficienza per tutti i membri dei due gruppi, *necessita che si specifichi un (ulteriore) meccanismo idoneo* a conseguirlo. A tal fine, è interessante precisare e valutare *in che misura* il comportamento di ogni singolo agente rappresentativo è influenzato dal numero dei membri *dell'altro gruppo*, e ciò secondo un'analisi di statica comparata dei diversi equilibri *al variare della numerosità dei gruppi*.

Allora, per il singolo agente rappresentativo "i", oppure per la

²⁵ Si noti che, *al contrario* di quanto accade nell'economia "dello scambio", nell'economia "della reciprocità" il sovrappiù *netto* va riferito, *non* al reddito *residuale* afferente *all'imprenditore*, bensì al reddito *residuale* disponibile per distribuzione *a ciascun soggetto/lavoratore* appartenente ad un gruppo. L'argomento, come si comprende, è di estremo interesse teorico e pratico, ma non può essere perseguito in questa sede.

²⁶ E' chiaro che, in quanto entrambi i modelli *non* contengano *per il momento* alcuna ipotesi o relazione sull'individuazione di una specifica "misura del valore" (e "intermediario delle cessioni"), come in particolare la moneta, *non* si è allora in grado di fornire la determinazione dei valori o prezzi assoluti. Si avrà cioè solo la possibilità di determinare i prezzi relativi.

singola impresa f_a , possiamo rappresentare l'incremento nel numero dei membri dell'altro gruppo come uno spostamento della propria funzione di reazione in modo tale che, per ogni dato b_{jc} (che è il bene, o servizio, "ceduto" da "j" a "i" o da f_b a f_a), la quota reciprocata da "i" o da f_a passa da a_{ic} ad a_{ic}° , e ciò in quanto è aumentato $b^{\circ}=b_c$ (che è il totale dei beni, o servizi, "ottenuti" da A e "ceduti" da B) a seguito dell'aumento di "n", cioè: $b^{\circ} = (n+1)(b_{jc}) > b^{\circ}=(n)(b_{jc}) - a_{ic}^{\circ} = a_{ic}(b^{\circ}) > a_{ic}=a_{ic}(b^{\circ})$. Il punto è cioè che, a seguito dell'incremento, per così dire, "esogeno" della quota trasferita da B ad A, l'agente "i" o l'impresa f_a reagisce attraverso un ulteriore incremento della quota del proprio bene a_i che è indotto a "reciprocare": $a_{ic}' > a_{ic}^{\circ}$. Inoltre, nel nuovo equilibrio anche ciascun membro di B conferisce una quota superiore del proprio bene b_j . Infatti, l'incremento nel livello totale di b° dovuto al "nuovo arrivato" in B ha prodotto una reazione positiva in tutti i membri di A, che ha generato un incremento di a° , il quale a sua volta ha prodotto un ulteriore incremento di b° (attraverso gli aumenti di b_{jc}). Non sorprende riscontrare che la dinamica "transizionale" sia tale da generare un equilibrio stabile e corrispondente ad una quota reciprocata unitaria maggiore sia di "a" che di "b". Ciò accade in quanto all'aumentare di n gli equilibri si muovono lungo la funzione di reazione $b_{jc}=b_{jc}(ka_{ic})$, che si è supposta come strettamente concava rispetto alla propria variabile dipendente.

Consideriamo ora un aumento della numerosità di A, da k a k+1, con n fisso. Sulla base dello stesso ragionamento svolto in precedenza, si vede come i "nuovi" equilibri si situano, *mutatis mutandis*, lungo la funzione di reazione di "j" o di f_b ad un livello di b_{jc} superiore al precedente: $a^{\circ\circ} = (k+1)(a_{ic}) > a^{\circ}=(k)(a_{ic}) - b_{jc}^{\circ\circ}=b_{jc}(a^{\circ\circ}) > b_{jc}=b_{ic}(a^{\circ})$, ed in equilibrio $b_{jc}'' > b_{jc}^{\circ\circ}$; $a_{ic}'' > a_{ic}^{\circ\circ}$.²⁷

Del pari, ammettiamo che aumenti la numerosità di entrambi i gruppi, ovvero che aumentino congiuntamente sia n che k. Del tutto similmente, il nuovo equilibrio corrisponderà ad un'allocazione caratterizzata da un livello di b_{jc} e di a_{ic} superiore al livello corrispondente al precedente equilibrio.

Per il modello "di pura cessione", si viene allora a dimostrare

²⁷ Si comprende che, in questo caso, $a^{\circ}=a_c$ rappresenta il totale dei beni, o servizi, "ottenuti" da B e "ceduti" da A, mentre a_{ic} è la quantità di bene, o servizio, ceduto da "i" a "j" oppure da f_a a f_b .

formalmente il:

Teorema di reciprocità: Per ogni problema di reciprocità in un contesto di ottimizzazione, per date dotazioni di beni o servizi finali, è sempre possibile identificare (almeno) una numerosità socialmente ottimale per i due gruppi.

È chiaro che tali proprietà e tale teorema continuano a valere anche per il modello "di produzione-cessione", il che vale a dire nel caso in cui *non* vi sia una dotazione iniziale data di beni o servizi, *ma* piuttosto essi risultino essere i prodotti di un processo produttivo sulla base delle date "disponibilità" di ore di lavoro. Si verrà ancora a dimostrare il seguente:

Teorema allargato di reciprocità: Per ogni problema di reciprocità in un contesto di ottimizzazione, anche nel caso di beni o servizi finali prodotti, è sempre possibile identificare (almeno) una numerosità socialmente ottimale per i due gruppi.

Inoltre, si dimostra anche che, data l'equivalenza del problema di reciprocità espresso in termini di quantità fisiche di prodotto con l'approccio al problema in termini di ore-lavoro, sarà del tutto possibile ed interessante stabilire ora il *Teorema allargato di reciprocità* sia in termini di quantità fisiche che in termini di ore-lavoro.

Si vede, quindi, come *la dimensione dei gruppi (ed anche, nel modello "di produzione-cessione", la numerosità delle imprese)* svolga un ruolo fondamentale *nel raggiungimento di un equilibrio ottimale inteso nel senso della Pareto-efficienza*. Infatti, ad una bassa numerosità nei gruppi corrisponde una ridotta quota del prodotto dell'altro gruppo ottenuta da un gruppo e, quindi, un'alta quota trattenuta del proprio bene (o servizio), oppure espressa in termini di ore-lavoro risparmiate. Pertanto, per bassi volumi di "cessioni" di reciprocità, *stanti le ipotesi sulle funzioni di utilità*, l'aumento della numerosità degli appartenenti ai gruppi (e di conseguenza delle imprese) avrà un impatto netto "positivo" nel sistema. Oltre un certo livello, però, per i membri di ciascun gruppo l'incremento di utilità dato dall'aumento della quota di prodotto ottenuta sarà più che bilanciato dalla diminuzione di utilità generata dalla più bassa quota trattenuta del proprio bene (oppure delle ore-lavoro risparmiate) e, quindi, vi sarà un impatto netto "negativo".

Per entrambi i modelli, si dimostra cioè che esiste una dimensione "socialmente" ottimale dei gruppi, intesa come uno specifico *livello della numerosità dei membri di ciascun gruppo*. Questa numerosità

ottimale, data la distribuzione iniziale delle risorse, si dimostra essere tale da generare un *equilibrio stabile* cui è associato un livello di utilità per i membri dei due gruppi non inferiore rispetto all'equilibrio di partenza.

In effetti, se riflettiamo sul *meccanismo* che porta alla Pareto-efficienza, o meglio all'ottimalità di tipo paretiano, nel contesto dell'economia della reciprocità, occorre anzitutto ribadire che, nel presente schema di ragionamento, il concetto di un "dato" livello delle dotazioni iniziali di risorse *non* si riferisce – com'è nell'economia dello scambio "alla Edgeworth" o "alla Pareto" – ad un totale dato per l'insieme degli agenti che rappresentano l'economia, totale all'interno del quale vengono analizzate le differenti infinite distribuzioni possibili. Tale concetto riguarda *invece* un *totale individuale* esogenamente dato la cui determinazione è, peraltro, al di fuori della presente analisi. Si comprende allora come, all'interno di ogni totale individuale, le molteplici possibili allocazioni riguardano esclusivamente le quantità rispettivamente reciprocate e trattenute da ciascuno degli agenti. Al fine poi di conseguire una diversa ed in particolare un'*efficiente* distribuzione delle risorse date, lo strumento analitico utilizzato è consistito nella variazione nella numerosità dei componenti di ciascun gruppo. È così che si persegue e si realizza una situazione di Pareto-efficienza.

D'altro canto, nel modello "di produzione e cessione" in condizioni di reciprocità, i comportamenti strategici sono adottati dalle imprese che, facendosi (per così dire) interpreti delle utilità da ottimizzare, operano al posto dei membri di ciascun gruppo che sono i soggetti/lavoratori. Inoltre, in tale contesto, i comportamenti strategici delle imprese riguardano la cessione – in condizioni di reciprocità – di certi ammontari del bene (o servizio finale) prodotto, a fronte di certe quantità del bene (o servizio) ottenuto, *in uno con* la decisione di trattenere, invece di certe disponibilità di beni (o servizi) prodotti, certi livelli di ore-lavoro "risparmiati" nella produzione e rimessi "a disposizione" dei soggetti/lavoratori di ciascun gruppo. Anche ora, comunque, in quanto l'equilibrio "di partenza" *non* sia Pareto-efficiente, è necessario variare la numerosità dei gruppi *finché* le imprese non riusciranno a raggiungere un equilibrio (dato dall'intersezione tra le due funzioni di reazione) che è situato sulla

“curva dei contratti”²⁸ e che sarà Pareto-efficiente. In tale tipo di equilibrio, e soltanto in esso, si realizza infatti la tangenza fra le due (più alte possibili) curve d’indifferenza dei soggetti/lavoratori, come “interpretate” dalle imprese, in entrambi i gruppi.

È questa una conclusione che, in generale, appare di un certo interesse, ed è anche in grado di superare alcune ulteriori limitazioni presenti in altre analisi della “reciprocità”. Ci si può riferire in particolare allo studio del Kolm (1994), contributo nel quale, peraltro in un contesto analitico differente²⁹, l’equilibrio di reciprocità non è Pareto-efficiente. Nei termini dell’analisi qui proposta, *la non Pareto-efficienza è caratteristicamente dovuta ad una insufficiente numerosità degli individui “coinvolti”, ed in particolare alla riduzione del numero ad un solo individuo per gruppo, mentre nel modello qui proposto è raggiungibile, come si dimostra, proprio tramite “aggiustamenti” nella numerosità dei membri dei gruppi.*

Va da sé che la Pareto-efficienza rappresenta *un certo* criterio-guida nell’analisi di qualunque “desiderabilità” di un sistema economico. È nella direzione di un approfondimento e superamento di tale impostazione che, specificamente, occorre prevedere l’indispensabile ampliamento della presente analisi³⁰. In secondo luogo, tale ampliamento non può non includere – secondo una certa “scala di priorità” *quanto alla esigenze di approfondimento* – anche l’“allentamento” di molte ipotesi semplificative qui adottate, quali, in particolare, quelle di *date* dotazioni iniziali, di “agente rappresentativo”, e di esistenza di due soli gruppi sociali.

Rispetto al primo modello, è però sembrato *prioritario* approfondire l’analisi, *dapprima*, nella direzione della sua estensione al caso di un’economia della reciprocità fra membri di definiti gruppi sociali che includesse il “settore” della produzione, mantenendo ovvia-

²⁸ Si comprende che si sta qui parlando di una “curva dei contratti” nel senso dei *contratti di cessione* e, quindi, intesa come del tutto simile a quella ben nota sui *contratti di scambio* per l’economia “di mercato”.

²⁹ In Kolm, come detto, la “reciprocità” è intesa come una struttura di rapporti interpersonali tra due soggetti del tipo “dono dato-dono ricambiato” e *non* invece come un sistema economico interpersonale incentrato sul concetto di “gruppo”, oltre che sui rapporti “di reazione” da parte di ciascun agente.

³⁰ Si comprende che s’intende qui fare riferimento a tutto il discorso relativo alle questioni della *giustizia distributiva*, questioni che sono “fondanti” con riferimento ad *un qualsiasi* sistema economico.

mente la proprietà "caratterizzante" del trasferimento bilaterale di beni (o servizi) reciprocabili; e, *in secondo luogo*, quanto alla sua estensione "ad un'economia monetaria".

A quest'ultimo proposito, trattandosi di tematica cui sto al momento lavorando, si può dimostrare che *l'introduzione della moneta "allarga" l'orizzonte interpretativo del modello proposto, senza alterarne "le proprietà di fondo"*; e ciò nella misura in cui si vede che gli stessi "percorsi" e le stesse "conclusioni degli altri due casi *reggono bene* anche nel caso che l'attività "di cessione" comprenda *anche la moneta* quale bene sia ceduto che ottenuto in condizioni "di reciprocità".

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- AA.VV. (1998), "Forum: Welfare State. Verso una Welfare Society", a cura di L. Lorenzetti, *Rivista di Teologia Morale*, XXX/117.
- Akerlof, G. (1970), "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488-500.
- Axelrod, R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, New York, Basic Books.
- Bacchiega, A. (1997), *Le specificità organizzative del settore nonprofit. Un'analisi economica di obiettivi e incentivi*, Tesi di dottorato, Università di Pavia.
- - C. Borzaga (2000), *Social Enterprises as Incentive Structures*, Università di Trento, Mimeo.
- Barbetta, G. (a cura di) (1996) *Non a scopo di lucro*, Bologna, Il Mulino.
- Ben-Her, A. (1986), "Nonprofit Organizations: Why Do Exist in Market Economies?", in S. Rose-Ackerman (Ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions. Studies in Structure and Policy*, New York, Oxford University Press
- Borzaga, C. (1991), "The Italian Non Profit Sector: A Overview of an Undervalued Reality", *Annals of Public and Cooperative Economy*, 62, 695-710.
- - A. Bacchiega (1997), "L'analisi economica delle organizzazioni nonprofit: limiti degli approcci tradizionali e possibili sviluppi", in G. Rossi (a cura di), *Terzo settore, Stato e mercato nella trasformazione delle politiche sociali in Europa*, Milano, Franco Angeli.
- - C. Fiorentini - A. Maticena (a cura di) (1996) *Non-profit e sistemi di Welfare*, Roma, Nuova Italia Scientifica.
- Club Di Roma (1972), *The Limits to Growth*, a cura di D. H. Meadows et Alii, New York, Universe Books.
- Etzioni, A. (1988), *The Spirit of Community: Rights, Responsibility and the Communitarian Agenda*, New York, Crown.

- Etzioni, A. *et Alii* (1995), *New Communitarian Thinking*, Londra, University Press Virginia.
- Fehr, E. - S. Gächter - G. Kirchsteiger (1997), "Reciprocity as a contract enforcement device: Experimental evidence", *Econometrica*, 65, 833-60.
- Gui, B. (1994), "Interpersonal Relations: a Disregarded Theme in the Debate on Ethics and Economics", in A. Lewis - K.A. Warneryd (Eds.), *Ethics and Economic Affairs*, Londra, Routledge.
- Hansmann, H. (1980), "The Role of Nonprofit Enterprise", *Yale Law Journal*, 89, 67-84.
- Hoffman, E. - K. McCabe - V. Smith (1997), "Reciprocity: The behavioral foundations of socio-economic games", in W. Albers *et Alii* (Eds.), *Understanding strategic interaction. Essays in honor of Reinhard Stelten*, Berlin, Springer.
- James, E. (1983), "How Nonprofit Grow: A Model", *Journal of Policy Analysis and Management*, V. 2, n. 3.
- Keynes, J.M. (1936), *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, trad. it. a cura di A. Campolongo, Torino, UTET, 1971.
- Kolm, S.-C. (1984), *La bonne économie, la réciprocité générale*, Paris, PUF.
- (1987), *L'homme pluridimensionnel*, Paris, Ed. Albin Michel.
- (1994), "The Theory of Reciprocity and the Choice of Economic Systems: An Introduction", *Investigaciones Economicas*, 18, 67-95.
- Krashinski, M. (1986), "Transaction Costs and a Theory of the Nonprofit Organizations", in S. Rose-Ackerman (Ed.), *The Economics of Nonprofit Institutions. Studies in Structure and Policy*, New York, Oxford University Press.
- Lebret, L. (1958), *Dimensions de la charité*, Parigi, Ed. Ouvrières.
- Leontief, W. W. *et Alii* (1977), *The Future of the World Economy*, New York, Oxford University Press.
- Lunghini, G. (1995), *L'età dello spreco. Disoccupazione e bisogni sociali*, Torino, Boringhieri.
- Marzano, F. (1998), *Economia ed etica: due mondi a confronto. Saggi di economia ed etica dei sistemi sociali*, Roma, Ed. a.v.e.
- Marzano, F. (2000), "A proposito di un libro di testo sul settore *non profit*; in particolare, sulla questione della reciprocità", *Studi Economici*, in corso di pubblicazione.
- - F. Fontini (1998), "Sull'economia della reciprocità: Un approccio interpersonale", *Studi Economici*, 64, 5-33.
- (1999), "Sull'economia del settore non profit: Un modello di produzione e cessione di beni secondo i principi di reciprocità e di corrispondenza", *Studi Economici*, 67, 51-72.
- Musella, M. - S. D'Acunto (2000), *Economia Politica del Non Profit*, Torino, Giapichelli.
- Polanyi, K. (1944), *La grande trasformazione*, trad. it. 3° ed., Torino, Einaudi, 1974.

- Salamon, L.M. - H.K. Anheier (1994), *The Emerging Sector. An Overview*, Baltimore, The Johns Hopkins University Institute for Policy Studies.
- Sacco, P. - S. Zamagni (1996), "An evolutionary dynamic approach to altruism", in F. Farina, F. Hahn, S. Vannucci (eds.), *Ethics, rationality and economic behaviour*, Oxford, Clarendon Press.
- (1997), *Civil economy, cultural evolution and participatory development: A theoretical inquiry*, Helsinki, WIDER.
- (1999), *Provision of social services: Civil economy, cultural evolution and participatory development*, Oxford, Oxford University Press.
- Sen, A.K. (1997), *La libertà individuale come impegno sociale*, trad. it., Roma-Bari, Laterza.
- Smith, A. (1776), *La ricchezza delle nazioni*, trad. it. a cura di M. Dobb, Milano, ISEDI, 1976.
- Starrett, D. (1988) "Foundations of Public Economics", Cambridge Mass., Cambridge University Press.
- Weisbrod, B.A. (1975), "Toward a Theory of the Voluntary Non-Profit Sector", in E.S. Phelps (Ed.), *Altruism, Morality and Economic Theory*, New York, Russell Sage Foundation.
- (1988), *The Nonprofit Economy*, Cambridge Mass., Harvard University Press.
- Young, D.R. (1983), *If Not for Profit, for What?*, Lexington, DC Heath.
- Zamagni, S. (1994), *Economia e etica. Saggi sul fondamento etico del discorso economico*, Roma, Ed. a.v.e.
- (a cura di) (1995) *The Economics of Altruism*, Hants, E. Elgar.
- (1996), "Social Paradoxes of Growth and Civil Economy", Bologna, Department of Economics, *Mimeo*.
- (1997), "Economia civile come forza di civilizzazione per la società italiana", in P. Donati (a cura di), *La società civile in Italia*, Milano, Mondadori.
- (a cura di) (1997), *Economia, democrazia, istituzioni in una società in trasformazione. Per una rilettura della Dottrina Sociale della Chiesa*, Bologna, Il Mulino.
- (1998), "Non profit com economia civile. Per una fondazione economica delle organizzazioni non profit", in S. Zamagni (a cura di), *Non profit come economia civile*, Bologna, Il Mulino.
- (1999), "Social paradoxes of growth and civil economy", in G. Gandolfo - F. Marzano (Eds.), *Economic Theory and Social Justice*, Londra, Macmillan.
- Zaninelli, S. (1997), "Premessa" a - AA. VV., *Scienze sociali e dottrina sociale della Chiesa*, Milano, Università Cattolica, Centro per lo studio della dottrina sociale della Chiesa, Supplemento al Quaderno n. 4, settembre.