PANEL 3
L'EDC E LA SFIDA DELLA RESPONSABILITÀ SOCIALE DELL'IMPRESA

Stefano Zamagni

L'ancoraggio etico della RSI

Che il concetto di responsabilità trovi, oggi, non poche difficoltà ad essere accolto, prima ancora di essere applicato, è tutto sommato comprensibile. Per un verso, la globalizzazione va aumentando, in misura mai conosciuta in precedenza, la distanza tra azione e conseguenze ultime dell'azione. Si pensi all'impatto dei processi di fusione e incorporazione sul fenomeno del "corto-termismo": le imprese che temono le scalate tendono a prestare scarsa attenzione a tutto ciò che non è quantitativamente rilevabile a breve termine – ivi inclusa la responsabilità sociale. Per l'altro verso, le nuove tecnologie che connotano di sé la terza rivoluzione industriale tendono a ridurre il senso di responsabilità e ciò nella misura in cui aumentano le conseguenze non prescindibili dalle azioni. La nozione di responsabilità rinvia sempre a quella di affidabilità, di ponderazione. Responsabile è chi sa venire a capo delle situazioni valutandone adeguatamente i rischi e gli esiti. Ma l'attuale mutamento tecnologico sempre più rende questo esercizio difficoltoso, se non impossibile. Come ha scritto Baumann (1992): "oggi, l'organizzazione nel suo complesso è uno strumento per la cancellazione delle responsabilità" (p.225). Non deve perciò sorprendere se ancora tante sono le titubanze, prima di tutto culturali, nei confronti della RSI da parte sia degli studiosi sia degli uomini d'affari.

In quel che segue, verranno comparativamente valutate le quattro teorie etiche che – spesso in modo inconsapevole da parte dei diversi autori – sorreggono le varie posizioni sulle RSI, oggi presenti nel dibattito.

1. Perché mai l'impresa dovrebbe agire in modo *socialmente* responsabile, se non esiste alcun canone di razionalità economica che giustifichi un tale comportamento? Non è forse sufficiente l'etica personale basata sul principio di internazionalità che riduce le questioni etiche ai rapporti interpersonali? Secondo l'etica delle intenzioni – che è quella cui si appoggiano i critici della RSI – un'azione è definita buona 1quando è conforme a due regole: quella prossima (la coscienza) e quella remota (la legge). Chi, riuscendo ad armonizzare coscienza e legge, si comporta di conseguenza, compie un atto moralmente buono. Sono le intenzioni, e non anche le conseguenze, dell'agire ciò che deve entrare nella definizione di comportamento etico. Come dire che il fine giustifica le conseguenze. Di qui l'espressione che bene sintetizza questa posizione: *good business* is *good ethics*. L'impresa che fa tanti profitti è anche molto responsabile perché, creando ricchezza, consente ai soggetti bene intenzionati di perseguire i loro scopi. Non c'è illustrazione più efficace di tale modo di pensare dell'esperienza di Andrei Carnegie, il grande capitalista filantropo americano, i cui metodi di conduzione degli affari erano tutto fuorché civili. Nel suo *the Gospel of Wealth* del 1889 si legge: "La ricchezza concentrata nelle mani di un solo uomo è il risultato del lavoro di tutta una comunità e deve ritornare a quest'ultima in un modo o nell'altro. Il ricco è il depositario di una fortuna e deve avere a disposizione per il bene comune e le sua carriera *va divisa in due tempi*: l'acquisizione e la distribuzione". (Cit. Picard, 1999, p.26; corsivo aggiunto).

Quale il limite principale di tale teoria etica? Quello di non dare peso alcuno agli effetti indotti e indiretti delle azioni individuali. Se la mia attività, pur guidata da retta intenzione, genera esternalità negative che ricadono su altri soggetti, l'atto soggettivamente lecito diviene oggettivamente, cioè ideoprassicamente illecito. Decido di affidare i miei risparmi ad una finanziaria perché ne massimizzi il tasso di rendimento è un atti lecito secondo il criterio della regola prossima e remota. Ma se quella finanziaria impiega i miei risparmi in uno dei tanti modi illeciti, l'atto in questione è oggettivamente censurabile. Il che significa che la previsione degli effetti dell'azione è parte integrante del comportamento etico. Più in generale, che il fatto che l'impresa operi oggi in un sistema quale è il mercato globalizzato che vincola, quanto mai in precedenza, gli operatori non è ragione sufficiente per scioglierli dalle loro obbligazioni

sociali. Anche perché non si può volere che il mercato sia, al tempo stesso, luogo della libertà massima di intrapresa e luogo così vincolante da rendere le imprese socialmente irresponsabili.

2. Una teoria etica che cerca di porre rimedio alla lacuna ora evidenziata è quella dell'auto-interesse illuminato (*enlightned self-interest*). Poiché vi è stretta interconnessione tra ambiente esterno e impresa, quest'ultima se vuole durare a lungo sul mercato non può non prendere in considerazione le esigenze del contesto in cui opera, e in particolare dei suoi stakeholder. Proprio come suggerisce quella versione dell'utilitarismo che è l'utilitarismo sociale, secondo cui *good ethics is good business*. Come a dire che l'etica paga. Ha scritto Cochran (1964) per spiegare le difficoltà di sviluppo nella parte occidentale degli USA nella seconda metà dell'Ottocento: "Il basso livello di etica degli affari di molti imprenditori americani fu un grave impedimento sia all'efficienza economica sia alla raccolta di capitale" (p.96). Il famoso storico economico Rostow (1961) si spinge addirittura a sostenere che al fondo della Grande Depressione ci fosse una carenza di comportamento etico da parte della leadership economica.

La teoria etica in questione rappresenta di certo un passo avanti ma troppo breve per risultare interessante. Riducendo la responsabilità sociale a vincolo ulteriore, per le gestione strategica dell'impresa, l'approccio dell'autointeresse illuminato inverte l'ordine naturale delle cose. Anziché essere un presupposto o una linea guida dell'agire economico, l'etica diviene, infatti, una conseguenza del successo economico. Vediamo di spiegare. Il comportamento etico è un bene superiore e ciò nel senso che la domanda di tale bene aumenta col reddito e viceversa. Come a dire che quanto più si diventa ricchi, tanto più cresce l'esigenza, ovvero la domanda, di comportamenti etici e viceversa. Si consideri ora il caso di un'impresa che compete su mercati globali e che intende mettere in pratica le procedure delle RSI. Se i suoi rivali, comportandosi illecitamente (ad es. sfruttando il lavoro minorile), riescono ad abbassare i costi di produzione e quindi i prezzi di vendita del prodotto, si avrà una diminuzione del reddito dell'impresa in questione. La quale abbasserà la domanda di

comportamento etico fino a livellarsi sul comportamento medio. La strategia che Shleifar (2004) suggerisce di adottare è di accelerare, il più in fretta possibile, il processo di crescita del reddito, attraverso una intensificazione dei livelli di competizione e senza troppi scrupoli morali (meglio sfruttare il lavoro minorile, o altro, che vedere la gente morire di fame). L'aumento della disponibilità "a pagare" per più avanzati livelli di eticità verrebbe di conseguenza.

Ma se l'etica è semplicemente un sottoprodotto della crescita economica – Marx avrebbe detto una sovrastruttura delle struttura economica – che senso ha parlare di RSI? E perché mai parlare del comportamento etico come di un vincolo ulteriore sotto il quale massimizzare i profitti di lungo periodo?

3. La teoria morale, oggi maggiormente in auge negli studi di RSI, è l'etica della responsabilità, così come essa interpretata dal modello analitico degli stakeholder. Ai nostri tempi, si può attribuire la paternità di tale teoria a Max Weber che, nel celebre saggio *la politica come professione*, la indicazione come l'etica che deve caratterizzare chi "vuole mettere le mani negli ingranaggi della storia" (1969, p.101). Aggiungendo, poche pagine più avanti, che la responsabilità "è la disponbilità a rispondere delle conseguenze *prevedibili* delle proprie azioni" (p.109). Alla formulazione weberiana dell'etica della responsabilità, Jonas (1990) aggiungerà poi una qualificazione importante. Basandosi su "un'euristica delle paura", Jonas non considera sufficiente soffermarsi sulle sole conseguenze prevedibili; occorre spingersi fino a prendere in conto le conseguenze possibili delle azioni. L'imperativo adeguato al nuovo tipo di agire umano è, per Jonas: "agisci in modo tale che gli effetti della tua azione siano compatibili con la continuazione di una vita autenticamente umana". Dall'imperativo Kantiano "puoi, perché devi" si passa così al "devi, perché puoi". Non è difficile darsi conto del senso della qualificazione di Jonas. Limitarsi al controllo dei soli effetti prevedibili scaturenti da un'azione è troppo poco in contesti come quello economico in cui il *proprium* della funzione imprenditoriale è di generare in continuazione effetti imprevedibili.

D’altro canto, non è forse in ciò – come Schumpeter aveva acutamente intuito – la differenza basica tra imprenditore e *rentier* o burocrate? Si pensi, inoltre, alle possibilità, oggi, enormemente aumentate rispetto al passato, dei cosiddetti “errori razionali” da parte delle imprese. Come l’esperienza suggerisce, il costo di tali errori va spesso ben al di là del valore monetario del capitale conferito dagli azionisti. In casi del genere, il calcolo delle conseguenze prevedibili non costituisce un ancoraggio solido alla nozione responsabilità. (Si consideri i casi Enron e Parmalat, tra i tanti). Ebbene, è su tale impianti di discorso che la teoria degli stakeholder si è andata affermando a partire degli anni ’60 del secolo scorso. Con le parole degli esponenti più rappresentativi, Evan e Freeman (1988): “Noi sosteniamo che le sfide legali, economiche e morali dell’attuale teoria dell’impresa… richiedano una revisione in prospettiva essenzialmente Kantiana. Il che significa che ciascun gruppo di stakeholder ha diritto a non essere trattato come un mezzo orientato a qualche fine, ma che deve partecipare alle determinazioni dell’indirizzo futuro dell’azienda”. (p.101). Se ne trae che il fine dell’impresa non è la massimizzazione, sotto vincoli, del profitto, come è il caso per la teoria degli shareholder, che difende la posizione secondo cui gli azionisti, essendo i responsabili ultimi del destino dell’impresa, hanno diritto ad una speciale e diversa considerazione rispetto alle altre classi di portatori di interessi. Piuttosto, “l’autentico fine dell’impresa… è quello di operare come veicolo per *coordinare* gli interessi degli stakeholder. (Ib., p.104, corsivo aggiunto). Compito primario del management è dunque quello di operare per realizzare il bilanciamento dei vari interessi: “Il management è portatore di una relazione finanziaria che lo lega tanto agli stakeholder quanto all’impresa come entità astratta. Esso è tenuto ad agire nell’interesse degli stakeholder come se fosse un loro agente e deve agire nell’interesse dell’azienda per garantire la sua sopravvivenza, salvaguardando le quote di lungo periodo di ciascun gruppo”. (Ib., p.104). Infine, in un saggio recentissimo, Freeman (2004) dopo aver ribadito che “l’impresa è un *insieme di relazioni* tra gruppi che hanno un interesse alle sue attività aggiunge: “L’impresa ha a che fare con il mondo in cui clienti, familiari, occupati, finanziatori (azionisti, detentori di obbligazioni, banche), comunità e managers interagisconoi e creano valore. Per capire l’impresa occorre capire come funzionano queste relazioni”. (p.1). Di qui la conclusione secondo la quale obiettivo centrale della teoria degli stakeholder è

quello di studiare come far sì che gli interessi dei vari shakeholder vadano nella stessa direzione. “La creazione di valore e non il conflitto di valore è la metafora di riferimento”. (p.)

Ma come fare per realizzare la compatibilizzazione degli interessi di tutti coloro che, in quanto portatori di investimenti specifici(di capitale finanziario; di capitale umano; di fiducia; di capitale sociale; ecc.) cooperano nell’impresa per la creazione di valore? In altri termini, come rispondere alle obiezioni dei tanti, e in particolare di M. Jensen e di K. Goodposter,[1] secondo cui una governace d’impresa multistakeholder lascerebbe i manager nel vago, senza la cosiddetta *bottom line* con la quale valutare il loro operato?

Come indica Sacconi (2004),la risposta è il contratto sociale tra tutti gli stakeholder come accorgimento *normativo* per definire i contenuti della RSI. La versione contrattualista in senso rawlsiano della teoria degli stakeholder, a differenza della versione originaria di impianto kantiano, è in grado di fornire un criterio di giudizio, ma solamente della legittimità dell’impresa in quanto istituzione, ma anche della sua gestione strategica. Chiedendo ai soggetti interessati se essi acconsentirebbero a far parte dell’impresa in uno stato di natura in cui essi fossero guidati solamente da autointeresse illuminato – e non anche da convenzioni o tradizioni – il contrattualismo rawlsiano consente di individuare l’equilibrio di contrattualizzazione che qualunque stakeholder accetterebbe per cooperare valutariamente dal momento che tale equilibrio sarebbe l’espressione di una procedura imparziale in cui l’eguaglianza morale di tutti i partecipanti sarebbe assicurata. La forza normativa del contrattualismo sta dunque nel collegare la giustizia (o l’equità) al consumo senza rinunciare al calcolo razionale. In termini formali, anziché massimizzare la funzione di profitto, l’impressa massimizza la funzione che rappresenta la soluzione del gioco di contrattazione tra tutti gli stakeholder. Sacconi (2003) dimostra come, sotto condizioni affatto ragionevoli, una tale soluzione esiste, in generale.

4. Tutto a posto, allora, relativamente alla possibilità di utilizzare la RSI come modello di governance allargata dell'impresa? Non proprio, perché una volta individuati i doveri fiduciari dell'impresa nei confronti di tutti gli stakeholder, resta pur sempre il problema della loro attuazione pratica. Cosa garantisce, infatti, che i doveri fissati nel contratto sociale vengano effettivamente adempiuti? Si ammette pure che, a seguito del processo deliberativo che ha condotto gli stakeholder a siglare il contratto sociale, l'impresa decida di darsi un codice etico, o un suo qualche sostituto. Cosa assicura che l'auto-imposizione dei canoni di comportamento fissati nello standard etico venga, in realtà, rispettata? La risposta che la letteratura in argomento è in grado di offrire è basata sul meccanismo della reputazione: l'impresa che si autoinfligge le sanzioni previste del codice etico che essa stessa si è data a seguito di comportamenti defezionanti, vedrà accresciuto il suo capitale reputazionale agli occhi di tutti i suoi stakeholder e questo migliorerà la sua performance economica, per ovvie ragioni.

Come opportunamente osserva Sacconi (2004), le cose andrebbero in tal modo se non fosse che il meccanismo reputazionale soffre di grave fragilità cognitiva. Occorrerebbe che la conoscenza degli stakeholder, e in particolare dei consumatori e dei soggetti della società civile, fosse perfetta, perché costoro potessero decidere se ciò che doveva essere fatto è stato fatto. D'altro canto, non si deve dimenticare che l'orizzonte etico del contrattualismo è pur sempre quello dell'individualismo assiologico; secondo cui il fondamento della norma è l'accordo imparziale di individui razionali. In altro modo, per la prospettiva contrattualista, individui razionali realizzano che è nel loro interesse – quale che esso sia – trovare l'accordo su norme comuni di comportamento (dal *free-riding* allo *shirking*, alla difficoltà di coordinamento export delle attività). Con il che, il codice etico si configura come un vincolo razionale che l'impresa si autoimpone, ma pur sempre un vincolo. E dunque se, date le condizioni di contesto, vi è una qualche probabilità di trasgredire le norme senza costo, vale a dire senza intaccare la reputazione, ciò sarà fatto.

[1] Il "paradossi dello stakeholder" di Goodpaster suona così: per un … il manager è pagato dagli azionisti perché faccia i loro interessi (cioè per massimizzare il profitto); per l'altro verso, il manager deve agire così da bilanciare gli interessi di tutti. (Goodpaster, 1998).

E' a questo punto che entra in gioco la quarta teoria etica cui facevo riferimento all'inizio di sezione. Si tratta dell'etica delle virtù, come Adam Smith, sulla scia della linea di pensiero inaugurata dagli umanisti civili del 1400, aveva elaborato nella sua opera fondamentale *The Theory Moral Sentiments* del 1759. L'assetto istituzionale della società – dice Smith – deve essere tale da favorire la diffusione tra i cittadini delle virtù civiche. Se gli agenti economici non accolgono già nella loro struttura di preferenza quei valori che, con il codice etico d'impresa, si vuole che vangano rispettati non ci sarà molto da fare. Per l'etica delle virtù, infatti, l'esecutarietà delle norme dipende, in primo luogo, dalla costituzione morale delle persone; cioè dalla loro struttura motivazionale interna, prima ancora che da sistemi di *enforcement* esogeno. E' perché vi sono stakeholder che hanno preferenze etiche – che attribuiscono cioè valore al fatto che l'impresa pratichi l'equità e si adoperi per il rispetto della dignità delle persone, *indipendentemente* dal vantaggio materiale che ad essi può derivarne – che il codice etico potrà essere rispettato *anche* in assenza del meccanismo della reputazione. E che, in verità, esistano soggetti con preferenze etiche è, oggi, documentato dall'osservazione non distorta della realtà, oltre che dalla ricerca sperimentale.[2]

Si consideri, per fare un solo esempio, il rapporto di lavoro tra impresa e dipendente. Come si sa, esso può assumere le forme dello "scambio sociale" oppure dello "scambio di mercato". Nel primo caso, entrano in gioco elementi immateriali quali lealtà, onestà, attaccamento alla missione che non sono contrattabili, perché si tratta di elementi non verificabili. Nel secondo caso, tutto possa attraverso la definizione di "ottimali" schemi di incentivo. Ora, non vi è chi non sappia che vi è grande differenza, ai fini della preformance aziendale, che il rapporto di lavoro sia dell'un tipo o dell'altro. Ma è evidente che il lavoratore accetterà di entrare in uno "scambio sociale", anziché in uno "scambio di mercato" solamente se l'impresa gli apparirà come soggetto morale che crede a e mette in pratica il principio di reciprocità.

Il punto che merita una sottolineatura è che la cifra dell'etica delle virtù è nella sua capacità di risolvere, superandola, la contrapposizione tra interesse proprio e interesse per gli altri, tra egoismo e altruismo. E' questa contrapposizione, figlia della tradizione di pensiero

[2] Si veda per una rassegna Fehr e Fischbacher (2002) e i saggi contenuti in Sacco e Zamagni (2002).

individualista, a non consentirci di afferrare ciò che costituisce il proprio bene. La vita virtuosa è la vita migliore non solo per gli altri – come varrebbero le varie teoria economiche dell'altruismo – ma anche per se stessi. E' in ciò il significato proprio della nozione di bene comune, il quale non è riducibile alla mera sommatoria dei beni individuali. Piuttosto, il bene comune è il bene dello stesso essere in comune. Cioè il bene dell'essere inseriti in una struttura di azione comune, quale è appunto l'impresa.

Suggerisce Viola (2004) che comune è l'azione che per essere compiuta ha bisogno sia del concorso *intenzionale* di più soggetti (e di ciò tutti i partecipanti sono consapevoli) sia di relazioni intersoggettive che conducano ad una certa unificazione degli sforzi. Quando la comunanza si estende al fine dell'agire – come appunto avviene nell'impresa – si ha che il risultato finale delle azioni ha la natura di vero e proprio prodotto congiunto. Il che significa che è di fatto impossibile stabilire il contributo specifico di ciascun stakeholder. (Ci aveva provato la teoria neoclassica della distribuzione del reddito con in principio della produttività marginale dei fattori; ma con ben scarso successo). Si badi, mentre nel contratto – che è un altro esempio di azione comune – la comunanza si limita ai mezzi (ciascuna parte accetta che ognuno persegua il proprio fine, anche se il fine non è comune), nell'impresa il fine si realizza con il compimento dell'azione comune. Ecco perché nell'impresa la cooperazione – e non la coordinazione – è la forma principe che l'intersoggettività assume. I contratti vanno coordinati, ma gli stakeholder di un'impresa devono cooperare.

Riusciamo ora ad apprezzare il guadagno specifico che ci offre l'etica delle virtù, che è quello di liberarci dall'ossessiva idea platonica del bene, un'idea in base alla quale vi sarebbe un bene a priori da cui va "estratta" un'etica da usare come guida alle nostre azioni. Aristotele - che è l'iniziatore dell'etica delle virtù, che è quello di liberarci dell'ossessiva idea platonica del bene, un'idea in base alla quale vi sarebbe un bene a priori da cui va "estratta" un'etica da usare come guida alle nostre azioni. Aristotele – che è l'iniziatore dell'etica delle virtù – in totale disaccordo con Platone, ci indica invece che il bene è qualcosa che avviene, che si realizza mediante le opere. Come si esprime Lutz (2003), il problema più serio con le varie teorie di etica degli affari di matrice individualista è che non sono in grado di fornire un motivo

per “essere etici”. Se non è bene per se stessi, anziché fare ciò che è raccomandato dall’etica? D’altro canto, se è bene per se “essere etici”, che bisogno c’è di offrire incentivi ai manager perché facciano ciò che è nel loro bene fare? La soluzione al problema della motivazione morale del manager non è quella di fissargli vincoli (o dargli incentivi)[3] per agire contro il proprio interesse, ma di offrirgli una più completa comprensione del suo bene. Solo se l’etica entra quale argomento della funzione obiettivo degli agenti, quello della motivazione morale cessa di essere un problema, dal momento che siamo autenticamente motivati a fare ciò che crediamo sia bene per noi.

Ecco perché coltivare le virtù civiche è compito irrinunciabile non solamente dal punto di vista della cittadinanza – cosa da tempo risaputa – ma anche da quello della RSI. Poiché le istituzioni, contrariamente a quel che pensano i teorici dei *market fundamentals*, influenzano le performance economiche anche nel lungo periodo, si tratta di intervenire sull’assetto istituzionale della società in modo che questo incoraggi – a non che penalizzi, come oggi stoltamente avviene – la diffusione più larga possibile delle virtù civiche attraverso l’educazione e le opere. I risultati poi seguiranno, nonostante quel che pensa lo scettico, per il quale i manager, sotto l’incalzare del movimento di idee sorto attorno alla RSI, cercherà di scimmiottare comportamenti ispirati all’etica delle virtù, pur continuando a non crederci affatto. In tal modo – lo scettico ragiona – la competizione di mercato selezionerà, di volta in volta, quelle culture di impresa fondate su quei valori che si dimostreranno più profittevoli. Oggi sappiamo, anche per via teorica, che le cose non procedono in tal modo. Il manager “cinico” che, senza crederci, si comportasse come il manager “virtuoso”, prima o poi inizierà a percepire se stesso come persona civile – proprio come insegna la teoria dell’auto-attribuzione. (Schlicht, 2002) – oppure desisterà dal comportarsi in maniera solo strumentale. Se dunque il mercato è capace di “ricompensare” in maniera coerente quella che chiamiamo la cultura civile d’impresa, alla lunga sia l’apporto disposizionale sia quello motivazionale degli agenti economici – manager inclusi – si adegueranno di conseguenza. E’ questo un vantaggio, non di poco conto, dell’approccio dell’evoluzionismo morale, per il quale

[3] Si osservi che l’incentivo, al pari del vincolo, è sempre espressione di una relazione di potere. Ciò che muta è solamente la forma in cui il potere si esprime.

l'affermazione dei valori della RSI dipende dal processo attraverso il quale questi valori si edificano come virtù.

5. Se il fondamento di un comportamento responsabile non può essere il solo calcolo economico, dove lo si può cercare?

Per Kant e il Kantismo il fondamento è nell'imperativo categorico: la responsabilità deriva da principi universali astretti. Ma possiamo fermarci qui? Non è forse dal furore dei giacobini – che pure volevano la giustizia sociale – che nella modernità sono derivate le peggiori nefandezze? Possiamo credere di non correre rischi nel vedere la responsabilità come centrata sulla giustizia solamente?

Giunge opportuno il richiamo di E. Levinas che invece parte dal rapporto con l'Altro. La responsabilità deriva "dall'essere per l'Altro". *Prima* delle norme morali e delle norme sociali è il legame con chi ci è vicino la ragione ultima della nostra responsabilità, la quale è, prima di tutto, risposta all'Altro e come tale è espressione del principio di fraternità.

Ciò significa che il soggetto morale non è meramente il prodotto di un'autodecisione razionale a certe regole di condotta (come pretende il neo-contrattualismo), né il prodotto di una società ordinata centrata sulla comunità (come vuole il comunitarismo) né la conseguenza della libertà di scegliersi la felicità che si vuole (come, illudendosi, suggerisce il pensiero libertario), ma in primo luogo un soggetto capace di "compatire" coloro con cui si trova ad interagire, cioè un soggetto capace di comunione.

Si potrebbe obiettare: quale rilevanza hanno concetti come fraternità, prossimità, gratuità in un ambito come quello economico dove la spinta alla impersonalità e alla perdita di rilevanza dei legami intersoggettivi è non solamente forte, ma addirittura condizione di buon funzionamento degli affari? Ebbene, l'EdC contraddice questo luogo comune, ancora duro a morire. L'esperienza dell'EdC mostra che il perseguimento dei fini economici non solo non elimina l'impulso morale, ma anzi lo rafforza.

A una condizione, però: che si comprenda che la fraternità non si esaurisce nella prossimità. Scrive Ricoeur: “Se io fossi solo con l’Altro, gli dovrei tutto. Ma c’è il Terzo…. Il Terzo è l’altro rispetto al prossimo, ma anche un altro prossimo, ma anche un prossimo dell’Altro e non unicamente il mio simile” (*Persona, Comunità e Istituzioni*, Ed. Cultura della Pace, 1994, p.21). E’ solo con il Terzo che nasce la società – come ci ricorda Bauman – ed è dal riconoscimento del Terzo che si ripropone il tema dell’economia, vista come il luogo in cui la sollecitudine della prossimità si dilata e supera il rapporto con l’Altro.

Si compie così quella che Ricoeur chiama l’“etica ternaria della persona”, i cui elementi costitutivi sono la stima di sé, il rapporto con l’Altro, la realizzazione di istituzioni capaci di costruire la società nuova. Gli imprenditori dell’EdC sono uomini che hanno compreso e mettono in pratica questa etica ternaria.

Come ci ricorda S. Paolo (Ebrei II), la fede è il fondamento della speranza: dove c’è fede c’è pure, indivisibile, la speranza. Quando verrà il tempo di vedere direttamente Dio, allora come non ci sarà più bisogno della fede così non ci sarà più spazio per la speranza. La carità, però, resterà sempre, anche dopo. Gli imprenditori dell’EdC dimostrano di aver capito, forse meglio di altri, questa verità consolante: quello che fanno, qui e ora, resterà anche dopo.