



European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises

WORKING PAPERS N. 011 | 10

LE RADICI DEL CREDITO COOPERATIVO SOTTO IL PROFILO TEORICO E STORICO

Silvio Goglio, Andrea Leonardi

Fondazione Euricse

Si prega di citare l'articolo come segue:
Goglio, S. e Leonardi, A. (2010), *Le radici del credito cooperativo sotto il profilo teorico e storico*, Euricse Working Papers, N.011 | 10

LE RADICI DEL CREDITO COOPERATIVO SOTTO IL PROFILO TEORICO E STORICO

Silvio Goglio, Andrea Leonardi¹

Abstract

Uno dei settori più rilevanti dove si è affermata l'offerta cooperativa è senza dubbio quello del credito. Se consideriamo l'importanza del suo ruolo, per lo sviluppo degli altri settori e dei territori e delle comunità ove opera, ed il potere economico e politico che di conseguenza esso può conferire a chi lo gestisce, divengano qui cruciali alcuni aspetti problematici tipici delle organizzazioni not-for-profit. In particolare: la possibilità di mantenere operativi i principi di reciprocità e partecipazione al crescere delle dimensioni della banca e dei suoi interessi oltre il gruppo ed il territorio originari; il ruolo e le motivazioni dell'imprenditoria sociale che agisce nella banca; la responsabilità sociale d'impresa, che nel caso di una banca è strettamente legata a come vengono impiegati i risparmi della comunità ed a come vengono selezionati gli impieghi e gli investimenti. Come per le altre imprese cooperative, anche l'offerta di credito può essere svolta in più forme, con diverse finalità e con diverse esternalità positive e/o negative: la valutazione dei rispettivi vantaggi e limiti deve tenere conto dei diversi contesti nei quali operano le singole istituzioni, considerando sia gli aspetti teorici (le potenzialità) che quelli storici (come in realtà si è operato e si opera). Questi aspetti problematici vengono discussi in forma teorica nella prima parte del lavoro, mentre nella seconda ne vengono analizzate le prime applicazioni ed il dibattito che le accompagnò, data la loro importanza nel fissare le linee guida che hanno improntato le esperienze successive. In particolare si vedrà come esse si rifacciano a due diverse interpretazioni di solidarietà e reciprocità: una principalmente etica, teorizzata e, in una certa misura, realizzata nel modello Raiffeisen; una seconda più legata all'interesse individuale temperato dalla responsabilità sociale, tipico del modello Schulze Delitzsch.

¹ Entrambi: Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Trento, Italia.

1. Produzione socialmente responsabile e credito cooperativo

*I would as soon trust a man whose interest binds him
to be just to me, as a man whose principle binds himself*
D. Defoe, Captain Singleton

*Non è mai accaduto di dover subire
tante idee lontane dal senso comune,
e d'altra parte sostenute meglio, più controllate ...*
P. Valéry, L'idée fixe

1.1. Interesse individuale ed interesse allargato

La recente crisi economica ha ridato vigore al dibattito sul potenziale conflitto tra massimizzazione dell'interesse personale e benessere pubblico e sul rapporto che deve sussistere tra iniziativa privata e regolamentazione. Più in particolare, le origini finanziarie della crisi, per lo meno nella sua dimensione più contingente ed immediata, e le responsabilità o connivenze delle banche al riguardo hanno ripresentato la questione su quanto debba essere esteso il sistema dei controlli per impedire gli effetti più deleteri della massimizzazione del profitto in un settore tanto delicato e incline alla degenerazione, nel senso di irresponsabilità sociale, quanto vitale per l'economia². Certamente la crisi in corso ha anche altre dimensioni più profonde e quindi meno immediatamente percepibili (ad esempio, una economico-reale, una energetica, una ambientale), ma nel loro insieme anch'esse possono essere ricondotte al cosiddetto fondamentalismo di mercato³.

Forti dubbi sull'affidabilità dell'azione privata auto-interessata nel promuovere gli interessi della collettività (intesa come *polis*, comunità cristiana o stato-nazione) erano già presenti nel pensiero greco, in quello degli scolastici, dei mercantili e dei fisiocratici⁴. Diversa in queste scuole era la concezione di benessere collettivo (la stabilità sociale in Platone ed Aristotele, la giustizia cristiana in Tommaso d'Aquino, lo sviluppo e la potenza statale attraverso l'accumulazione di metalli preziosi per Colbert o attraverso la crescita del prodotto netto per Quesnay e Mirabeau), ma identica era la sfiducia verso il libero agire dell'interesse privato e l'individuazione della soluzione in una estensiva regolazione dell'attività economica⁵.

È solo con Adam Smith che il comportamento auto-interessato trovò legittimità in uno schema analitico, che venne tuttavia significativamente stravolto dagli economisti classici del primo '800. Smith infatti non affidava la salvezza dell'economica ad un'unica motivazione e non "assegnò in nessuno dei suoi scritti al perseguimento

² Sulla dissonanza tra la cattiva fama di cui gode la pratica dell'attività finanziaria ed il ruolo sociale altamente positivo che indubbiamente essa assolve, si veda Sen, 1991.

³ Le principali caratteristiche del fondamentalismo di mercato sono: la finanziarizzazione dell'economia, la deregolamentazione dei mercati, la liberalizzazione dei movimenti dei capitali internazionali e la conseguente spinta alla speculazione finanziaria, le delocalizzazioni produttive, le privatizzazioni anche di quei beni e servizi per loro natura inadatti ad essere erogati dal mercato, la considerazione della natura come mero fattore produttivo, la progressiva commercializzazione della scienza, la subordinazione della politica all'economia, la pretesa che l'unico modo di gestire l'economia e la società sia quello liberista (si veda Burlando, 2009).

⁴ Sull'argomento si veda Medema, 2009.

⁵ Posizione condivisa, nonostante una certa vulgata, anche dai fisiocratici: il loro appello perché venissero allentate le restrizioni (il noto *laissez faire, laissez passer*) riguardava solo la produzione agricola, ritenuta l'unica fonte di prodotto netto, e si affiancava a richieste di interventi statali a favore della medesima che rimpiazzassero le politiche mercantilistiche.

dell'auto-interesse un ruolo generalmente superiore. La difesa dell'auto-interesse avviene in uno specifico contesto, in particolare in relazione alle varie barriere burocratiche del suo tempo ed alle altre restrizioni agli scambi economici che rendevano difficile il commercio ed ostacolavano la produzione" (Sen, 1987, p. 25). Furono gli economisti classici che supposero l'interesse individuale⁶, regolato su un calcolo costi e benefici espliciti e diretti, quale incentivo fondamentale, se non unico, all'agire economico, lasciando al solo mercato autoregolato attraverso la concorrenza il compito di incanalare queste forze spinte da pulsioni non altruistiche verso il maggior benessere sociale. Così facendo non solo interpretarono male la complessa posizione di Smith verso i mercati e le motivazioni dell'agire economico⁷, ma trascurarono anche la sua analisi etica dei sentimenti e del comportamento. È proprio questa "riduzione dell'ampia visione smithiana degli esseri umani nelle moderne economie che può essere vista come una delle maggiori deficienze della teoria economica contemporanea" (Sen, 1987, p. 28).

Il paradigma classico venne messo in discussione a partire dalla metà dell'800, fino a contrapporgliene nella prima metà del '900 uno alternativo, scettico sulla capacità autoregolativa dei mercati e fiducioso sul ruolo normativo dello Stato. La principale causa dei fallimenti del mercato nel massimizzare il benessere sociale⁸ venne individuata, oltre che nell'imperfezione della concorrenza e nel congenito formarsi di posizioni più o meno monopolistiche⁹, in una sua duplice incapacità: da un lato, di indurre gli individui a considerare nel calcolo costi e benefici che guida il loro agire la creazione di esternalità positive e negative; dall'altro lato, di incentivare gli individui a produrre beni pubblici o collettivi, date le loro caratteristiche di non escludibilità e non rivalità nel consumo¹⁰. Ricade dunque sullo Stato il compito di migliorare il benessere sociale, da un lato, forzando gli agenti economici, attraverso il suo apparato normativo e coercitivo¹¹, a considerare anche i costi e benefici sociali, dall'altro, offrendo

⁶ Al contrario di Sen (1987), che tende ad identificare egoismo ed auto-interesse, Medema (2009, p. 1) sostiene che il comportamento auto-interessato (*self-interest*) non andrebbe confuso con il mero egoismo (*selfishness*) e che gli economisti non avrebbero mai assunto che le persone pensino solo a se stesse o che siano avidi. "Quello che 'hanno' coerentemente assunto è che le persone facciano ciò che ritengono li renderà più felici, date le varie circostanze della loro vita, e che gli uomini d'affari perseguano il profitto. Vi sono ovviamente variazioni su questo assunto dalla nozione che le persone si comportano 'come se' stessero perseguendo il proprio interesse, all'idea che le persone 'tendono a' perseguire il proprio interesse, all'assunto molto forte che le persone sono massimizzatori razionali della loro soddisfazione che funzionano come calcolatori immediati di benefici e costi. Il comune denominatore, tuttavia, è che il proprio interesse è una forza motivante del comportamento individuale".

⁷ Alfred Marshall era talmente convinto di questo errore interpretativo da suggerire che "la dottrina di Adam Smith's, se attentamente interpretata, sostiene l'attivo intervento [del governo] in molte attività in un'età in cui esso ha acquisito il potere e la volontà di governare la popolazione con saggezza, e la popolazione ha acquisito il potere e la volontà di governare il proprio governo con conoscenza, discrezione e moderazione" (Marshall, 1923, p. 719; Medema, 2009, p. 58).

⁸ Fallimento del mercato non significa necessariamente che esso non esista, come nel caso della mancata offerta di beni pubblici, ma che esso non è efficiente, in quanto i prezzi differiscono dai costi marginali, e quindi non massimizza il benessere sociale.

⁹ Solo successivamente verrà più esplicitamente considerata anche l'informazione imperfetta.

¹⁰ I due aspetti si sovrappongono in parte, in quanto le esternalità positive consistono spesso in beni pubblici. Infatti "un bene collettivo per un gruppo non è altro che qualche aspetto dello stato del mondo che i membri del gruppo vorrebbero veder realizzato" (Schofield, 1985, p. 207). A seconda del livello di esclusione possibile (nullo o parziale) siamo in presenza di beni pubblici puri o impuri e l'unità di consumo più efficiente può essere un gruppo molto esteso o uno circoscritto (la dimensione ottimale dipenderà dall'equilibrio tra la possibilità di ridurre al margine i costi di offerta ed il crescente costo marginale di congestione).

¹¹ Lo Stato non basa il rispetto delle sue istituzioni (norme) solamente sull'uso della coercizione: per ridurre i costi di *enforcement* esso ne promuove l'internalizzazione attraverso un processo di ideologizzazione. Rimane tuttavia valido il ricorso ultimo al monopolio coercitivo, che distingue lo Stato da qualsiasi altra organizzazione

direttamente i beni pubblici necessari. Questo paradigma è stato a sua volta contestato nella seconda metà del '900¹², in base a due argomentazioni: anche l'orientamento e la gestione dello Stato non sfuggono all'interesse individuale di votanti, politici e burocrati, dando così luogo a fallimenti dello Stato nella massimizzazione del benessere sociale; il mercato può superare i propri fallimenti attraverso un appropriato contesto legale.

Questa oscillazione tra i due paradigmi è indice non solo di un certo grado di indeterminatezza, ma anche di incompletezza del quadro analitico delle teorie economiche dominanti e degli indirizzi di politica che ad esse si rifanno: la contrapposizione tra incentivi monetari di mercato e coercizione pubblica presuppone infatti una configurazione unica dell'azione umana, basata sull'auto-interesse e sulla maggiore o minore necessità di controllarlo e integrarlo con l'intervento statale. Solo recentemente si è iniziato ad approfondire questa incompletezza: oltre che dalle varie correnti di pensiero sociologico, dalle nuove teorie che vedono l'impresa quale meccanismo di coordinamento finalizzato alla soluzione di problemi collettivi attraverso la produzione di beni e servizi, nonché dalla scuola behavioristica e dall'economia sperimentale che evidenziano come il comportamento economico sia influenzato anche dalla generale inclinazione alla reciprocità e dalla ricerca di giustizia ed equità¹³. Tuttavia, nonostante tutte le critiche ed il fatto che le prove empiriche dell'universalità del principio del comportamento auto-interessato siano scarse o nulle - lo stesso successo di un libero mercato "non ci dice nulla su quale 'motivazione' vi sia dietro l'agire degli agenti economici in una simile economia" (Sen, 1987, p. 18) -, questo assunto rimane il fondamento della teoria economica dominante e di quella insegnata.

Entrando più in dettaglio, ma considerando principalmente il lato dell'offerta, ridurre all'interesse individuale ed alla coercizione statale le motivazioni al comportamento economico significa trascurare che:

1. gli individui sono contemporaneamente membri di più collettività o gruppi, di diverso livello ed estensione¹⁴, che intermediano fra il singolo e gli altri e, in misura spesso rilevante, ne influenzano le decisioni. "Le azioni basate sulla lealtà di gruppo possono comportare, in alcuni aspetti, un sacrificio degli interessi puramente personali, così come possono anche facilitare, per altri aspetti, una maggiore realizzazione degli interessi personali. L'equilibrio relativo fra i due può variare" (Sen, 1987, p. 20);
2. i condizionamenti ambientali, trasmessi attraverso i processi di acculturazione, ispirano sia considerazioni etiche basate sul senso di giustizia, solidarietà e reciprocità, sia desiderio di accettazione, nonché comportamenti consuetudinari e gregari¹⁵. In particolare, la reciprocità è promossa dalla fiducia in un comportamento simile negli altri, fatto che può creare un obbligo morale di reciprocazione, cioè una valenza normativa con interiorizzazione della norma¹⁶.

legale.

¹² Contestazione guidata dagli economisti delle scuole di Chicago e della Virginia.

¹³ Sui limiti dell'approccio economico ortodosso a cogliere il pluralismo delle motivazioni all'agire economico in generale ed a spiegare il ruolo delle imprese sociali e cooperative in particolare, si veda Borzaga, Depedri, Tortia, 2010.

¹⁴ "L'individualità esiste, ma solo all'interno di [...] contesti sociali" (Etzioni, 1988, p. xi).

¹⁵ Il comportamento imitativo consiste nell'osservare e poi imitare, con una sequenza temporale, il comportamento altrui, eventualmente di figure *leader*.

¹⁶ La concezione normativa della reciprocità estende quella ristretta, analizzata per primo da Axelrod, 1984, per cui in certe condizioni gli individui che perseguono il loro utile possono imparare a collaborare, in particolare quando adottano strategie del tipo "colpo su colpo" (*tit for tat*). Vedi anche Axelrod, 1997.

- Addirittura l'interiorizzazione della norma può indurre a seguirla in modo istintivo, anche senza una specifica giustificazione e razionalizzazione, rafforzando così una tendenza ad uniformarsi (Boccaccio, 2007);
3. i contesti sociali non esprimono solo valori condivisi, ma anche strutture di potere che si riflettono nei rapporti di scambio: gli individui e le organizzazioni approfittano così sia del potere economico che di quello politico per portare avanti i loro interessi economici;
 4. poiché i bisogni sono anche di ordine morale, ambientale ed espressivo, essi non possono essere ordinati e regolati solo dai prezzi: ciò ha profonde conseguenze sugli obiettivi, sui criteri di valutazione e sulla scelta dei mezzi per raggiungere gli obiettivi;
 5. l'offerta di beni e servizi privati non è prerogativa delle sole imprese orientate al profitto, od eventualmente dello stato, ma anche di famiglie ed imprese not for profit, che rispondono ad incentivi diversi; sul mercato in particolare non operano e competono solo le imprese a scopo di profitto, bensì una eterogeneità di imprese che differiscono per obiettivi, forme di proprietà e modalità di *governance*;
 6. ogni organizzazione economica opera in base a forme di cooperazione interna che, anche per le imprese for profit, non è indotta solo dall'auto-interesse: le relazioni tra agenti dentro l'impresa non sono quindi solo e necessariamente competitive; inoltre gli individui traggono soddisfazione anche dalla partecipazione diretta e personale nella gestione della produzione, nonché dalla possibilità di esprimere la loro creatività;
 7. l'offerta deliberata di beni pubblici non è prerogativa solo dello Stato, ma anche di organizzazioni not-for-profit (famiglie, imprese, fondazioni ecc.), nonché delle stesse imprese for-profit, che instaurano quindi relazioni cooperative anche verso l'esterno; l'interesse collettivo viene quindi definito e perseguito anche dai privati in modo autonomo (principio di sussidiarietà) e non solo attraverso delega allo Stato. Esiste quindi una responsabilità sociale d'impresa (*corporate social responsibility*), attenta alla sostenibilità sociale ed ambientale oltre che a quella economica, che varia a seconda del tipo di impresa e da impresa ad impresa.

Come sostiene Hollis (1998), è quindi possibile completare il paradigma basato sull'ipotesi di comportamento razionale auto-interessato di massimizzazione dell'utilità con l'ipotesi di comportamento reciprocante. Il calcolo utilitaristico che guida le decisioni degli individui e di conseguenza delle organizzazioni, al di là dei limiti conoscitivi e di razionalità, è influenzato dai legami con più comunità, da considerazioni di reciprocità che possono avere radici morali, consuetudinarie ed emotive, da considerazioni di potere o espressive della personalità¹⁷. L'interesse che guida l'analisi costi e benefici è pertanto un interesse allargato (o mediato, indiretto)¹⁸, dato dall'integrazione dell'interesse individuale immediato con l'assunzione di responsabilità sociale, intesa come consapevolezza e preoccupazione per le esternalità create dal proprio agire e desiderio di contribuire all'offerta di beni collettivi¹⁹. "L'interesse personale può [dunque] variare dalla preoccupazione

¹⁷ Con l'*homo oeconomicus* convivono dunque un *homo sociologicus*, un *homo ethicus* ed un *homo faber*. La felicità non andrebbe dunque a coincidere con il piacere edonistico, ma terrebbe anche conto della socialità e dell'apprezzamento degli altri. Come sottolinea Sen (1987, p. 15), ridurre la razionalità da coerenza interna delle scelte unicamente alla massimizzazione dell'auto-interesse, escludendo qualsiasi altra cosa, significa rigettare qualsiasi motivazione etica delle decisioni.

¹⁸ Nella terminologia di Cooter, 1994, *thick self-interest*, contrapposto a *thin self-interest*.

¹⁹ "La composizione di comportamento egoistico e non egoistico è una delle caratteristiche importanti della lealtà di gruppo" (Sen, 1987, p. 20).

esclusivamente per la propria utilità alla preoccupazione per il benessere degli altri” (Ben-Ner, Montias, Neuberger 1993, p. 210). Maggiore è la responsabilizzazione sociale, più le esternalità vengono considerate spontaneamente, internalizzando quelle negative e proponendosi la produzione di quelle positive, e maggiore l’offerta privata di beni collettivi. In questo modo i benefici si trasmettono ai membri della società in quanto gli individui si attengono volontariamente ad un dato comportamento, che può, ma non necessariamente, essere sancito in un contratto o codificato in una consuetudine. Rispetto alla regolamentazione statale del comportamento individuale ed all’accettazione coercitiva delle norme vi sono due significative differenze: da un lato, vi è maggior efficienza ed equità, perché si evitano i costi, burocratici e di compensazione di danni, non sempre trasferibili totalmente sui responsabili; dall’altro lato, si modifica il modo in cui si forma la “funzione di preferenza sociale”, cioè la composizione dell’offerta di beni e servizi e la distribuzione del reddito desiderate dalla collettività.

È tuttavia importante notare che l’interesse allargato e la responsabilizzazione sociale non hanno necessariamente la medesima configurazione per tutti gli individui. Questa dipenderà da tre considerazioni: dalla diversa predisposizione individuale a collaborare o defezionare²⁰; da quali sono i gruppi per i quali l’individuo prova interesse e responsabilizzazione (la famiglia, l’impresa, un’associazione, un dato territorio/comunità, lo Stato, il mondo intero, ecc.); e da come concilia le possibili contraddizioni tra queste responsabilizzazioni multiple²¹. A seconda di come i vari individui sentiranno e concilieranno le loro appartenenze e le loro lealtà, a seconda di come i gruppi applicheranno sistemi di incentivi e rappresaglie²², si avranno diversi risultati aggregati, spesso territorialmente connotati a seguito del patrimonio culturale esistente e dei conseguenti condizionamenti: in altre parole si avranno diversi livelli e forme di cooperazione, diversi livelli di efficienza e di benessere sociale e quindi diverse necessità di intervento dello Stato come ultimo regolatore. Il *mix* tra comportamento massimizzante e comportamento reciprocitore (sia cooperativo che defezionante) può portare quindi ad una molteplicità di equilibri, contraddicendo ancora una volta l’ipotesi ortodossa, mai verificata empiricamente, di unicità dell’equilibrio.

1.2. La produzione a scopo non di lucro

La produzione di beni e servizi privati avviene per mezzo di organizzazioni (famiglie, imprese for-profit, imprese not-for-profit, Stato) che differiscono sotto vari profili: nei fini, nelle forme e nelle motivazioni alla cooperazione al loro interno, nella risposta ad incentivi e disincentivi e dunque nella creazione di esternalità e beni pubblici (sia per quantità che composizione), per i costi di produzione e di transazione, per le possibilità di attivazione e funzionamento. Talvolta queste organizzazioni operano in contesti esclusivi, altre volte in contesti dove competono tra loro: in questo caso una scelta efficiente fra le diverse soluzioni richiede una regolamentazione differenziata che le ponga su un piano di parità, permettendo a ciascuna di massimizzare le proprie potenzialità, evitando di stabilire regimi legali che ne favoriscano alcune per motivi

²⁰ Le preferenze individuali non sono omogenee: gli individui hanno diversa tolleranza all’altrui defezione, anche nei tempi di reazione.

²¹ Sul ruolo dell’identità sociale, sulla possibilità di identità multiple alternative che possono essere in competizione in un dato contesto e sullo spazio che trova in questo ruolo la scelta ed il ragionamento, si veda Sen, 1999.

²² Se il gruppo è cooperativo, cioè risponde a regole di reciprocità, è utile che lo segnali e reagisca punendo i devianti.

ideologici. In caso contrario vi sono rischi di staticità, corporativismo e inefficienza allocativa.

La cooperazione interna necessaria ad ogni organizzazione produttiva poggia su relazioni interpersonali (o beni relazionali), non necessariamente di mercato, che danno luogo a funzioni di regolazione e di coordinamento, nonché a diffusione di conoscenza: risponde quindi in misura differente, a seconda del tipo di organizzazione, a meccanismi volontari non coercitivi basati su una concezione allargata dell'interesse individuale. Proprietà delle organizzazioni not for profit è quella di essere fondate in maggior misura rispetto a quelle for profit su scambi di tipo personale, regolati da contratti, accordi, usanze comunitarie localizzate spazialmente o settorialmente: i comportamenti cooperativi sono infatti significativamente più numerosi tra i componenti di una comunità che tra persone che non appartengono allo stesso gruppo (Goette, Huffman, Meier, 2006). L'interesse diffuso alla produzione ed al godimento di esternalità e la possibilità di controllo del comportamento altrui (vale a dire che non sia opportunistico) fanno sì che le strategie di comportamento siano basate su una matrice dei pagamenti maggiormente modificata dall'allargamento della soddisfazione rispetto a quella derivata direttamente dal mero soddisfacimento dell'interesse individuale. Si tratta di organizzazioni che mirano a beneficiare sia i soci che la comunità: non massimizzano il profitto, hanno vincoli distributivi e i diritti di proprietà e di controllo sono spesso assegnati anche agli *stake holder* oltre che agli *share holder*.

Queste imprese, oltre che un ruolo alternativo alle imprese for-profit ed allo Stato, ne possono svolgere uno complementare. Se ad una osservazione frettolosa il mercato può apparire composto anche, ed in misura rilevante, da relazioni personali, una più attenta analisi rivela che si tratta di esternalità o beni pubblici derivanti da comportamenti in linea di principio ad esso estranei: la reciprocità rafforza il mercato ed il rispetto di contratti privati, limitando il comportamento opportunistico, dovuto anche all'incompletezza contrattuale. Supplendo ai limiti del mercato nel creare fiducia, responsabilità e capitale sociale, le imprese cooperative creano beni intangibili oltre che valore economico. Nei confronti del mercato l'organizzazione not-for-profit può dunque svolgere una duplice funzione: sostitutiva, in quanto solo l'agire cooperativo rende l'offerta possibile; integrativa, migliorandone l'efficienza nell'uso delle risorse, in particolare quando i mercati sono caratterizzati da concorrenza imperfetta, informazione inadeguata, ritardi temporali negli aggiustamenti, alti costi di transazione. In questo modo le organizzazioni not-for-profit non solo creano beni pubblici, sulla base di accordi o contratti specifici, per coordinare e mobilitare risorse, diversi dai beni pubblici che si ottengono attraverso la normale accettazione dei valori condivisi²³, ma operano anche una selezione dei beni pubblici da immettere nel sistema economico. Vanno cioè oltre un generico e "spontaneo" coordinamento delle comunità, per giungere ad un vero e proprio indirizzo. Nei confronti della normazione statale, dove le strategie di comportamento derivano da una matrice dei pagamenti modificata dalle sanzioni, la reciprocità rafforza il contratto sociale rafforzando il senso di appartenenza.

Utilizzando la terminologia di Hirschman (1970) possiamo dire che la cooperazione è un'estensione della *voice* dal mondo della politica a quello economico e quindi della democrazia alla gestione dell'impresa. Ciò rende più facile la condivisione dell'obiettivo, che diviene il bene comune (cioè un bene per il quale il vantaggio che se

²³ "Agendo in conformità di norme non applicate con la forza nel comportamento riguardante le relazioni sociali, gli individui creano 'bene pubblico'" (Buchanan, 1975, p. 14).

ne trae è inseparabile da quello che altri ne traggono²⁴. È tuttavia evidente che la democrazia dell'impresa cooperativa può essere messa in pericolo al crescere delle sue dimensioni, della vastità dei suoi interessi e del suo potere economico e politico, tutti elementi che ne accrescono l'eterogeneità. Come ha dimostrato Hansmann (1996), le cooperative tanto più prosperano quanto più i soci hanno preferenze omogenee e quindi le difficoltà tanto più aumentano quanto più crescono l'eterogeneità dei soci ed i contrasti di interesse. Ancor di più aumentano se il processo decisionale viene restringendosi nelle mani di una minoranza (di soci e/o *manager*), particolarmente attiva, capace e/o interessata, che esautorava progressivamente la maggioranza meno coinvolta.

Non sarebbe quindi realistico analizzare il comportamento delle imprese cooperative esclusivamente in base al principio di reciprocità allargato, escludendo considerazioni più strettamente auto-interessate: esse possono operare sia per un obiettivo comune che per benefici individuali in un contesto di scambio. Riflessione questa ancor più valida nel caso delle banche cooperative, per due ragioni: la prima è che esse operano in un mercato aperto, sottoposto a concorrenza, almeno potenziale²⁵, e non possono essere semplicemente considerate la risposta ad uno specifico fallimento della forma capitalistica di impresa; la seconda è che, dato il potere che ad esse deriva dal controllo di risorse finanziarie, spesso ingenti, esse si prestano in misura probabilmente maggiore che nelle altre imprese cooperative a considerazioni di interesse individuale, sia economico che più in generale di potere, come argomenteremo nella sezione successiva.

1.3. La funzione imprenditoriale sociale²⁶

Come si formano e come si mantengono le organizzazioni di offerta not for profit (in forma di imprese od altro), dal momento che non poggiano sull'interesse individuale diretto e mancano della forza della coercizione? In termini generali l'azione cooperativa presuppone un'interazione che garantisca un elevato livello di reciprocità tra gli individui componenti un gruppo sufficientemente numeroso, interessato sia al bene o servizio privato che a quelli pubblici che ne possono derivare. Perché sia possibile sfruttare in modo efficiente le potenzialità è necessario che si raggiunga una massa critica che permetta la formazione di nuovi equilibri²⁷. Esclusa la possibilità di usare la coercizione, si deve giungere ad un contratto collettivo deciso all'unanimità che vincoli a partecipare all'offerta. Ciò comporta ingenti costi di transazione che, se non possono essere contenuti, frenano l'incentivo a partecipare all'azione collettiva, anche in chi è disposto a contribuire.

Se il bene da offrire è locale, interessa cioè gruppi di dimensioni relativamente ristrette, la ricerca dell'accordo e il controllo del suo rispetto comporteranno costi inferiori: più il gruppo è piccolo, più è facile che ci si trovi in una condizione di giochi ripetuti, dove le relazioni continuate volontarie tra giocatori favoriscono la conoscenza e la prevedibilità del comportamento altrui e offrono la possibilità di ritorsione²⁸.

²⁴ Nel caso di un bene comune l'interesse si realizza assieme agli altri, mentre per un bene privato si realizza contro l'interesse altrui e per un bene pubblico a prescindere dall'interesse altrui (Zamagni, 2006, p. 230).

²⁵ Paradossalmente si potrebbe sostenere che, dato il forte livello di collusione nel settore bancario, esse sono uno degli elementi di maggiore concorrenzialità dello stesso.

²⁶ Il paragrafo riprende alcune considerazioni svolte in Goglio, 1999.

²⁷ La comprensione del percorso che può portare al raggiungimento della massa critica comporta l'analisi di fenomeni quali *tipping*, *feed-back*, *path dependence* e *lock-in* (Schelling, 1978).

²⁸ La conoscenza e prevedibilità del comportamento altrui è favorita più dall'interazione volontaria che dal rispetto delle norme per l'intervento dello Stato (Taylor, 1987).

Inoltre, ed in parte come conseguenza di quanto appena detto, il gruppo può avere una tradizione di azione collettiva, una memoria collettiva, che determina aspettative positive e quindi favorisce la cooperazione: in altre parole, anche come conseguenza delle dimensioni contenute, può essersi formata una sedimentazione di capitale sociale, che favorisce il "reinvestimento" e la propria crescita. Questo capitale, composto da norme condivise di reciprocità che determinano fiducia, da reti di solidarietà, da spirito di collaborazione e da senso di comunità facilita il perseguimento di obiettivi comuni e scoraggia eventuali forme di comportamento opportunistico. In un simile contesto un certo numero di defezioni non incrina necessariamente la fiducia di gruppo: è il superamento di un certo livello, non necessariamente identico per tutti i gruppi, data l'eterogeneità nella tolleranza, che determina la fine della fiducia e l'instaurarsi di una reciprocità negativa, cioè di un *free-riding* diffuso. La complessità di questi equilibri lascia intravedere problemi non indifferenti nel caso di espansione dell'offerta oltre i confini originari del gruppo.

Malgrado un ambiente locale presenti minori costi di transazione e maggior facilità di controllo del comportamento opportunistico, non necessariamente in esso ha luogo l'offerta cooperativa desiderata. Il fatto che l'azione che deve portare all'accordo di offerta non si presenti in linea di principio priva di possibilità di successo non significa che verrà senz'altro intrapresa. Come nel caso dell'offerta for-profit, è necessaria una figura, singola o collettiva, che si assuma il compito di valutare le probabilità di successo e prenda l'iniziativa di avviare l'azione collettiva, investendo risorse, energie, tempo e reputazione ed assumendosi il rischio connesso all'eventuale insuccesso. L'offerta not-for-profit dipende dunque da una funzione imprenditoriale sociale e dalla disponibilità da parte degli individui interessati a cooperare con essa. In altre parole l'imprenditore deve far sì che l'investimento dia luogo alla costituzione di norme condivise che "creino, o evocino, un senso di obbligazione nei giocatori sulle strategie da seguire" (Cooter, 1994, p. 218). Che questo risultato venga sancito o no in un contratto formale, che si rafforza facendo riferimento al potere di *enforcement* dello Stato, è ininfluente dal punto di vista teorico, dal momento che l'adesione al contratto è un atto volontario di rafforzamento dell'interiorizzazione della norma, cioè della disponibilità a cooperare. L'internalizzazione della norma, modificando la matrice dei pagamenti, crea una tensione tra interesse immediato e mediato: la norma sociale si regge sul consenso fra i membri del gruppo, sul fatto che cooperare è utile e non cooperare è dannoso per il gruppo stesso, e pertanto indirettamente per i singoli individui.

Quali saranno le motivazioni che inducono un imprenditore sociale ad avviare l'offerta not-for-profit, data la mancanza di aspettative di profitto economico diretto? Innanzitutto il fatto di operare per offrire un servizio e creare esternalità positive per la comunità non è necessariamente disgiunto dal perseguimento di un proprio interesse più ampio. L'imprenditore può essere particolarmente interessato in prima persona alla disponibilità del bene in questione e disposto a fornire un contributo maggiore, mettendo a disposizione le proprie capacità, per raggiungere il risultato. Può essere tuttavia che l'imprenditore sociale non abbia particolari interessi nella disponibilità del bene in questione: in questa circostanza può mirare a procurarsi particolari crediti all'interno della comunità per rafforzare una posizione sociale, un'influenza e potere politici, una certa ideologia; oppure agirà per altruismo. Quest'ultima possibilità non è tuttavia teoricamente dissimile dalla precedente, né sempre facilmente distinguibile nella realtà, dato lo stretto intreccio che intercorre tra altruismo e ideologia, cosicché il primo può provocare un beneficio ideologico.

Di particolare rilevanza è il caso di figure socialmente rilevanti od ambiziose con fini politici, di potere e di carriera, in quanto acquisiscono le contraddizioni ed i rischi insiti nel rapporto principale/agente: politici, amministratori pubblici e funzionari nello svolgere il ruolo d'offerta hanno interessi loro propri che possono sviare l'azione collettiva dai fini iniziali e portare a soluzioni meno efficienti. Il problema è potenzialmente più grave qualora il ruolo di imprenditore sociale venga svolto da persone influenti senza un interesse diretto nella disponibilità del bene, in quanto l'attivazione dell'offerta cooperativa potrebbe essere un obiettivo intermedio verso obiettivi finali non necessariamente positivi per il gruppo. In generale maggiore è l'interesse diretto dell'imprenditore sociale nella disponibilità del bene in questione, minore è la probabilità che la sua iniziativa sia strumentale ad altri fini.

1.4. L'offerta cooperativa di credito

Uno dei settori più rilevanti dove si è affermata l'offerta cooperativa è senza dubbio quello del credito. Se consideriamo l'importanza del suo ruolo, per lo sviluppo degli altri settori e dei territori e delle comunità ove opera, ed il potere economico e politico che di conseguenza esso può conferire a chi lo gestisce, è evidente come gli aspetti problematici che abbiamo delineato in generale per le organizzazioni not-for-profit divengano qui cruciali. In particolare:

1. se la banca cooperativa cresce ed estende i propri interessi oltre il gruppo ed il territorio originari, può divenire arduo mantenere operativi i principi di reciprocità e partecipazione sui quali essa è nata e si è consolidata. Detto altrimenti, fin dove può estendersi l'interesse allargato senza perdere la sua forza operativa?
2. la crescita della banca cooperativa e le trasformazioni sociali ed economiche della comunità ove essa opera possono avere conseguenze rilevanti sul ruolo e sulle motivazioni dell'imprenditoria sociale che in essa agisce;
3. la responsabilità sociale d'impresa nel caso di una banca è strettamente legata a come vengono impiegati i risparmi della comunità ed a come vengono selezionati gli impieghi e gli investimenti. La crescita di una banca cooperativa ed i cambiamenti nel ruolo e nelle motivazioni della sua imprenditoria, alterando le modalità di gestione e gli obiettivi, possono quindi avere importanti ripercussioni sulla cosiddetta responsabilità sociale del risparmio.

Come per le altre imprese cooperative, anche l'offerta di credito può essere svolta in più forme, con diverse finalità e con diverse esternalità positive e/o negative: la valutazione dei rispettivi vantaggi e limiti deve tenere conto dei diversi contesti nei quali operano le singole istituzioni, considerando sia gli aspetti teorici (le potenzialità) che quelli storici (come in realtà si è operato e si opera). A questo scopo nella parte restante del lavoro analizzeremo le prime applicazioni dei principi di solidarietà e reciprocità al campo finanziario ed il dibattito che le accompagnò, data la loro importanza nel fissare le linee guida che hanno improntato le esperienze successive. In particolare vedremo come esse si rifacciano a due diverse interpretazioni di solidarietà e reciprocità: una principalmente etica, teorizzata e, in una certa misura, realizzata nel modello Raiffeisen; una seconda più legata all'interesse individuale temperato dalla responsabilità sociale, tipico del modello Schulze Delitzsch.

2. Il credito cooperativo e il suo ruolo nella fase dell'esordio e della prima affermazione

2.1. Il modello Schulze Delitzsch

L'origine del credito cooperativo risale alla metà del XIX secolo nel contesto tedesco, immediatamente a ridosso della prima forma cooperativa moderna, quella della *Rochdale Pioneers' Equitable Society*, decollata nel dicembre del 1844 nella regione industriale inglese del Lancashire e propositasi come modello di impresa mutualistica in tutt'Europa e nel mondo intero (Birchall, 1944, 1997; Leonardi, 1988). Tuttavia, mentre l'esperienza inglese faceva discendere dall'organizzazione mutualistica del consumo un insieme di altre espressioni organizzative che si spingevano nel campo della produzione e del lavoro, quella tedesca fin dall'inizio attribuì un ruolo centrale al credito ed alla figura dell'imprenditore sociale, per proporre un nuovo modello di crescita e addirittura di sviluppo per molte realtà emarginate sia in ambito urbano che soprattutto nel contesto rurale. Questo in un quadro economico e sociale caratterizzato da difficoltà e miseria, appesantito spesso da forme di sopraffazione, ma contraddistinto da espressioni di autentica robustezza civile e morale, spesso sostenuta da valori etici saldamente radicati.

Le prime iniziative di stampo mutualistico nel settore creditizio furono messe in atto in alcune realtà urbane da Hermann Schulze Delitzsch, primo convinto assertore della cooperazione di credito, ideatore delle Banche popolari²⁹ e di un modello di mutualità che poneva la funzione produttiva al centro di un complesso sistema³⁰. La sua formazione di matrice liberale lo portava a considerare come elemento decisivo in campo economico il capitale, ma senza trascurare l'intelligenza e il valore morale. Tutte le volte che le forze del singolo individuo non fossero state sufficienti sarebbe dovuta intervenire la libera associazione "per completare e permettere d'ottenere coll'unione delle forze di parecchi il risultato che invano si sarebbe aspettato da quello d'un solo" (Tamagnini, 1960, p. 739). Primo compito di queste aggregazioni avrebbe dovuto essere il rispetto delle individualità di ciascun soggetto che vi aderiva; tuttavia alla base dell'esperienza associativa avrebbe dovuto esserci una sorta di volontà collettiva, capace di completare e sviluppare le capacità personali dei singoli. Questa avrebbe richiesto l'impiego puntuale dell'intelligenza di ciascun componente, oltre che una condotta conforme alle leggi morali ed alle leggi economiche da parte di ognuno (Brenzoni, 1901, pp. 10-11).

Le fondamenta di un sistema sociale rinnovato avrebbero quindi dovuto poggiare sull'elemento associativo, capace di assumere forme diverse in base allo scopo da raggiungere. Si trattava di una costruzione estremamente complessa, non esente da sfumature utopistiche, che vedeva nella cooperazione di produzione la meta e il mezzo più idoneo per realizzare una società migliore, dove fossero eliminate le ingiustizie economico-sociali più dirimpenti. Nonostante il suo impegno tale sistema non trovò però modo di concretizzarsi, al pari di numerosi altri progetti basati su forme radicali di mutualità. Una volta resosi conto che il modello integrale da lui ipotizzato non avrebbe potuto essere realizzato nel breve periodo, Schulze divenne strenuo difensore e instancabile propagatore delle associazioni di credito urbano che denominò

²⁹ Nato a Delitzsch, nella Sassonia prussiana nel 1808, morì nel 1883 dopo aver visto moltiplicarsi le Banche popolari (Albrecht, 1958; Aldenhoff, 1984; Schulze-Delitzsch, 1987; Mandl, Swoboda, 1992, pp. 566-567).

³⁰ Il modello generale di riforma sociale e di miglioramento delle condizioni delle classi lavoratrici concepito da Hermann Schulze, all'interno del quale le Banche popolari sarebbero state semplicemente un tassello, venne da lui divulgato in diverse pubblicazioni uscite tra il 1855 e il 1869: Schulze-Delitzsch, 1855, 1858, 1863, 1865, 1869.

Volksbanken, ossia Banche popolari³¹. Tali istituti rappresentarono un elemento di novità e originalità nel contesto europeo, tanto che furono studiate e introdotte anche fuori dai confini del *Reich* tedesco, in quanto dimostrarono di essere uno strumento efficace per l'erogazione di credito a classi sociali che solitamente risultavano escluse dall'area di operatività del sistema bancario³².

Schulze aveva visto come il progresso tecnologico imponesse ai piccoli imprenditori urbani, soprattutto artigiani e commercianti, la necessità di reperire capitali per rinnovare le proprie attività ed avere un sufficiente capitale circolante. Gli istituti di credito esistenti, che intermediavano cifre solitamente elevate, richiedendo garanzie reali, non rispondevano alle esigenze di tali operatori, costringendoli pertanto a rivolgersi a privati che, applicando metodi usurari, finivano in molti casi per provocare un peggioramento delle loro condizioni di vita³³. Di qui la necessità di costituire istituti in grado di erogare credito, anche per cifre limitate, pure a coloro che erano in grado di offrire solo garanzie di tipo personale come il proprio lavoro, la capacità produttiva, l'impegno e l'onestà (Tamagnini, 1960, p. 744, Kaltenborn, 2006).

In alcune aree tedesche si era cercato di risolvere questo problema, senza risultati significativi, fondando degli istituti di credito che impostassero il proprio modo di operare sulla beneficenza elargita dai cittadini più agiati (Tenfelde, 1987). Il denaro raccolto a mezzo di donazioni ed i prestiti concessi senza interesse finivano tuttavia per inculcare in chi riceveva l'idea che la sovvenzione rappresentasse una sorta di sussidio, diffondendo tra i componenti delle classi meno agiate la convinzione sull'incapacità di superare i vincoli restrittivi della propria condizione sociale senza il ricorso alla beneficenza³⁴. A parere di Schulze era invece importante costituire degli istituti di credito fondati sul concetto dello *Selbsthilfe* (auto-aiuto)³⁵, unitamente a quello di responsabilità solidale e alla capacità di costituire un capitale proprio (Schulze-Delitzsch, 1926, pp. 70-72). Il sistema bancario poteva negare la concessione di prestiti a singoli individui che non fossero stati in grado di offrire le necessarie garanzie, ma non avrebbe avuto motivo di respingere le richieste di un'associazione costituita da tutti coloro che necessitavano di capitali, capace di garantire il prestito con il patrimonio di tutti gli associati, oltre che con il capitale proprio. Non era infatti ragionevole ipotizzare che i rischi, che avrebbero potuto rendere insolubili alcuni individui, colpissero simultaneamente tutti gli altri. La Banca popolare si configurava dunque come una società di consumatori dove l'elemento aggregante era la necessità di ottenere prestiti ad un tasso di interesse limitato (Tamagnini, 1960. P. 744).

Per Schulze la responsabilità solidale e illimitata era uno degli elementi fondanti ed essenziali, in quanto permetteva a questo tipo di associazioni di procurarsi presso il sistema bancario i capitali necessari per l'esercizio dell'intermediazione creditizia nei confronti dei propri associati, dal momento che il primo nucleo dei soci non sarebbe stato in grado di apportare capitali sufficienti all'esercizio dell'impresa. La garanzia alle banche creditrici della *Volksbank* sarebbe quindi stata offerta dagli stessi soci che rispondevano delle sue azioni con tutto il proprio patrimonio (Schulze-Delitzsch, 1926, p. 116). La consapevolezza di rischiare tutti i propri averi nella società a cui

³¹ Dopo averla teorizzata nel 1855 (Schulze-Delitzsch, 1855), perfezionò ulteriormente la sua impostazione nelle successive edizioni dell'opera, ben sei durante la sua vita, seguita da altre tre dopo la sua morte (Schulze-Delitzsch 1926).

³² Si vedano Sassen, 1914; Gierke, 1963; Hoppe, 1976; Kluge, 1992; Hofinger, 2009; Kaltenborn, 2006.

³³ Lo evidenzia in termini particolarmente chiari in un pamphlet uscito postumo: Schulze-Delitzsch 1910.

³⁴ Si vedano Schulze-Delitzsch, 1926, pp. 68-69; Thorwart, Treue, 1990.

³⁵ Si vedano Schulze-Delitzsch, 1926, pp. 69-70; Zerchen, 2001.

volontariamente aderivano avrebbe inoltre portato i soci ad interessarsi dell'amministrazione della stessa, a partecipare alle assemblee, a sentirsi membri di un'organizzazione collettiva che si proponeva di offrire ai propri associati i mezzi attraverso cui affrontare positivamente le loro attività. Contribuiva a far loro acquistare il senso della propria dignità personale, sentendosi uguali agli altri, aumentando in tal modo la stima per se stessi, convinti che solo con le proprie forze sarebbe stato possibile uscire da una situazione di marginalità economica³⁶.

Altro elemento fondamentale per la costituzione e l'attività delle Banche popolari era la necessità per le stesse di dotarsi di un capitale proprio, che unitamente alla garanzia solidale illimitata avrebbe offerto una sicurezza sia ai creditori della società che agli stessi soci, in quanto, in caso di perdite, si sarebbe innanzitutto utilizzato tale capitale. Esso doveva essere costituito attraverso le quote di partecipazione dei singoli soci, vere e proprie azioni, che avrebbero comunque assolto funzioni diverse. Servivano innanzitutto a limitare l'accesso alla società a quelle persone che fossero state in grado di aiutare se stesse (Schulze-Delitzsch, 1926, p. 106). La possibilità di pagare piccole cifre mensili fino all'ammontare di una quota della società era dunque utilizzata per operare una vera e propria selezione tra i potenziali soci di una Banca popolare. Un operaio, artigiano o commerciante non in grado di versare le quote periodiche o non aveva le qualità morali richieste per associarsi, quali diligenza o parsimonia, o si trovava in una situazione di indigenza tale da non permettere la restituzione di eventuali prestiti concessi dalla Banca popolare. D'altro canto la sottoscrizione obbligatoria di una o più quote sociali rispondeva anche all'obiettivo di incentivare i soci alla formazione di capitali propri, contribuendo a trasformare i membri delle classi sociali meno abbienti in "capitalisti". Questo passaggio poteva contribuire alla conservazione della pace sociale, contrastando quella divisione sistematica tra capitale e lavoro in atto nella fase di maturazione del processo di industrializzazione. Inoltre le Banche popolari dovevano erogare ai soci i dividendi derivati dall'utile di gestione. Il dividendo avrebbe infatti consentito non solo di attrarre nella compagine sociale soggetti che desideravano impiegare con vantaggio i propri risparmi, ma anche di stimolare i soci non agiati ad accrescere le contribuzioni delle loro quote di conferimento³⁷.

In merito all'operatività di questi istituti, Schulze aveva disposto che i prestiti, solitamente di entità contenuta, venissero concessi prevalentemente in forma cambiaria e avessero una durata generalmente di tre mesi, eventualmente rinnovabili in casi particolari, assecondando le esigenze di commercianti ed artigiani (Kaltenborn, 2006; Hofinger, 2009). Impieghi a lunga scadenza avrebbero incoraggiato negligenza, disordine e rilassatezza nei debitori, scoraggiando le fideiussioni (Schulze-Delitzsch, 1926, pp. 237-243), senza le quali l'istituzione non avrebbe potuto funzionare, essendo necessario per la banca assicurarsi che le somme date in prestito fossero restituite. Se dunque, da una parte, l'obbligo di contribuire con quote di partecipazione impediva per lo più che fossero accolti "cattivi" soci, dall'altra, la firma di uno o più fideiussori garantiva la solvibilità del debitore (Schulze-Delitzsch, 1926, pp. 244-246).

³⁶ Si vedano Tamagnini, 1960, p. 745; Zerchen, 2001.

³⁷ Schulze-Delitzsch, 1926, p. 165. Grazie a queste regole di gestione le *Volksbanken* vennero considerate una sorta di muro contro il socialismo, in quanto in essi era depositato il frutto del lavoro e - come sostenne il loro promotore italiano, Luigi Luzzatti (1997, p. 102) - : "Se scoppia una sommossa socialista egli [l'operaio socio di una Banca popolare] si metterà sotto la bandiera dell'ordine, e se il cuore o i più generosi istinti non lo persuadono a resistere a quelle sciagurate tentazioni, lo stesso egoismo lo farà difensore della società".

Collegando questa prassi con quella di erogare un dividendo ai soci, si coglie la necessità per le singole *Volksbanken* di compiere un numero elevato di operazioni di importo medio limitato. Ne conseguiva che il territorio su cui ogni Banca popolare poteva essere chiamata ad esercitare le proprie funzioni non poteva essere troppo ristretto. Inoltre il tasso di interesse applicato ai prestiti ed il differenziale con i tassi passivi dovevano essere tali da permettere di realizzare un utile di gestione tale da consentire la distribuzione di dividendi tra i soci. Era pertanto indispensabile che per svolgere al meglio la gestione bancaria sopra un vasto territorio l'istituto si dotasse di professionalità qualificate, sia tra gli amministratori che tra gli impiegati. Ciò determinava evidentemente una gestione onerosa: gli stipendi dei dipendenti si sarebbero quindi dovuti calcolare in funzione dei guadagni effettuati e degli importi lordi incassati per garantire il costante impegno e la propensione ad aumentare le masse intermedie da parte di chi aveva la responsabilità della gestione (Schulze-Delitzsch, 1926, pp. 303-305).

L'esperienza delle *Volksbanken* poté avviarsi in modo deciso a partire dal 1852, con una continua espansione anche oltre i confini tedeschi, segno evidente della loro efficacia nell'affrontare situazioni di reale difficoltà. Esse, con il loro operato, avrebbero costituito - come ebbe modo di sottolineare in Italia Luigi Luzzatti - una "scuola di educazione civile", capace di insegnare "il valore del lavoro e dell'onoratezza, persuadendo ad abitudini oneste e massime" (Luzzatti, 1997). Tuttavia non riuscirono ad attecchire nel contesto rurale: troppo diverse erano le esigenze di una società contadina, che intendeva uscire da una posizione di emarginazione, da quelle che caratterizzavano la volontà di affermazione delle componenti artigiane e commerciali delle aree urbane. C'era bisogno di una reinterpretazione del modello di credito cooperativo proposto da Schulze, affinché esso risultasse adatto alle realtà rurali e si proponesse in termini convincenti per i soggetti più deboli in esse operanti.

2.2. Il modello Raiffeisen

Nella prima metà dell'Ottocento l'agricoltura tedesca aveva visto, in particolare nelle campagne prussiane, l'affermarsi di numerose grandi aziende orientate al mercato, ma anche la progressiva emarginazione di un numero crescente di piccole unità produttive diretto-coltivatrici. La causa principale risiedeva nell'insufficienza di capitale, sia fisso che circolante, che rendeva impossibile qualsivoglia ammodernamento sia della struttura agraria, sia dei processi produttivi. In un contesto di affermazione del mercato non ci si poteva accontentare di produrre per l'auto-consumo, anche a condizioni economiche svantaggiose³⁸. Era necessario specializzarsi e introdurre sistemi colturali innovativi per far rientrare nel circuito commerciale la produzione. Questo era possibile solo fornendo ai piccoli agricoltori i capitali necessari, ad un tasso d'interesse ragionevole e senza richiedere particolari e gravose garanzie reali, debellando quindi l'usura³⁹. La sfida di individuare nelle piccole comunità rurali tedesche le risorse latenti capaci di avviare un cambiamento fu raccolta da Friedrich Wilhelm Raiffeisen⁴⁰, a ragione considerato il padre di quella forma di cooperazione rurale che, valorizzando la funzione sociale del credito, promosso in termini mutualistici, avrebbe assunto dimensioni particolarmente rilevanti

³⁸ Di notevole spessore ed estendibili dall'Austria anche ad altri contesti mitteleuropei, le osservazioni prodotte a riguardo da Bruckmüller, 1977. Si veda anche Conze, 1958.

³⁹ Hasselmann, 1984; Hönigsheim, 1953; Klein, 1997.

⁴⁰ Nato nel 1818 a Hamm nella Prussia renana, morì a Neuwied nel 1888, dopo aver speso la sua vita a diffondere il proprio modello cooperativo (Sinning, 1968; Klein, 1997).

nelle campagne di tutto l'Occidente. Raiffeisen intuì che per liberare le piccole aziende agrarie dal circolo vizioso in cui si trovavano non si poteva fare affidamento su aiuti provenienti dall'esterno, ma solo sulle energie presenti nel sistema stesso, applicando il principio dello *Selbsthilfe* (Froschauer, Sangruber, Schneider, 1994). I bisogni, la struttura economica, la natura delle persone e soprattutto il tempo necessario per rendere redditizio l'investimento erano però differenti rispetto a quelli delle aree urbane, dove operavano le *Volksbanken* (Leonardi, 2000).

Le idee di Raiffeisen⁴¹ si formarono in maniera graduale e in seguito a verifiche ed esperienze dirette⁴². Mentre le prime iniziative erano ancora permeate di spirito assistenzialistico, successivamente si convinse che gli interventi provenienti dall'esterno avrebbero tutt'al più potuto fornire uno stimolo iniziale, in quanto le opportunità di crescita economica si sarebbero dovute fondare sulla capacità di autopropulsione dell'ambiente rurale stesso (Raiffeisen, 1866, pp. 7-10). Nel 1864 riuscì a trasformare l'associazione fondata qualche anno prima a Heddesdorf, nel Westerwald renano, da società di beneficenza a società cooperativa. Si trattava della prima *Darlehenskassenvereine* (Cassa sociale di credito)⁴³, modellata in gran parte sulla tipologia messa in atto da Schulze: nel primo statuto erano infatti obbligatorie quote d'affari non irrilevanti, accumulazione di capitale di esercizio, spartizione di dividendi e circoscrizione territoriale comprendente più villaggi (Leonardi, 2000; Libbi, 1984); se ne allontanava tuttavia per gli obblighi dell'amministrazione gratuita e della formazione di un capitale indivisibile (Koch, 2000). La successiva trasformazione di questa cooperativa di credito nel 1869 comportò la novità sostanziale dell'esercizio tra uguali (Maxeiner, 1988, pp. 122-124).

Nate in modo sostanzialmente indipendente rispetto all'esperienza delle *Volksbanken*, che cronologicamente le avevano precedute di qualche anno, anche se evidentemente influenzate dall'esperienza mutualistica sviluppata da Schulze-Delitzsch, così come dai limiti che essa aveva dimostrato quando aveva tentato di inserirsi nel mondo rurale⁴⁴, le *Darlehenskassenvereine*, note in Italia come Casse rurali, puntavano alla rigenerazione economica, sociale e morale delle popolazioni rurali, in un clima di profonda solidarietà evangelica⁴⁵. Per Raiffeisen erano infatti fondamentali, oltre alle motivazioni di ordine strettamente economico, quelle di tipo etico. Le Casse sociali di credito dovevano infatti essere un mezzo per costituire un nuovo "ordine sociale" (Raiffeisen, 1866, pp. 12-26) basato su un atteggiamento d'amore d'ispirazione cristiana (Maxeiner, 1988, pp. 124-126). Le motivazioni etiche non le portavano però

⁴¹ Illustrate per la prima volta in una pubblicazione del 1866 e successivamente più volte riedite, dal titolo "Le casse sociali di credito come mezzo per liberare dal bisogno la popolazione rurale nonché gli artigiani e gli operai della città", Raiffeisen, 1866.

⁴² Nel 1847 a Weyerbusch nel Westerwald renano, dove ricopriva il ruolo di amministratore comunale, fondò una sorta di cooperativa di consumo (Maxeiner, 1988; Klein, 1997). Due anni dopo, a Flammersfeld, tentò un approccio nuovo alla questione della miseria contadina dando vita ad un'aggregazione per l'assistenza agli agricoltori poveri, costituita come società a responsabilità illimitata per eliminare, in primo luogo, il commercio usurario del bestiame (Lorenzoni, 1901, vol.II, pp. 130-154). Nel 1852 ad Heddersdorf fondò una società di beneficenza, che aveva in via prioritaria lo scopo di soddisfare il bisogno di denaro dei suoi soci (Klein, 1999).

⁴³ Si vedano Raiffeisen 1866; Krebs, 1943; Klein, 1997; Klein, 1999. Il suo impegno organizzativo non solo del credito cooperativo, ma anche nella cooperazione agricola nel suo complesso, ne hanno fatto un punto di riferimento imprescindibile per il movimento cooperativo e non solo per quello tedesco (Krebs, 1943; Sinnig, 1968; Faust, 1977; Hasselmann, 1984; Froschauer, Sandgruber, Schneider, 1994; Klein, 1997; Klein, 1999; Maxeiner, 1988).

⁴⁴ Lo sottolineava all'inizio del secolo XX Giovanni Lorenzoni (1901, vol.I, pp. 11-12), lo ribadiscono anche alcuni studiosi contemporanei (Froschauer, Sandgruber, Schneider, 1994).

⁴⁵ Si vedano Sinnig, 1968; Engelhardt, 1977; Faust, 1977; Hasselmann, 1984; Klein, 1999.

ad essere enti di beneficenza, in quanto ad esse potevano associarsi solamente persone che avessero dimostrato non solo di esserne degne moralmente, ma anche di saper sostenere col proprio operato gli impegni assunti, aumentando la parsimonia e la diligenza nel lavoro: concetti cari alle Chiese cristiane riformate e già espressi mezzo secolo prima dai propugnatori mitteleuropei delle prime Casse di risparmio⁴⁶. Il compito di assumere un ruolo attivo e propositivo nelle cooperative di credito doveva spettare in primo luogo alla popolazione benestante, senza corrispettivi, spinta da motivazioni religiose, mentre per Schulze l'adesione della componente benestante alle Banche popolari era motivata semplicemente dalla possibilità di considerevoli dividendi⁴⁷.

Nella prassi operativa le Casse sociali di credito, a differenza delle Banche popolari, avevano come regola fondamentale quella di delimitare il più possibile l'ambito territoriale all'interno del quale operare: cioè soltanto fra gli abitanti di una stessa parrocchia. Ciò avrebbe permesso agli associati di avere una perfetta conoscenza della situazione patrimoniale e morale dei consoci e quindi, nel momento in cui un socio avesse richiesto un prestito, se ne sarebbe potuta valutare la solvibilità senza rischiare perdite. Non si doveva però solo vagliare la capacità di restituzione del prestito, ma anche controllare l'impiego del capitale anticipato, escludendo le richieste che non avessero portato ad un investimento produttivo. Nessun credito, anche se sufficientemente garantito, avrebbe potuto essere concesso a chi non avesse posseduto solide qualità morali (Raiffeisen, 1922, pp. 34-42). Un ambito territoriale ristretto e quindi un'attività limitata permetteva inoltre di adattarsi alla natura psicologica di chi viveva in campagna, tendenzialmente diffidente nei confronti tanto delle novità, nonché di operare in modo gratuito con notevole risparmio per la cooperativa⁴⁸.

Poiché compito dell'associazione cooperativa era ottenere credito alle migliori condizioni e offrirlo ai soci al costo minimo, era consentito l'ingresso a tutti gli abitanti della circoscrizione territoriale in cui la Cassa operava, senza riguardo alla loro situazione patrimoniale, a meno che con il loro comportamento non si fossero dimostrati indegni⁴⁹. A differenza delle Banche popolari non era richiesto il pagamento di quote sociali, ritenute non necessarie né per aumentare le garanzie verso i creditori, né per stimolare la moralità dei soci. Per selezionare coloro che intendevano aderire alle Casse sociali di credito, posto che avrebbero dovuto garantire con tutto il proprio patrimonio - proprietà rurali, bestiame, attrezzature - le iniziative assunte dall'istituto, più che la quota d'ingresso serviva la reciproca conoscenza e stima tra i soci⁵⁰. Inoltre, per garantire sicurezza ai soci di una Cassa sociale di credito, per alimentare lo spirito di solidarietà e limitare le spese, Raiffeisen era convinto che fosse necessaria la loro amministrazione gratuita. Gli amministratori, non percependo nessun compenso e sottoposti al vincolo sociale della responsabilità, sarebbero stati

⁴⁶ Si vedano Wysocki, 1994; Leonardi, 2001, pp. 3-28.

⁴⁷ Nonostante la differente impostazione la *Heddesdorfer Darlehenskasse* aderì inizialmente all'organizzazione delle *Volksbanken* creata da Schulze, pur mettendo in rilievo l'opportunità di chiari distinguo organizzativi, per meglio rispondere alle esigenze delle campagne; Libbi, 1984, p. 71.

⁴⁸ Müller, 1901, pp. 198-201.

⁴⁹ Si vedano Raiffeisen, 1922, pp. 44-48; Lorenzoni, 1901, vol.I, pp. 16-17.

⁵⁰ Raiffeisen 1866: 41-42. Quanto all'opportunità o meno di quote sociali ci fu un aspro confronto tra Raiffeisen e Schulze. Nella definizione normativa emanata in Germania anche grazie all'impegno di Hermann Schulze-Delitzsch, deputato presso il Reichsrat, l'impostazione da lui impressa ai suoi istituti prevalse su quella raiffeiseniana, al punto che le cooperative di credito in Germania furono obbligate a costituire un capitale sociale per poter operare (Müller, 1901, pp. 152-164; Koch, 2000; Gros-Hüttl, 2008).

minuziosi e prudenti nella verifica delle garanzie e nell'erogazione di prestiti, attivando solo operazioni a rischio nullo o minimo⁵¹.

Questa procedura avrebbe potuto anche far risparmiare sul costo di gestione, contenendo i tassi di interesse sui prestiti, concessi tanto a breve quanto a lungo termine in base alla sincronizzazione della scadenza del prestito con il suo utilizzo. Le modalità di pagamento dovevano cioè corrispondere a quelle di resa dell'investimento: questo perché, a differenza dei produttori urbani i piccoli agricoltori realizzavano i profitti una volta all'anno, al momento del raccolto o della vendita del bestiame. Poiché il capitale preso a prestito per svolgere l'attività non avrebbe potuto facilmente essere restituito né a breve, né in un'unica soluzione, erano dunque necessari lunghi termini di restituzione, con la possibilità di ammortamenti rateali⁵². Questo punto fu criticato da Schulze-Delitzsch e dai sostenitori delle Banche popolari, in quanto a loro avviso avrebbe potuto portare a dissesti finanziari, posta la necessità di queste piccole casse dotate di una raccolta diretta piuttosto contenuta di appoggiarsi a grandi intermediari creditizi e ai vincoli da essi posti (Schulze-Delitzsch, 1875).

Ogni prestito concesso dalla Cassa doveva comunque essere garantito, non essendo le *Darlehenskassenvereine* disponibili ad elargire beneficenza (Müller, 1901, pp. 158-167). La forma di garanzia più utilizzata era la fideiussione, mentre non si accettavano depositi di cambiali, ritenute inopportune e sconsigliabili, in quanto non corrispondenti alla mentalità ed alle esigenze della popolazione rurale. Inoltre avrebbero potuto, seppure impropriamente, richiamare il cosiddetto "strappo di corda" praticato dagli usurai (Raiffeisen, 1866, p. 78). Il tasso d'interesse passivo doveva essere fissato dall'assemblea generale, che decideva anche l'ammontare massimo dei prestiti conferibili. Il denaro non avrebbe tuttavia dovuto essere concesso ad un saggio inferiore a quello di mercato, in quanto la merce deprezzata non sarebbe stata tenuta nella dovuta considerazione. Gli interessi attivi però non andavano riscossi, come presso le Banche popolari, anticipatamente, ma in forma dilazionata durante tutta la durata del prestito (Raiffeisen, 1866, pp. 69-70).

L'eventuale utile di gestione doveva essere accantonato in un fondo di riserva indivisibile con funzione di garanzia per i capitali presi a prestito, ma, nel momento in cui avesse raggiunto un livello tale da rendere patrimonialmente solida la cooperativa, poteva essere utilizzato anche per opere di pubblica utilità e di miglioramento sociale e culturale, assumendo pertanto una dichiarata funzione solidale, capace di andare oltre la soglia del mutualismo (Froschauer, Sandgruber, Schneider, 1994, pp. 23-26). Nel caso in cui si fosse sciolta la società, tale fondo non doveva essere diviso fra i soci, come nelle Banche popolari, ma essere messo a disposizione di società dello stesso tipo (Raiffeisen, 1922, pp. 84-87). L'utile di gestione non veniva ripartito fra i soci sotto forma di dividendi, anche perché, data la consistenza spesso irrisoria, non avrebbe contribuito a migliorare le loro condizioni. Per contro la costituzione di un capitale proprio in una società come quella rurale, soggetta a continue variazioni patrimoniali, avrebbe permesso di accumulare un patrimonio comune, che sarebbe tornato a vantaggio del distretto in cui operava la Cassa e che sarebbe servito quale strumento per risollevarsi nel caso in cui fosse sopravvenuta una crisi. La mancata distribuzione degli utili, oltre che garantire una maggiore stabilità patrimoniale alla società, aveva anche una funzione educativa, mirata a risvegliare e consolidare lo spirito di solidarietà (Lorenzoni, 1901, vol. II, pp. 131-148).

⁵¹ L'impegno degli amministratori poi avrebbe dovuto essere uno specchio del loro agire cristiano (Raiffeisen, 1866, p. 52).

⁵² Si vedano Raiffeisen, 1922, pp. 34-42; Krebs, 1943; Bruckmüller, 1977.

Se la funzione primaria delle Casse create da Raiffeisen era quella di consentire l'accesso al credito a componenti sociali che ne sarebbero state escluse, non va tuttavia dimenticata l'incentivazione alla formazione del risparmio da esse esercitata nella società rurale: oltre a garantire prestiti a condizioni vantaggiose, esse permettevano di depositare i risparmi in modo sicuro e remunerativo, permettendo al risparmiatore di conoscere chi gli amministrava i risparmi e valutare il loro utilizzo, cosa che non avrebbe potuto fare con le banche ordinarie e nemmeno con le Casse di risparmio situate lontane dal luogo di abitazione (Raiffeisen, 1866, pp. 65-66).

Le *Darlehenskassenvereine* si caratterizzavano, al pari di tutte le società cooperative, per un'amministrazione democratica dove organo principale era l'assemblea generale, in cui sedevano accanto, con gli stessi diritti e doveri, benestanti e meno dotati di risorse. L'elezione degli organi esecutivi e di controllo seguiva il principio "una testa, un voto". L'assemblea poteva intervenire su qualunque problema attinente alla gestione dell'impresa, anche se la sua natura commerciale, con la necessità quindi di prendere decisioni nel breve periodo, consigliava di demandare alcune competenze agli altri organi amministrativi. Rimaneva comunque di competenza assembleare la fissazione dell'ammontare dei capitali da concedere a prestito, la determinazione dei tassi d'interesse e delle provvigioni, il fido massimo che avrebbe potuto essere concesso ad un socio, i termini per il rimborso dei prestiti e infine la remunerazione del cassiere-contabile (Raiffeisen, 1866, pp. 56-57). La partecipazione dei soci alle assemblee era considerata un obbligo⁵³, per evitare che entrassero nella cooperativa persone che limitassero il proprio impegno al momento del bisogno di un prestito, disinteressandosi poi della gestione societaria. L'assemblea costituiva inoltre un importante momento conoscitivo e formativo per ogni socio (Raiffeisen, 1866, p. 58).

Gli altri organi della cooperativa erano il Consiglio di amministrazione e il consiglio di sorveglianza. Il primo rappresentava l'organo esecutivo delle deliberazioni assembleari. Decideva quindi sulle domande di concessione di prestiti, valutando non solo le garanzie prodotte, ma anche la necessità e opportunità del progettato impiego di denaro. Il Consiglio di sorveglianza aveva invece il compito di controllare trimestralmente la gestione e le scritture contabili (Raiffeisen, 1866, pp. 55-56).

La positiva esperienza avviata da Raiffeisen ad Heddesdorf suscitò in breve tempo una vasta eco nei territori rurali circostanti, al punto che iniziative analoghe vennero attivate in numerose località tedesche (Kluge, 1992; Klein, 1997). Col crescere della presenza sul territorio di tali società cooperative emerse l'opportunità, che ben presto si trasformò in necessità, di aggregare tra di loro le varie cooperative, con intenti di coordinamento e di promozione⁵⁴. L'obiettivo non era solo quello di far loro assumere una disciplina comune ed uniforme che le aiutasse a consolidarsi ed espandersi, ma anche di "governare" le disponibilità e le necessità delle singole associazioni di credito (Klein, 1999). Al primo scopo rispose la costituzione delle federazioni regionali; al secondo il varo delle Casse centrali.

Le federazioni avevano il compito di diffondere e sostenere le società cooperative, assistendole e prestando ogni genere di consulenza e rappresentandole nei confronti di terzi. Si caratterizzavano quindi come associazioni di tutela, di rappresentanza e di

⁵³ Al punto che vi era la possibilità di fissare una penalità convenzionale nei confronti di quei soci che le avessero disertate.

⁵⁴ La più nota testata fra quelle attraverso cui Raiffeisen sostenne questa opportunità fu il *Landwirtschaftliches Genossenschaftsblatt*, pubblicato a partire dal 1880 (Klein, 1997, pp. 85-92).

promozione. A tali associazioni era demandato inoltre il compito, fondamentale per la sopravvivenza delle singole cooperative e per la garanzia verso terzi, di revisionare a scadenze periodiche predefinite le diverse società aderenti, segnalando eventuali anomalie contabili, errori o forme di gestione in contraddizione con i principi cooperativi fondamentali. Tale controllo esterno e imparziale garantiva sia i terzi che gli stessi soci sulla regolarità e legalità della conduzione dell'impresa cooperativa, nonché sulla veridicità della situazione patrimoniale e reddituale emergente dai bilanci (Lorenzoni, 1901, vol. I, pp. 36-38). La funzione delle Casse centrali era invece di "cassa di compensazione", garantendo investimenti sicuri alle cooperative di credito in *surplus* di liquidità rispetto alla domanda locale ed erogando crediti a quelle in deficit finanziario (Raiffeisen, 1866, pp. 101-104). A tale scopo, seguendo i principi di auto-aiuto, le varie cooperative di credito costituirono le loro prime reti, sotto forma delle Banche cooperative regionali, che operavano anch'esse per fini esclusivamente mutualistici, escludendo quindi la ricerca del profitto. Si basavano infatti sui principi fondanti dei singoli istituti di credito e dunque sulla responsabilità illimitata dei loro soci, che potevano essere solo Casse sociali di credito operanti nella regione di competenza⁵⁵. Anche per una serie di altre attività collaterali svolte dalle *Darlehenskassenvereine*, in primo luogo quelle di acquisto di scorte agricole, si fondarono organismi di secondo grado⁵⁶.

2.3. I due modelli a confronto e la sintesi di Haas

Entrambi i modelli elaborati da Raiffeisen e da Schulze-Delitzsch vedevano nelle cooperative di credito il perno di tutto un complesso sistema di società operanti sia nell'area del consumo che in quella della produzione e della trasformazione⁵⁷. Tale impostazione rappresentava indiscutibilmente una novità, in quanto il modello cooperativo promosso a Rochdale e già largamente diffuso in Europa poneva nella cooperazione di consumo il punto di partenza per lo sviluppo di altre forme di cooperazione (Birchall, 1997). Non vi era omogeneità tuttavia nell'approccio cooperativo tedesco e, per quanto Raiffeisen partisse da considerazioni teoriche simili a quelle di Schulze, il dibattito tra i due e tra i reciproci sostenitori assunse toni anche accesi (Engelhardt, 1977; Koch, 2000).

Entrambi i promotori del credito cooperativo attribuivano alle istituzioni a cui avevano dato vita un ruolo strategico. La differenza di fondo traeva origine sia dalle diverse tensioni ideali che dallo scopo finale dell'impresa⁵⁸. Nella concezione raiffeiseniana la

⁵⁵ Tale impostazione fu fortemente criticata dallo Schulze e, in seguito al suo intervento in sede parlamentare, le Casse centrali sorte seguendo tali principi furono sciolte nel 1876, per rinascere poco dopo sotto forma di società per azioni fino al 1889, anno in cui fu emanata in Germania la nuova legge sulle cooperative, che permetteva la fondazione di centrali cooperative composte da altre cooperative (Schulze-Delitzsch, 1875; Schulze-Delitzsch, 1878; Koch, 2000).

⁵⁶ Grazie alla nascita di tali organismi di coordinamento si andò sviluppando in Germania una tendenza che vedeva una specializzazione di funzioni in alto, mentre si assisteva ad una concentrazione di diversi e differenti scopi economici nelle società di primo grado. In effetti le Casse sociali di credito affiancavano, in termini sempre più consistenti, alla tradizionale attività creditizia quella distributiva di scorte agrarie, visto che la presenza di centrali cooperative di consumo aveva reso molto più semplice e meno rischiosa la gestione delle cooperative locali. Müller, 1901, pp. 154-159; Hasselmann, 1984; Libbi, 1984; Leonardi, 2000.

⁵⁷ Si vedano Hönigsheim, 1953; Hoppe, 1976; Koch, 1991; Kluge, 1992; Froschauer, Sandgruber, Schneider 1994.

⁵⁸ Per Raiffeisen obiettivo della Cassa è "migliorare le condizioni materiali e morali dei suoi soci, adottare idonee iniziative, in particolare di procurare, garantendo solidamente, i mezzi finanziari occorrenti per i prestiti ai soci, e specialmente raccogliere denaro in deposito corrispondendo un interesse" Raiffeisen, 1866, pp. 171-172. Per Schulze "l'unione di credito ha per scopo procurare per qualche tempo ai suoi soci, col mezzo del credito comune,

responsabilità illimitata, l'accumulazione di un fondo indivisibile, la concessione di credito a chi era degno, la gratuità degli uffici e in generale la tendenza a non cercare il profitto per se stesso, ma a giovare ai soci disinteressatamente, erano concetti derivanti dall'adesione convinta al messaggio cristiano dell'amore per il prossimo (Klein, 1999). Nelle organizzazioni a modello Schulze i principi fondanti⁵⁹ si applicavano invece in virtù dell'utilità economica immediata e delle specificità psicologiche e morali di coloro a cui lo strumento cooperativo era rivolto. Mentre nel primo caso si applicavano delle regole e se ne faceva questione di principio, nel secondo la medesima impostazione veniva applicata per opportunità, con la possibilità di modificarla al mutamento delle condizioni, dando così flessibilità all'organizzazione. Da un lato, la cooperazione era considerata una "derivazione" religiosa e rappresentava un ramo dell'attività sociale di una comunità ecclesiale, tanto nella sua confessione evangelica, quanto soprattutto in quella cattolica⁶⁰; dall'altro, invece la si considerava un fenomeno essenzialmente economico, dove c'era posto per tutti senza distinzioni d'idee. E' stato significativamente sottolineato, fin dalla fine del secolo XIX, che l'efficacia del messaggio di Schulze-Delitzsch stava nella sua capacità estremamente pragmatica di cogliere le esigenze della piccola borghesia produttiva. Rivolgendosi ad artigiani e "negozianti" Schulze - come sottolineava nel 1890 l'economista Gustav von Schmoller - "non ebbe bisogno di appellarsi a vaghi sistemi filosofici e sociali, ma al loro buon senso commerciale ed alla loro limitata psicologia di piccoli borghesi" (Schmoller, 1890, pp. 358-359). Per Raiffeisen invece il credo cooperativo, sottendendo un impegno globalizzante, mirava a rendere più armonica e vivibile la convivenza sociale.

L'impostazione conferita da Raiffeisen all'impresa cooperativa suscitò fin dal suo esordio accese critiche, espresse non solo da Schulze-Delitzsch⁶¹, ma pure da diversi osservatori attenti al risvolto economico immediato dell'azione cooperativa. In particolare venne rilevato che il tanto conclamato amore per il prossimo fosse spesso più teorico che praticato, presente solo nei dettami statutari. Sostanzialmente i seguaci dell'impostazione "economicistica" della cooperazione criticavano i sostenitori del modello Raiffeisen in quanto ritenevano che l'apparato mistico-religioso in esso contenuto fosse solo strumento di propaganda e che quindi l'amore disinteressato per il prossimo fosse condiviso fino a che non fosse costato nulla⁶².

In questo contesto, di profondo contrasto fra due personalità che partivano da esperienze e provenienza sociale e culturale diverse, si inserì Wilhelm Haas, personaggio che si caratterizzò come instancabile organizzatore più che come teorico (Libbi, 1984). Nel 1883 fondò, coll'approvazione anche di Schulze-Delitzsch, che si era convinto dell'impossibilità di unire sotto una medesima federazione la cooperazione urbana con quella agraria, l'Unione delle cooperative agrarie. Il principio di partenza era che la società rurale, in sintonia con quanto esposto da Raiffeisen, avesse bisogno di un organismo cooperativo autonomo e indipendente. Tuttavia le cooperative aderenti alla nuova impostazione si distinguevano da quelle di matrice raiffeiseniana perché non accettavano, anzi consideravano superfluo, ogni richiamo mistico e religioso. Veniva così messo in discussione uno dei capisaldi di Raiffeisen, nella convinzione che fosse possibile fare della cooperazione pura, adattando le idee

il denaro necessario all'esercizio dei loro negozi", Schulze-Delitzsch, 1855, pp. 373-374.

⁵⁹ Si vedano Schulze-Delitzsch, 1987; Gros-Hüttel, 2008; Hofinger, 2009.

⁶⁰ Significativa risulta la testimonianza espressa a fine secolo XIX dal parroco Sell: Spar- und Darlehenskassen, 1897, pp. 26-28.

⁶¹ Schulze-Delitzsch, 1875.

⁶² Si vedano Lorenzoni 1901, vol. I, pp. 29-30; Maxeiner, 1988, pp. 85-88.

commerciali dello Schulze anche alle campagne, senza sottintesi sentimentali o mistici. Secondo Haas nell'impresa cooperativa andavano infatti perseguiti unicamente quegli stimoli, come quello economico, in grado di unire, mentre si sarebbe dovuto soprassedere su quelli che avrebbero potuto dividere, come l'ispirazione religiosa, specie in un paese pluriconfessionale come la Germania⁶³.

L'impostazione conferita da Haas al movimento cooperativo tedesco, che di primo acchito potrebbe essere interpretata come volta a misconoscere uno dei punti di riferimento raiffeiseniani basilari, finiva invece per risultare l'interprete più autentica di uno dei connotati portanti del suo pensiero, vale a dire il concetto di neutralità dello strumento cooperativo, pur concepito in un clima d'ispirazione cristiana. Una volta dato spazio, anche in termini organizzativi, ad un'impostazione neutra della cooperazione, Haas dopo la morte di Raiffeisen nel 1888 poté organizzare su basi più vaste ed in termini più articolati la cooperazione agricola tedesca, aggregando alle cooperative di credito tutte le altre forme di cooperazione agricola (Ertl, Licht, 1899; Bruckmüller, 1977). Ciò permise tra l'altro non solo di dare agli agricoltori maggior fiducia in se stessi (Draheim, 1955; Koch, 1991, pp. 68-74), ma di svolgere un'importante funzione di diffusione delle nuove tecniche agronomiche, contribuendo a rinnovare il modo di lavorare e ad incrementare la produttività delle campagne tedesche (Klein, 1997; Klein 1999).

Tale modello, nonostante le critiche da parte dei socialisti, che vedevano nelle idee proposte un tentativo di "imborghesimento" delle classi lavoratrici e pertanto consideravano favorevolmente solamente l'esperienza cooperativa di produzione e consumo, ma non quella di credito, fin dal suo emergere fu studiato e adattato in diverse regioni europee. Sul finire degli anni Settanta dell'800 si poté verificare quanto l'idea partorita da Schulze e adattata al contesto rurale da Raiffeisen e infine rivisitata da Haas, fosse stata fertile: di fronte alla "grande deflazione" e al dilagare in tutte le campagne europee della gravissima crisi prodotta dal crollo dei prezzi dei prodotti agricoli le *Raiffeisenkassen* varcarono i confini tedeschi. La loro capacità operativa fu sperimentata con successo nel mondo rurale belga, francese, della Monarchia asburgica, di molte aree italiane, riuscendo anche a varcare l'Atlantico⁶⁴, mentre molto meno coinvolgente risultò la loro presenza nel bacino mediterraneo⁶⁵.

⁶³ Si vedano Hoppe, 1976; Faust, 1977, pp. 277-279; Kluge, 1992.

⁶⁴ Si vedano Faust, 1977; Kluge, 1992; Froschauer, Sandgruber, Schneider 1994; Leonardi, 2000; Hofinger, 2009.

⁶⁵ Una Cassa rurale sorse tuttavia anche nel contesto ellenico.

Riferimenti bibliografici

Capitolo 1

- Axelrod R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, New York, Basic Books.
- Axelrod R. (1997), *The Complexity of Cooperation. Agent-based Models of Competition and Collaboration*, Princeton, Princeton University Press.
- Ben-Ner A., Montias J. and Neuberger E. (1993), "Basic Issues on Organizations: A Comparative Perspective", in *Journal of Comparative Economics*, vol. 17, n. 2, June.
- Boccaccio M. (2007), "Dall'homo oeconomicus alla reciprocità: un nuovo paradigma?" in Grasselli P. e Moschini M. (a cura di), *Economia e persona*, Milano, Vita e pensiero, 2007, pp. 127-149.
- Borzaga C., Depedri S., Tortia E. (2010), "The Role of Cooperative and Social Enterprises: a Multifaceted Approach for an Economic Pluralism", *Euricse Working Papers*, No. 000/10.
- Buchanan J.M. (1975), *The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Burlando R. (2009), "L'economia tra speculazione, etica e vita buona. Riflessioni sulla sostenibilità dei modelli di sviluppo a fronte delle crisi economico-finanziaria ed ambientale", presentato al Convegno: *Etica e politica economica nell'attuale situazione mondiale*, Saint Vincent, 18-19 giugno 2009.
- Cooter R.D. (1994), "Structural Adjudication and the New Law Merchant: A Model of Decentralized Law", *International Review of Law and Economics*, n. 2, pp. 215-231.
- Etzioni A. (1988), *The Moral Dimension. Toward a New Economics*, New York, The Free Press.
- Goette L., Huffman D. and Meier S. (2006), "The Impact of Group Membership on Cooperation and Norm Enforcement: Evidence Using Random Assignment to Real Social Groups", in *American Economic Review*, vol. 96, n. 2, May.
- Goglio S. (1999), "Local Public Goods: Productive and Redistributive Aspects", *Economic Analysis*, n. 1, pp. 5-21.
- Hansmann H. (1996), *The Ownership of Enterprise*, Cambridge Mass., Harvard University Press.
- Hirschman A.O. (1970), *Exit, Voice, and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge Mass., Harvard University Press.
- Hollis M. (1998), *Trust within Reason*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Marshall A. (1923), *Industry and Trade*, London, Macmillan.
- Medema S.G. (2009), *The Hesitant Hand*, Princeton, Princeton University Press.
- Olson M. (1965), *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge Mass., Harvard University Press.
- Schelling T.C. (1978), *Micromotives and Macrobehavior*, New York, W.W. Norton & Co.
- Schofield N. (1985), "Anarchy, Altruism and Cooperation", *Social Choice and Welfare*, n. 2, pp. 207-219.
- Sen A. (1987), *On Ethics and Economics*, Oxford, Basil Blackwell.
- Sen A. (1991), *Denaro e valore: etica ed economia della finanza*, Roma, Banca d'Italia.
- Sen A. (1999), *Reason before Identity*, Oxford, Oxford University Press.
- Taylor M. (1987), *The Possibility of Cooperation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Zamagni S. (2006), "Promozione cooperativa e civilizzazione del mercato", in Bulgarelli M. e Viviani M. (a cura di), *La promozione cooperativa*, Bologna, Il Mulino.

Capitolo 2

- Albrecht 1958: G. Albrecht, *Hermann Schulze Delitzsch, 1808-1958: Festschrift zur 150. Wiederkehr seines Geburtstages*, Bonn, Deutscher Genossenschaftsverband.
- Aldenhoff 1984: Rita Aldenhoff, *Schulze Delitzsch: ein Beitrag zur Geschichte des Liberalismus zwischen Revolution und Reichsgründung*, Baden Baden, Nomos, 1984.
- A. Bernstein, *Schulze Delitzsch. Leben und Wirken*, Berlin, Verlag der Buchdr Der Volkszeitung, 1879;
- Birchall 1994: Johnston Birchall, *Co-op: the people's business*, Manchester - New York, Manchester University Press.
- Birchall 1997: Johnston Birchall, *The international co-operative movement*, Manchester - New York, Manchester University Press.
- Bruckmüller 1977: E. Bruckmüller, *Landwirtschaftliche Organisation und gesellschaftliche Modernisierung. Vereine, Genossenschaften und politische Modernisierung der Landwirtschaft in Österreich im Vormärz bis 1914*, Salzburg, Neugebauer.
- Cafaro 1999: P. Cafaro, *Banche popolari e casse rurali tra '800 e '900: radici e ragioni di un successo*, in P. Pecorari (a cura di), *Le banche popolari nella storia d'Italia*, Venezia, Istituto Veneto di Scienze, Lettere ed Arti : 21-78.
- Conze 1958: W. Conze, *Die Bauernbefreiung und Städterordnung: preußische Reform unter Stein und Hardenberg*, Stuttgart, Klett Verlag.
- Draheim 1955: G. Draheim, *Die Genossenschaft als Unternehmungstyp*, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht.
- Engelhardt 1977: W.W. Engelhardt, *Zur Frage der Betrachtungsweisen und eines geeigneten Bezugsrahmens der Genossenschaftsforschung*, in: "Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen", 27 (1977), pp.337-352.
- Ertl, Licht 1899: M. Ertl, S. Licht, *Das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen in Deutschland: in seinen gesamten Einrichtungen und Organisationsformen auf Grundlage persönlicher Wahrnehmungen systematisch dargestellt*, Wien, Manz.
- Faust 1949: Helmut Faust, *Schulze-Delitzsch und sein genossenschaftliches Werk*, Marburg/Lahn, Simons, pp. 71.
- Faust 1977: H.Faust, *Geschichte der Genossenschaftsbewegung*, Frankfurt am Main, Knapp.
- Froschauer, Sandgruber, Schneider 1994: Manfred Froschauer, Roman Sandgruber, Friedrich Schneider, *Theorien und Grundsätze Raiffeisens und ihre Auswirkungen auf die moderne Raiffeisen-Geldorganisation*, Linz, Trauner, pp. 103.
- Gierke 1963: O. Gierke, *Die Genossenschaftstheorie und die deutsche Rechtsprechung*, Hildesheim, Holms.
- Gros-Hüttl 2008: Jürgen Gros ; Ludwig Hüttl (Hrsg.), *Es gilt das historische Wort : Zitate von Hermann Schulze-Delitzsch und Friedrich Wilhelm Raiffeisen*, Wiesbaden : Dt. Genossenschafts-Verlag, pp. 63.
- Hasselmann 1984: E Hasselmann, *Von der Lebensmittelassociation zur Kooperation. Die Unternehmerische Verbraucherselbsthilfe im Wandel der Zeit*, Hamburg, Co-op Verlag.
- Hofinger 2009: Hans Hofinger (hrsg.), *Aus Erinnerung wird Zukunft. Zum 200. Geburtstag von Hermann Schulze Delitzsch 1808-1883*, Wien, Österreichischer Genossenschaftsverband, pp. 132.
- Hönigsheim 1953: P. Hönigsheim, *Entstehung und Entwicklung eines Interesses an Landleben, Bauerntum und seiner Geschichte*, in "Zeitschrift für Agrargeschichte und Agrarsoziologie", 1, 1953, pp.55-60.
- Hoppe 1976: M. Hoppe, *Die klassische und neoklassische Theorie der*

- Genossenschaften: ein Beitrag zur Dogmengeschichte und zur neueren Genossenschaftstheorie*, Berlin, Dunker & Humblot.
- Kaltenborn 2006: Hermann Kaltenborn, *Hermann Schulze-Delitzsch und die soziale Frage*, Delitzsch, Förderverein Hermann Schulze-Delitzsch, pp-101.
- Klein 1997: Michael Klein, *Leben, Werk und Nachwirkung des Genossenschaftsgründers Friedrich Wilhelm Raiffeisen*, Köln, Rheinland Verlag.
- Klein 1999: Michael Klein, *Bankier der Barmherzigkeit: Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Das Leben des Genossenschaftsgründers in Texten und Bildern*, Neukirchen-Vluyn, AUSAAT, pp. 95.
- Kluge 1992: A. Kluge, *Zeittafel zur deutschen Genossenschaftsgeschichte*, Marburg, Institut für Genossenschaftswesen an d. Philipps- Universität.
- Koch 1991: W. Koch, *Der Genossenschaftsgedanke Friedrich Wilhelm Raiffeisens als Kooperationsmodell für die moderne Industriegesellschaft*, Paderborn - Würzburg, Creator.
- Koch 2000: Walter Koch: *Und sie konnten nicht zueinander kommen. Das Verhältnis zwischen Hermann Schulze-Delitzsch und Friedrich Wilhelm Raiffeisen*, Delitzsch, Förderverein Hermann Schulze-Delitzsch, pp. 63.
- Krebs 1943: W. Krebs, *Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Ein Kapitel bäuerlicher Selbsthilfe*, Leipzig, Lühe.
- Leonardi 1998: A. Leonardi, *Nascita sviluppo e concretizzazione dell'idea cooperativa in Europa*, in: "Rivista della cooperazione", 1998, 3/4, pp. 100-109.
- Leonardi 2000: A. Leonardi, *Dalla beneficenza al mutualismo solidale: l'esperienza cooperativa di F. W. Raiffeisen ed i suoi primi riflessi in Italia*, in V. Zamagni (a cura di), *Povertà e innovazioni istituzionali in Italia. Dal Medioevo ad oggi*, Bologna, Il Mulino, pp. 551-583.
- Leonardi 2001: A. Leonardi, *Risparmio e credito in una regione di frontiera*, Roma-Bari, Laterza.
- Libbi 1984: M. Libbi, *Cenni storici sul movimento cooperativo agricolo nella Repubblica Federale di Germania*, in: "Rivista della cooperazione", 1984, n.19, pp.68-78.
- Lorenzoni 1901: G. Lorenzoni, *La cooperazione agraria nella Germania moderna*, Trento, STET.
- Luzzatti 1997: 102L. Luzzatti, *Introduzione all'opera di Schulze Delitzsch, Delle Unioni di credito*, in: *La diffusione del credito e le banche popolari*, a cura di P. Pecorari, Venezia, Istituto Veneto di Scienze, Lettere ed Arti, pp.....
- Mandle, Swoboda 1992: E. Mandle, W. Swoboda, *Genossenschafts Lexikon*, Wiesbaden, D.G. Verlag.
- Maxeiner 1988: R. Maxeiner, *Raiffeisen. Der Mann, die Idee und das Werk*, Wiesbaden, Deutsch. Genossenschafts-Verlag.
- Müller 1901: F. Müller, *Die geschichtliche Entwicklung des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesen in Deutschland von 1848/49 bis zur Gegenwart*, Leipzig, Deichert.
- Münkner 2007: Hans Hermann Münkner, *Was hätte Schulze-Delitzsch zu der Verordnung über die Europäische Genossenschaft gesagt?*, Delitzsch, Förderverein Hermann Schulze-Delitzsch , pp. 79.
- Raiffeisen 1866: Friedrich Wilhelm Raiffeisen, *Die Darlehnskassen-Vereine als Mittel zur Abhilfe der Noth der ländlichen Bevölkerung, sowie auch der städtischen Handwerker und Arbeiter. Praktische Anleitung zur Bildung solcher Vereine, gestützt auf 16jährige Erfahrung, als Gründer derselben*, Neuwied, Strüder, pp. 227. (Traduzione italiana: *Le casse sociali di credito*, Roma, ICCREA, 1965).
- Raiffeisen 1893: [F. W. Raiffeisen], *Kurze Anleitung zur Gründung von Darlehenskassen-Vereinen (System Raiffeisen) zugleich Übersicht über deren Einrichtung und Organisation*, Neuwied, Raiffeisendruckerei.
- Raiffeisen 1922: [F. W. Raiffeisen], *Raiffeisen Worte: Auszüge aus den Schriften*,

- Reden und Briefen F. W. Raiffeisens*, Neuwied, Raiffeisendruckerei.
- Sassen 1914: J.L. Sassen, *Die Entwicklung der Genossenschafts-theorie im Zeitalter des Kapitalismus*, München, Steinebach.
- K. Schmidt, *Die Genossenschaft: ihre Geschichte, ihr Wesen und Recht und ihre Entwicklung in Deutschland*, Berlin, Dunker & Humblot, 1949;
- 125 Jahre Volksbank Öhringen. 1843 – 1968*, Öhringen, Privatdruck, 1968, pp. 107.
- Schmoller 1890: G.F. von Schmoller, *Zur Social und Gewerbepolitik der Gegenwart*, Leipzig, Dunker & Humblot.
- Schulze-Delitzsch 1987: *Schulze-Delitzsch – Ein Lebenswerk für Generationen*, Wiesbaden, Deutscher Genossenschaftsverband.
- Schulze-Delitzsch 1926: Hermann Schulze-Delitzsch, *Vorschuß- und Kredit-Vereine als Volksbanken. Praktische Anweisung zu deren Einrichtung und Gründung*, 9. Auflage, Berlin, de Gruyter, pp. XXIII, 455.
- Schulze-Delitzsch 1910: Hermann Schulze-Delitzsch, *Der Notstand der arbeitenden Klassen. Das Genossenschaftswesen*, München, Nationalverein, pp. 36.
- Schulze-Delitzsch 1909: Hermann Schulze-Delitzsch, *Hermann Schulze-Delitzsch's Schriften und Reden*, hrsg. von F[riedrich] Thorwart, Berlin, Guttentag.
- Schulze-Delitzsch 1878: Hermann Schulze-Delitzsch, *Den Raiffeisenschen Darlehnskassen-Vereinen zur Verständigung*, Berlin, Heymann, pp.30.
- Schulze-Delitzsch 1875: Hermann Schulze-Delitzsch, *Die Raiffeisen'schen Darlehnskassen in der Rheinprovinz und die Grundcreditfrage für den ländlichen Kleinbesitz*, Leipzig, Klinkhardt, pp. 61.
- Schulze-Delitzsch 1869: Hermann Schulze-Delitzsch, *Die Gesetzgebung über die privatrechtliche Stellung der Erwerbs- und Wirthschaftsgenossenschaften mit bes. Rücks. auf d. Haftpflicht bei kommerziellen Gesellschaften*, Berlin, Herbig, pp.169.
- Schulze-Delitzsch 1865: Hermann Schulze-Delitzsch, *Die Produktiv-Genossenschaften und die Vorschuss-Vereine. Flugblatt*, Berlin, Duncker, pp. 16.
- Schulze-Delitzsch 1863: Hermann Schulze-Delitzsch, *Capitel zu einem deutschen Arbeiterkatechismus sechs Vorträge vor dem Berliner Arbeiterverein*, Leipzig, Keil, pp. 170.
- Schulze-Delitzsch 1858: Hermann Schulze-Delitzsch, *Die arbeitenden Klassen und das Associationswesen in Deutschland*, Leipzig, Mayer, pp. 119.
- Schulze-Delitzsch 1855: Hermann Schulze-Delitzsch, *Vorschuß- Vereine als Volksbanken*, Leipzig, Keil. Traduzione italiana: *Delle unioni di credito ossia delle banche popolari*, a cura di A. Pascolato e R. Manzato, Venezia, Visentini, 1871.
- Sinning 1968: W. Sinning, *Raiffeisen - der Mann und sein Werk - in seiner Bedeutung für uns Heute*, Kassel, Raiffeisenverband Kurhessen.
- Spar- und Darlehenskassen 1897: Die ländlichen Spar- und Darlehenskassen als Stück der Inneren Mission*, Hannover, s.e.
- Tamagnini 1960: G. Tamagnini. *Appunti di storia della cooperazione. Le cooperative di credito*, in "Rivista della cooperazione", 1960, pp. 727-768.
- Tenfelde 1987: K. Tenfelde, *Vereinswesen und bürgerliche Gesellschaft im 19. Jahrhundert aus Beispiel des Sparwesens*, in "Zeitschrift für bayerische Sparkassengeschichte", 1 (1987), pp. 119-147.
- Thorwart, Treue 1990: F. Thorwart, W. Treue (a cura di), *Hermann Schulze-Delitzsch's Schriften und Reden*, Frankfurt am Mein, Keip.
- Wysocki 1994: J. Wysocki, *Sparkassenorganisation und Wirtschaftswachstum von den Anfängen bis 1914*, in: AA.VV., *Sparkassenorganisation und Wirtschaftswachstum. Historische Aspekte und Zukunftsperspektiven*, Stuttgart, Sparkassenverlag.
- Zerchen 2001: Jürgen Zerchen, *Die sozialpolitischen Ansätze im Leben und Werk von*

Hermann Schulze-Delitzsch, Delitzsch, Förderverein Hermann Schulze-Delitzsch, pp. 55.