

Capitale Sociale e Responsabilità Sociale d'Impresa

Lorenzo Sacconi

(Dipartimento di Economia, Università di Trento -
EconomEtica)

Giacomo Degli Antoni

(EconomEtica)

Milano, 18 Maggio 2009

Obiettivo

Indagare la possibilità di un circolo virtuoso fra il livello di capitale sociale e l'adozione di buone pratiche di responsabilità sociale d'impresa.

Un circolo virtuoso che promuove lo sviluppo socio-economico generando network di relazioni cooperative

Struttura delle presentazione

1. Si introducono le definizioni di capitale sociale (CS) e di responsabilità sociale d'impresa (CSR) considerate nello studio
2. Si analizzano le relazioni teoriche fra questi due concetti
3. Si propone un modello formale che rappresenta queste relazioni utilizzando la teoria dei giochi psicologici e la network analysis

La nozione di CSR

Si adotta un approccio contrattualista alla responsabilità sociale d'Impresa che è definita come:

“un modello di *governance* allargata dell'impresa, in base al quale chi governa l'impresa ha responsabilità che si estendono:

- dall'osservanza dei doveri fiduciari nei riguardi della proprietà
- ad analoghi doveri fiduciari nei riguardi in generale di tutti gli *stakeholder*”

(Sacconi 2004)

Lo scopo della CSR

- ***È di estendere i doveri fiduciari***
 - **Da una prospettiva mono-stakeholder** (dove sono rilevanti i doveri fiduciari solo verso i proprietari)
 - **A una prospettiva multi-stakeholder** in cui l'impresa (chi la gestisce) ha doveri fiduciari verso tutte le categorie di stakeholder

La necessità di un principio etico di bilanciamento

Gli *stakeholder* hanno interessi confliggenti:

E' necessario individuare un **criterio etico** che permetta di trovare un bilanciamento che sia: **imparzialmente accettato e riconosciuto ex ante da tutti gli stakeholder**

Criterio etico è il “contratto sociale” tra gli stakeholder

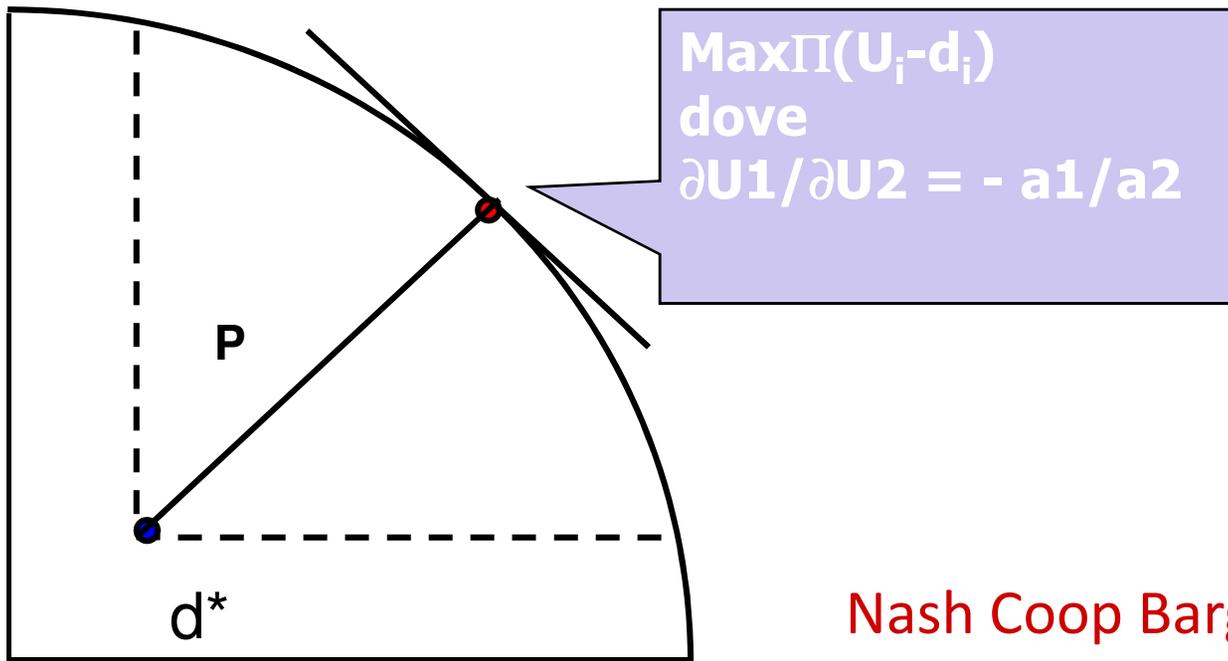
Il Contratto sociale

l'accordo razionale che verrebbe sottoscritto in una posizione **imparziale** dai rappresentanti di tutti gli *stakeholder* che definisce :

- 1) **l'attribuzione dei compiti** fra i membri dell'impresa così che la contribuzione di ciascuno sia efficiente (si massimizzi il surplus)
- 2) **i criteri di divisione del surplus** generato dalla collaborazione nell'impresa

Il contratto sociale dell'impresa come esito di un gioco cooperativo di contrattazione

- **Nash Bargaining solution**



Nash Coop Bargaining Solution identifica l'equilibrio di contrattazione nel punto in cui il prodotto (l'aggregazione) dell'utilità dei giocatori è massimo

Il Capitale Sociale

La letteratura sottolinea la natura multidimensionale del concetto (e.g. Paldam 1999)

- Partendo dalla distinzione introdotta da Uphoff (1999), consideriamo il capitale sociale in una prospettiva sia **cognitiva** sia **strutturale**

Capitale sociale strutturale

- Definito in termini di **network relazionali cooperativi** che uniscono due o più agenti

Il capitale sociale cognitivo

- “The cognitive category [of SC] derives from mental processes and resulting ideas, reinforced by culture and ideology, specifically norms, values, attitudes, and beliefs that contribute cooperative behaviour and mutually beneficial collective action .” (Uphoff 1999, p. 218).”

In particolare ci focalizziamo su due elementi:

- 1. Disposizione** personale al rispetto di norme etiche di cooperazione
- 2. Credenze** sul rispetto da parte di altri di norme etiche di cooperazione

Preferenze conformiste

- Assumiamo che gli agenti traggano **utilità dal conformarsi a (rispettare) certi principi ideali purché essi credano che anche le altre persone con cui sono in contatto facciano lo stesso** (Sacconi e Grimalda 2005)

Stakeholder con preferenze conformiste (capitale sociale cognitivo):

$$V_i = U_i(\sigma) + \lambda_i F[T(\sigma)].$$

- Il primo termine rappresenta l'utilità materiale dell'agente i nello stato del mondo σ
- **Il secondo termine rappresenta l'utilità ideale** che si ottiene nello stato σ collegata appunto all'esistenza di preferenze conformiste

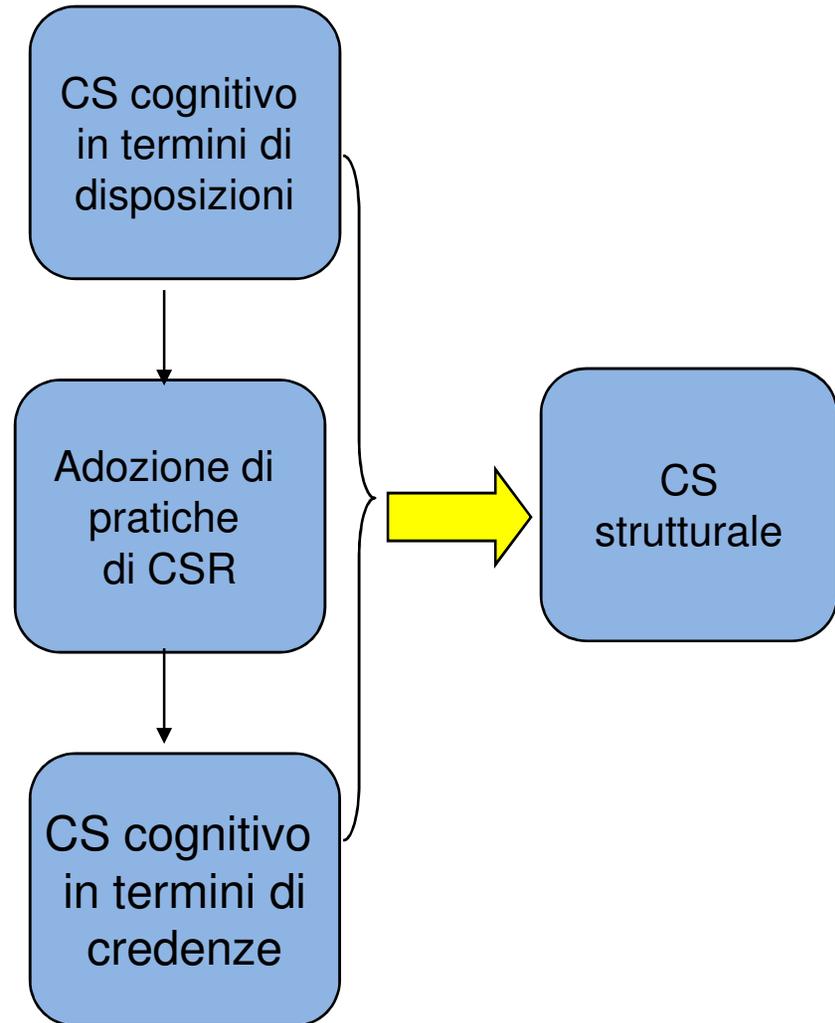
Preferenze conformiste

$$I_i = \lambda_i F [T(\sigma)].$$

- T rappresenta il principio ideale cui i soggetti desiderano conformarsi (nel caso della CSR, T potrebbe essere il principio che sancisce l'equità di trattamento di tutti gli stakeholder definito attraverso il contratto sociale costitutivo)
- F cattura le credenze di primo e secondo ordine dell'agente i circa il comportamento degli altri nel conformarsi o meno al principio T (si noti che senza le credenze adeguate sul rispetto del principio, l'utilità ideale va a zero)
- λ è un parametro esogeno che ci dice quanto peso ha la componente ideale (il conformarsi al principio T dato ciò che gli altri fanno) nella funzione di utilità complessiva dell'agente i

CSR e Capitale Sociale: quali relazioni

1. Il capitale sociale cognitivo (**disposizione a condividere principi etici di cooperazione e reciprocità**) è un *input* della CSR
2. La **CSR** è un *input* del capitale sociale (cognitivo) perché **genera le credenze** che gli altri effettivamente coopereranno
3. Una volta che CSR e CS esistono, le imprese non hanno più incentivi a defezionare con gli **stakeholder** (con nessuno stakeholder)



Capitale sociale cognitivo (disposizioni) come input della CSR

- Più i soggetti che hanno a che fare con l'impresa sono dotati di capitale sociale cognitivo, più è elevato l'incentivo dell'impresa ad adottare pratiche di CSR:
 1. Maggior numero di stakeholder che “chiedono” pratiche di CSR (perché traggono utilità dal cooperare con un soggetto che si conforma a certi criteri etici)
 2. Minori costi a sviluppare reputazione: perché gli stakeholder dotati di capitale sociale hanno maggiori incentivi a dare fiducia a impresa che rispetta i criteri di CSR

La CSR come input del capitale sociale (credenze)

- E' solo attraverso l'adozione di pratiche di CSR che gli stakeholder possono sviluppare la credenza di essere in contatto con un'impresa che rispetta le loro "disposizioni"
(tema della fragilità cognitiva della reputazione)

CSR e capitale sociale cognitivo come input del capitale sociale strutturale

- Dopo che l'impresa ha adottato pratiche di CSR (“spinta” anche dal capitale sociale degli STK)
- Dopo che si sono attivate le credenze degli stakeholder sul fatto che l'impresa è “cooperativa”
- Si avviano relazioni fra l'impresa e gli stakeholder in cui gli stakeholder investono in modo ottimale nell'impresa

CS cognitivo, CSR e CS strutturale: il ruolo degli stakeholder forti e deboli

stk forti: es. Institutional investors, highly skilled workers, specialised supplier, poco sostituibili e “preziosi” per l’impresa: l’impresa non ha incentivi a essere “opportunistica”

stk deboli: unskilled workers, not specialised suppliers; facilmente sostituibili e “poco preziosi” per l’impresa: incentivo economico a essere “opportunistica”

Il potere degli stakeholder forti

- **Quello che analiticamente mostriamo nel modello sviluppato è che:**

Una volta assunti gli impegni di CSR (incentivati dalla disposizione degli stakeholder) gli stk forti potrebbero sanzionare l'impresa che decidesse di abusare dei deboli

Temendo questa sanzione, l'impresa sarà cooperativa anche con gli stk deboli.

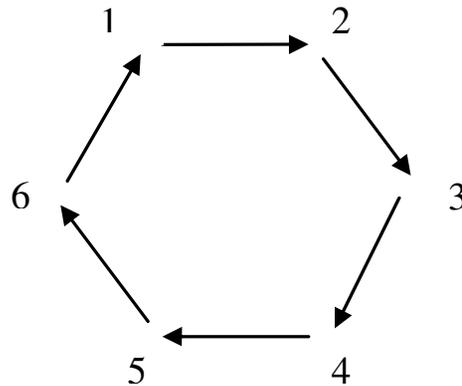
In tal modo si creano quelle reti cooperative (CS strutturale) che sono sostenibili solo alla luce del CS cognitivo e degli impegni di CSR

Il modello

- L'obiettivo è quello di mostrare come il CS cognitivo e la CSR sono in grado di generare network cooperativi di relazioni che non sarebbero altrimenti sostenibili
- Per modellare i network di relazioni si utilizza il framework proposto da Lippert and Spagnolo (2006)

Differenti configurazioni di network (1)

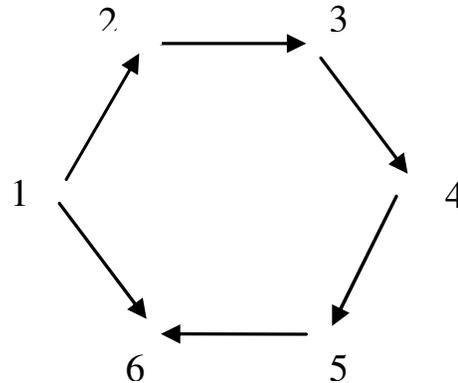
UN NETWORK SOSTENIBILE DI RELAZIONI:



- **In ciascun periodo t , gli agenti che sono tra loro collegati giocano un dilemma del prigioniero (PD) ripetuto**
- Se i giocatori sono raggiunti da una freccia in entrata, significa che il loro fattore di sconto è sufficientemente alto da controbilanciare l'incentivo di breve termine a defezionare.
- **Condizione di sostenibilità:** che il payoff che ciascun giocatore ottiene cooperando in almeno una delle sue relazioni sia maggiore del costo della cooperazione nelle altre relazioni in cui il giocatore è inserito
- Tutti gli individui seguono la Multilateral Grim (MG) trigger strategy: "si parte cooperando in tutte le relazioni in cui si è coinvolti e si continua a farlo finché non si osserva una defezione nel network, a quel punto si defeziona per sempre"
- Anche se nel dilemma del prigioniero tra 1 e 2, il giocatore 1 non ha incentivo a cooperare con 2, tuttavia egli è indotto a cooperare comunque perché sa che se non lo farà, il giocatore 6 smetterà a sua volta di cooperare con lui e ciò produrrà complessivamente una perdita per 1 (il quale preferisce cooperare sia con 6 sia con 1 che non defezionare con entrambi)

Differenti configurazioni di network (2)

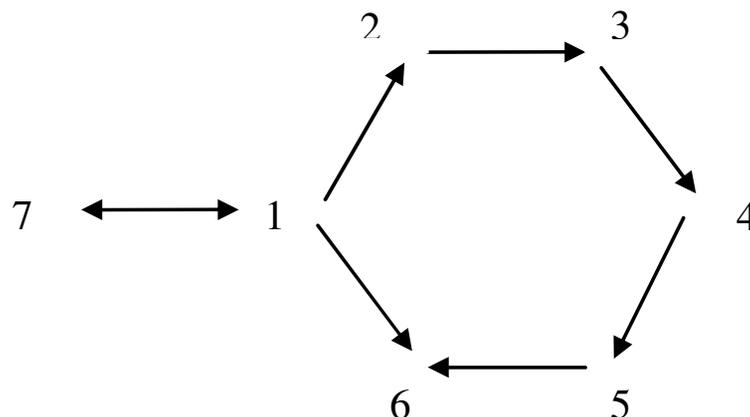
UN NETWORK NON SOSTENIBILE



- Il giocatore 1 non ha alcuna relazione da cui trae vantaggio cooperando.
- Egli non teme quindi alcuna sanzione da altri giocatori e defezionerà (perchè così gli conviene fare in tutte le sue relazioni)
- La MG strategy non produce effetti in questo caso

Differenti configurazioni di network (3)

Il ruolo del gate keeper



- Il network precedente diviene sostenibile se si aggiunge una relazione fra 1 e 7 (the gate keeper), ammettendo che ora complessivamente il giocatore 1 preferisca cooperare con tutti i soggetti cui è connesso anzichè defezionare con tutti, i.e. $\sum_{j \in R1} g^{1j} \geq 0$
- Si deve ovviamente assumere che la MG strategy sia assunta e sia common knowledge
- Il giocatore 1 sa che se smette di cooperare con 2 o con 6 sarà sanzionato da 7 e questo lo induce a non defezionare

Crredibilità della sanzione

- Perchè il giocatore 7 dovrebbe mettere in atto la sanzione smettendo di cooperare con 1?
- Assumiamo che un giocatore nel network smetta di cooperare con uno dei suoi vicini (es. 4 smette di cooperare con 5)
- Tale situazione induce gli altri giocatori, per effetto della MG strategy, a defezionare a loro volta con i loro vicini
- Questa scelta, legata alla MG strategy, è tuttavia razionale per i vari giocatori del network.
- Infatti, l'unico motivo per cui 5 coopera con 6 è che egli compensa la "mancata defezione" grazie al payoff ottenuto cooperando con 4. Se 4 defeziona, allora è razionale per 5 defezionare con 6 e così via. La MG strategy è una conseguenza automatica e giustificata dai payoff dei PD che coinvolgono i giocatori.

Tuttavia, la sanzione che dovrebbe mettere in atto il gate keeper non è credibile

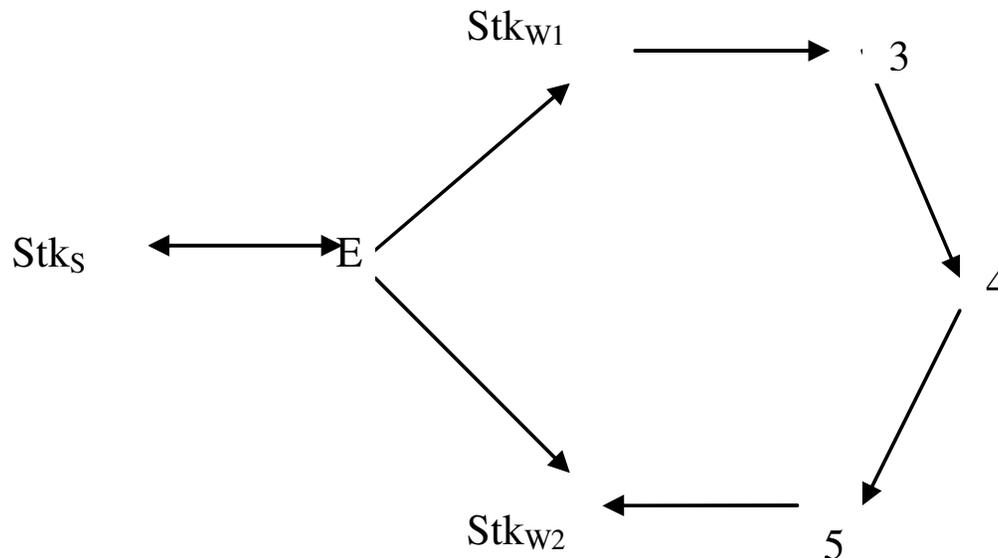
- Questo vale per tutti i giocatori ma NON per il giocatore 7! Tutti hanno interesse a implementare la MG strategy eccetto il giocatore 7.
- Infatti, la relazione di 7 con 1 è mutuamente cooperativa. 7 non può pensare che 1 abbia perso interesse a cooperare con lui a causa di una defezione in qualche altra parte del network.
- Il giocatore 1 non ha cioè ragione di pensare che 7 defezioni con lui nè ha interesse a sua volta a cessare la cooperazione con 7.
- 1 si aspetterà che 7 continui a cooperare con lui (non essendoci alcuna ragione endogena che lo induce a smettere la cooperazione) e continuerà a sua volta a cooperare con 7.
- Tuttavia ciò distrugge completamente l'efficacia della MG strategy

Out of the equilibrium path behaviour

- Nel momento in cui 7 mettesse in atto la sua sanzione verso 1 (rispettando la MG strategy) si troverebbe fuori dal suo sentiero di equilibrio.
- Per essere sub-game perfect, un equilibrio di Nash deve produrre incentivi compatibili a ogni momento decisionale di ciascun giocatore.
- Tuttavia, sanzionare 1 da parte di 7 significa abbandonare la logica della risposta migliore data la situazione esistente
- i.e. La sanzione dovrebbe quindi essere erogata seguendo un binding commitment che deve essere eseguito “per decreto”.

Una interpretazione specifica del network

Uno stakeholder forte (Stk_S) e l'impresa ("enterprise" E) prendono il posto dei 2 soggetti (1 e 7) legati da una relazione mutuamente vantaggiosa, mentre E ha anche relazioni unilaterali in cui ha incentivo a defezionare con due categorie di stakeholder deboli che a loro volta hanno relazioni con altri membri del network.



Stk_{W2} sono lavoratori in un impianto dell'impresa in un paese in via di sviluppo, dove l'impresa ha delocalizzato parte della produzione.

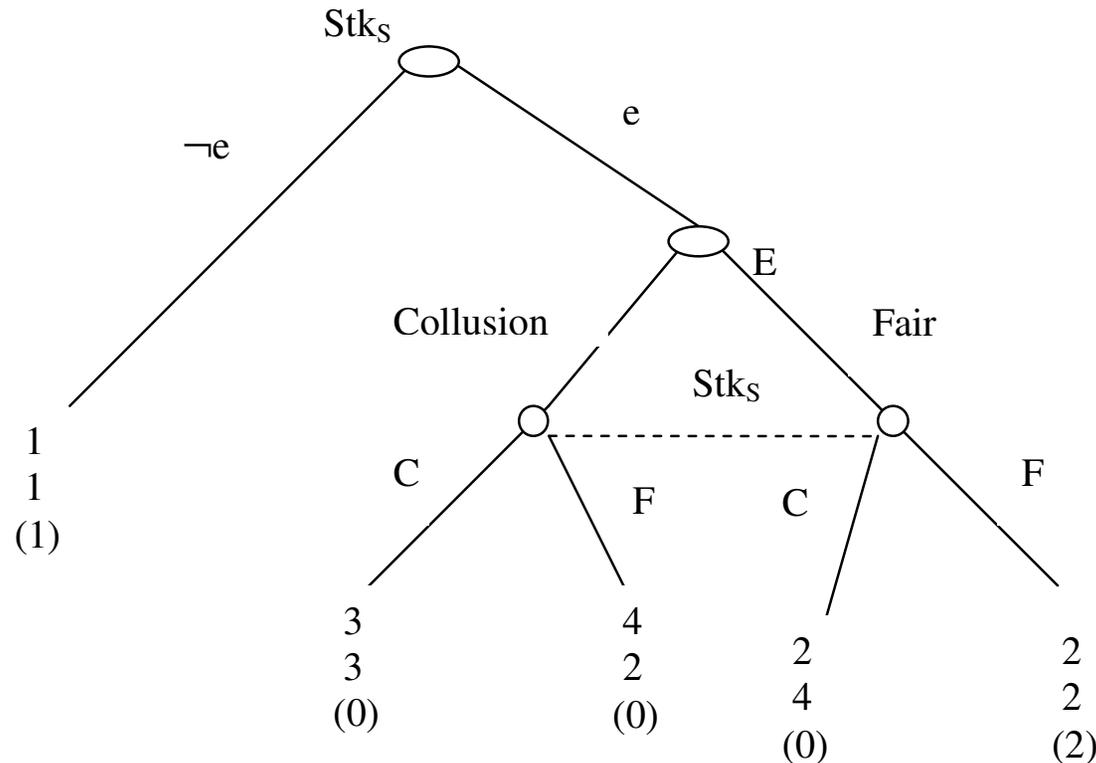
Stk_{W1} è un fornitore nell'ambito della catena di fornitura internazionale di E.

Il network che collega l'impresa e i suoi stakeholder (deboli e forti)

- **Stk_w** : Il tasso di sconto δ_E dell'impresa che permetterebbe di rendere sostenibili relazioni di lungo periodo con questi stakeholder non è sufficientemente alto per bilanciare l'incentivo dell'impresa a defezionare tentando di appropriarsi tutto il surplus generato nelle relazioni con gli stk deboli ad es. applicando salari (e prezzi) estremamente bassi ai lavoratori nel paese in via di sviluppo (al fornitore)
- Al contrario, la relazione di lungo periodo fra E e Stk_s è reciprocamente vantaggiosa
 - Gli stakeholder forti dipendono per il loro benessere dalla continuità della relazione con l'impresa, ma anche E trae un vantaggio rilevante dalla relazione continua con essi.
- In questa prospettiva, sembra abbastanza naturale supporre che lo stk forte possa colludere con l'impresa per appropriarsi di tutto il surplus generato dal complesso degli investimenti specifici realizzati

Il gioco fra l'impresa e lo stakeholder forte

La relazione fra Stk_S e E è modellata come un gioco con 2 giocatori attivi (Stk_S e E), e un dummy player che idealmente rappresenta tutte le categorie di stakeholder deboli (Stk_W).



Il giocatore Stk_S può decider al primo stage di entrare in relazione con l'impresa o stare fuori

Strategia F: Stk_S e E possono cooperare in modo fair rispettando lo stakeholder debole e appropriandosi di una equa parte del surplus totale e lasciandone una parte equa come remunerazione per lo stakeholder debole

Strategia C: Stk_S e E possono colludere egoisticamente, appropriandosi della più larga parte di surplus possibile, non lasciando alcunchè allo stakeholder debole

Forma Normale

	E	F	C
Stk _S			
e,F	2, 2, (2)	2, 4, (0)	
e,C	4, 2, (0)	3, 3, (0)	
$\neg e$	1, 1, (1)	1, 1, (1)	

- Stando fuori, lo Stk_S boicotta E, consentendo allo Stk_W di ottenere un payoff (1) più alto di quello che otterrebbe se E e Stk_S colludessero o se lo Stk_S giocasse (e,F) e E giocasse C.
- L'unico equilibrio di Nash di questo gioco è (e,C; C), che è un equilibrio stabile in strategie dominanti
- Questo è anche alla base dell'equilibrio nel gioco ripetuto.

Il ruolo delle preferenze conformiste

- Tuttavia, questo gioco è solo la base (in termini di payoff materiali) per un gioco psicologico giocato da giocatori attivi caratterizzati da preferenze conformiste

$$V_i(\sigma) = U_i(\sigma) + \lambda_i F[T(\sigma)]$$

- Ciò equivale a dire che i giocatori attivi valutano la combinazione delle strategie considerando anche il principio ideale T (di responsabilità sociale) su cui si sono accordati o che hanno sottoscritto in una qualche fase di **pre-play communication phase**
- Attraverso T essi danno una valutazione imparziale basata su qualche criterio di giustizia al problema di divisione che essi devono affrontare nel gioco base in cui si trovano inseriti.

Il gioco psicologico (G^{psico}) fra l'impresa e lo stakeholder forte

Dato il valore degli indici di conformità al principio T, è possibile introdurre nel gioco il valore dell'utilità ideale degli agenti.

	E	F	C
Stk _s			
e,F		$2+\lambda, 2+\lambda, (2)$	$2, 4, (0)$
e,C		$4, 2, (0)$	$3, 3, (0)$
$\neg e$		$1+1/8\lambda, 1+1/8\lambda, (1)$	$1+\lambda, 1+\lambda, (1)$

Generalized Form

Stk _s \	E	F	C
e,F		$b+\lambda_{\text{Stk}_s}, b+\lambda_E,$ (b)	$b, d, (0)$
e,C		$d, b,$ (0)	$c, c, (0)$
$\neg e$		$a+1/x\lambda_{\text{Stk}_s}, a+1/x\lambda_E,$ (a)	$a+\lambda_{\text{Stk}_s}, a+\lambda_E, (a)$

Se λ_E e λ_{Stk_s} sono entrambi $> d - b$ e $\lambda_{\text{Stk}_s} > c - a$ Allora esistono 3 equilibri psicologici di Nash quando si considerano le preferenze conformiste

Cosa determina gli equilibri psicologici?

1. Il principio di CSR che è definito in una fase di pre-play communication che permette ai giocatori di formarsi le credenze per il primo stage del gioco.
2. Le credenze circa la strategia degli altri giocatori
3. Le disposizioni

Nash psychological equilibria - I

- Gli equilibri maggiormente interessanti sono: $(e, F; F)$ e $(\neg e; C)$.
- Ciascuno di questi deve essere inteso come contingente rispetto all'appropriato sistema di credenze di primo e secondo ordine che si vengono a determinare fra i giocatori.

Nash psychological equilibria - II

- Per l'esistenza del primo equilibrio (e,F;F) :
 - E deve credere che il giocatore Stk_s giochi (e,F)
 - Stk_s deve credere che E giochi F,
 - Entrambi devono credere che l'altro abbia esattamente questi belief (e belief di secondo ordine coerenti con l'equilibrio in questione).
- Quando queste condizioni sono soddisfatte i payoff psicologici della cella in alto a sinistra del gioco in forma normale divengono effettivi e, ammesso che

$$\lambda_E \text{ e } \lambda_{Stk_s} \text{ siano entrambi } > d - b ,$$

allora le scelte dei giocatori saranno (e,F) e F.

Nash psychological equilibria - III

- Per l'esistenza del secondo equilibrio ($\neg e$; C)
 - E deve credere che Stk_S giochi “Non entro”
 - Stk_S deve credere che E giochi C,
 - Entrambi devono credere che l'altro abbia esattamente questi belief (e belief di secondo ordine coerenti con l'equilibrio in questione).

Quando queste condizioni sono soddisfatte i payoff psicologici della cella in basso a destra del gioco in forma normale divengono effettivi così che $\neg e$ sarà per Stk_S la risposta ottima verso la strategia di E di giocare C

Nash psychological equilibria - IV

- **Si noti che anche il “vecchio” equilibrio di Nash** $(e, C; C)$, è un equilibrio psicologico
- Questo equilibrio si realizza quando le precedenti condizioni sul sistema di credenze dei giocatori non sono soddisfatte anche nel caso in cui siano invece soddisfatte le condizioni su λ_E e λ_{Stks} .
- Questo equilibrio emerge dunque quando la reciproca fiducia sulla effettiva conformità dell'altro giocatore viene meno
- Quindi, la caratterizzazione del CS cognitivo nella duplice accezione di **“disposizioni”** e **“credenze”** coglie due distinti aspetti che sono **entrambi necessari** per capire come il capitale sociale cognitivo intervenga per rendere possibile la cooperazione socialmente desiderabile e imparziale.

La creazione di un sistema coerente di credenze a partire da un accordo ex ante

- Modellare il gioco in termini di preferenze conformiste comporta che prima che questo gioco inizi ci debba essere una fase di **pre-play communication** (la teoria dei giochi standard non ammetterebbe tale soluzione considerando la procedura come un mero “cheap talk”)
- I giocatori (l’impresa e i suoi stakeholder) devono mettersi nella prospettiva cognitiva di un gioco ideale “**sotto velo di ignoranza**” così che essi siano in grado di raggiungere un accordo imparziale in merito a un certo principio di fairness (T)
- Essi si accordano quindi su un principio T di Responsabilità sociale d’impresa
- Ed è l’accordo che crea la motivazione e le credenze che permettono di raggiungere l’equilibrio “Fair” nel primo stage del gioco

I sistemi di belief nel gioco ripetuto

- Al primo stadio del gioco, le credenze sono attivate dall'accordo sul principio etico (il principio di CSR)
- **Tuttavia**, dopo il primo stadio, **gli stakeholder forti hanno la possibilità di osservare il comportamento dell'impresa con gli stakeholder deboli** attraverso il network nei giochi successivi tra impresa e stakeholder deboli.
- Quello che mostriamo è che se l'impresa defeziona con gli stakeholder deboli e se il λ degli stakeholder forti è abbastanza alto, allora lo stakeholder forte può decidere di interrompere la cooperazione con l'impresa perchè il comportamento dell'impresa con gli stakeholder deboli gli fa perdere l'utilità ideale.

La sanzione contro l'impresa

- La sanzione messa in atto dallo stakeholder forte non è in questo caso dovuta a ragioni esogene, ma è **determinata da incentivi endogeni** ed è quindi una minaccia credibile per l'impresa che può decidere (e questo dipende dalla struttura dei payoff e da λ) di cooperare anche con gli stakeholder deboli, al fine di evitare la sanzione da parte degli stakeholder forti.

Riassumendo

1. La disposizione a conformarsi a determinati principi da parte degli stakeholder può indurre l'impresa ad adottare pratiche di CSR
2. I beliefs e le disposizioni (i.e. Il CS cognitivo) inducono gli stakeholder forti a cooperare con l'impresa solo se essa coopera anche con gli stakeholder deboli
3. Quella degli stakeholder forti di non entrare in relazione con l'impresa se essa sarà opportunistica con gli stakeholder deboli è una minaccia credibile per quest'ultima. Di conseguenza l'impresa è incentivata a cooperare anche con gli stakeholder deboli.
4. Ciò genera CS strutturale (un network sostenibile di relazioni fra l'impresa e i suoi stakeholder, sia deboli sia forti) che non si determinerebbe altrimenti.
5. Le sanzioni non derivano esogenamente, ma sono determinate da incentivi endogeni collegati al ruolo del CS cognitivo sul comportamento degli stakeholder.

Conclusioni

Il capitale sociale cognitivo, così come lo abbiamo inteso in termini di disposizioni e credenze, e le pratiche di CSR sono alla base della possibilità di rendere sostenibile un network di relazioni cooperative (capitale sociale strutturale) altrimenti non realizzabile.