

## Perché i codici etici falliscono

Roberto Mordacci, Centro Studi di Etica Pubblica, Facoltà di Filosofia, Università Vita-Salute San Raffaele, Milano

Una buona reputazione vale più di una cintura dorata.  
E tuttavia chi ha una buona reputazione  
non necessariamente ha anche una cintura dorata,  
mentre vedo che oggi a chi ha una cintura dorata  
non manca mai una buona reputazione

Denis Diderot, *Il nipote di Rameau* (1777)

L'attuale crisi finanziaria ha stimolato molti commentatori, economisti e attori del mondo economico (Sir Rotschild, ad esempio) a invocare una correzione etica della versione attuale del capitalismo. Questo richiamo rischia di essere frainteso o vanificato se non si corregge drasticamente l'immagine che, specularmente, l'economia ha dell'etica (un arcigno guardiano o un belletto ipocrita) e l'etica ha dell'economia (una pratica intrinsecamente immorale che deve essere imbrigliata, come dimostrano le recenti parole di Benedetto XVI su questo argomento).

Un esempio emblematico di questa incomprensione dal lato dell'economia verso l'etica è la vicenda dei codici etici per le aziende. Si tratta di uno dei più clamorosi fallimenti della storia della morale. Il caso senz'altro più famoso in assoluto è il caso del codice etico di Enron.

Nel luglio 2000 la Enron pubblicava con grande enfasi un volumetto intitolato *Enron code of ethics*: 65 pagine di valori come rispetto, integrità, trasparenza, eccellenza e una serie di norme comportamentali che tutti i dirigenti e dipendenti dovevano tassativamente seguire. Addirittura, si chiedeva ai dirigenti di «riflettere sulle vostre azioni passate per essere certi che abbiate seguito queste regole». Un esame di coscienza in piena regola. C'è anche un «certificato di adesione» da compilare e rendere firmato. Il fondatore di Enron dichiarava nell'introduzione: «Noi sappiamo che Enron gode di una buona reputazione per il rispetto dell'equità e dell'onestà. La reputazione di Enron dipende dalla sua gente, da voi e me. Manteniamo alta questa reputazione». Contemporaneamente, nello stesso anno 2000 i dirigenti ricevettero bonus e *stock options* per decine di milioni di dollari. Tutto bene dunque? Non proprio.

Il 2 dicembre 2001 la Enron ha dichiarato bancarotta a causa di un'estesissima pratica del falso in bilancio, attuata a tutti i livelli della dirigenza aziendale. La pratica essenziale consisteva nel creare *Special Purpose Entities* (SPE) alle quali venivano trasferite

le perdite e gli indebitamenti, in modo che i bilanci di Enron apparissero addirittura in attivo, mentre in realtà erano completamente e drammaticamente negativi. La vendita dei beni di cui Enron si occupava (energia, gas soprattutto) costituiva in realtà una parte minima degli utili, poiché la gran parte di questi risultavano dalla copertura delle perdite con meccanismi di occultamento sistematico. Né il Consiglio di amministrazione né la società di revisione (Arthur Andersen) decisero di effettuare controlli sulla contabilità. In questo modo, i dirigenti di Enron aggiravano le regole contabili e al contempo intascano le *stock options* derivanti dalla sopravvalutazione di cui il titolo, grazie ai bilanci brillanti, poteva godere. In questo modo, un manager che falsifica i bilanci vede aumentare i propri introiti. Così stando le cose, si può credere che voglia promuovere la «reputazione» di facciata dell'azienda, ma non proprio che voglia comportarsi onestamente.

Leggere il codice etico di Enron oggi è come leggere una sceneggiatura di Woody Allen. Copie autentiche del codice sono state vendute all'asta su eBay per più di 200 dollari l'una. L'espressione «Etica di Enron» è diventata proverbiale per menzogna e ipocrisia e il crac della società costituisce l'eponimo di altre simili vicende in tutto il mondo (in Italia, un caso in parte simile è stato Parmalat).

L'esistenza e i contenuti dell'*Enron code of ethics* non hanno evidentemente scoraggiato le pratiche immorali (definite secondo i loro stessi standard) dei dirigenti. Questo fallimento è solo l'esempio più eclatante di come la protezione offerta dai codici etici possa essere assai labile. La cosa che colpisce di più nel codice etico di Enron è che tutto quello che è indicato come valore e norma morale *non ha nulla a che fare* con ciò di cui Enron (a prescindere dai falsi in bilancio) si occupava: la produzione e la fornitura di energia, cioè un bene di alto valore economico e aziendale, delicato sotto il profilo ambientale e relevantissimo per il territorio e le comunità coinvolte, umane e di altri viventi (gli *stakeholders*). I valori enfaticamente affermati nel codice fluttuano a migliaia di anni luce dal cuore del business dell'azienda. A eccezione di un breve capitolo sull'«osservanza delle leggi sulla protezione dell'ambiente», la maggior parte delle norme etiche del codice di Enron riguarda l'uso delle apparecchiature informatiche e soprattutto delle informazioni riservate da parte dei dipendenti: si comprende l'enfasi sulla riservatezza, in un'azienda che falsificava sistematicamente i bilanci.

Il motivo essenziale di questa labilità è nella concezione dell'etica che è sottesa all'idea stessa di «codice etico», non solo in ambito aziendale ma anche in quello delle varie professioni (codici di etica medica, di etica giornalistica, di etica degli avvocati, degli ingegneri ecc.). A parte le più spudorate operazioni di facciata (come quella di Enron), l'etica dei codici è un'istanza del tutto esterna alla pratica a cui la si vuole incollare. Questa prospettiva è emblematicamente rappresentata dalla nozione di «etica applicata». Si immagina esista una morale astratta e universale valida per tutti gli usi e si propone una sua «applicazione» a un ambito specifico, secondo una logica deduttiva e paternalistica. È poi naturale che un'istanza così estranea alle logiche interne delle pratiche che pretende di regolare finisca per essere da un lato una forma di fariseismo ar-

cigno e autoritario, dall'altro un mero *wishful thinking* quando non una vera e propria ipocrisia.

Questa immagine dell'etica ha fatto danni enormi e costituisce un tradimento dell'esperienza morale prima ancora che dell'etica stessa. I valori non risiedono fuori dalle pratiche umane e non possono essere imposti dall'esterno, come se si trattasse di vincoli legali. Mancando la forza della sanzione (la sanzione morale è molto più debole di quella legale, penale o amministrativa che sia), la morale è interamente affidata alla libertà degli individui. Non c'è altro guardiano della morale che la libertà.

In questa prospettiva alternativa all'etica applicata, che possiamo chiamare «etica delle pratiche», l'etica deve emergere come una riflessione sui valori che costituiscono l'essenza della pratica di cui si parla. Messo a fuoco il fine di una certa attività, il suo significato economico, politico e sociale, l'etica non è altro che la tutela del perseguimento ragionevole di quello scopo con il solo ma importante vincolo del rispetto per ciascuna persona. Le regole morali devono esprimere il valore che è in gioco e regolare il suo perseguimento in modo che possa essere realizzato in maniera stabile, costante e progressiva. Un codice etico, con la sua pretesa di mera applicazione di norme, non esprime proprio nulla del valore morale di un'impresa e per questo non può certo pretendere di imporre ad essa dei vincoli.

Trattando delle imprese capitalistiche e del sistema che esse costituiscono, un'etica appropriata non può che emergere dal cuore stesso della loro storia, cioè proprio dal capitalismo come fenomeno culturale prima ancora che politico ed economico.

Nell'intitolare la sua ricerca più famosa *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo* nel 1905, Max Weber dimostrò di aver intuito che il motore principale del nuovo sistema economico era esattamente una certa concezione del valore e dei modi di perseguirlo. Un certo contenuto etico è il cuore del capitalismo, almeno alle sue origini. Se oggi quello che ci rimane è un capitalismo senza etica, allora non abbiamo il capitalismo nella sua forma finalmente vera, disincantata e disinibita, ma abbiamo perduto il capitalismo stesso, il suo spirito profondo.

Se si riflette brevemente sui tratti morali specifici del capitalismo, seguendo in parte proprio le ricerche e le intuizioni di Weber, si scopre che lo spirito di un'impresa capitalistica riposa su alcuni valori essenziali.

Anzitutto, il capitalismo è animato da quella che possiamo chiamare un'etica del rischio: rischio imprenditoriale, rischio della competizione, ricerca dell'eccellenza rispetto ai *competitors*, rischio delle idee e della prova di realtà costituita dal mercato. Questo è un tratto morale di origine greca e più segnatamente aristotelica: l'idea di *areté*, ossia di virtù, traduce esattamente questa «morale della competizione», questa ricerca dell'eccellenza umana in ogni campo, nello sport come nell'economia. Come proprio l'esempio dello sport mostra, venir meno alle regole che garantiscono l'equità del gioco significa uscire dal gioco medesimo ed essere espulsi. Il *doping* e il falso in bilancio sono la medesima cosa: agire a carte truccate. Se questo spirito viene meno non c'è codice che tenga: solo i controlli e le espulsioni funzionano. Il sistema però è molto più efficiente

se non si perde troppo tempo e denaro a fare controlli in tutte le direzioni. Un sistema etico è quanto meno più efficiente.

In secondo luogo, il capitalismo è spinto da una pervasiva *etica del benessere*: produzione di beni, circolazione delle merci, prezzi accessibili e certamente anche profitto. Quest'ultimo è chiaramente un valore, ma anch'esso ha le sue regole: lo sfruttamento dei lavoratori o dei propri consumatori, o per dirla con una terminologia più recente, il disinteresse per gli *stakeholders*, alla lunga non paga. I prodotti hanno un'anima e questo aspetto è stato riconosciuto così appieno che perfino una fonte non scientifica come Wikipedia ricorda che «Un prodotto non è apprezzato unicamente per le caratteristiche qualitative esteriori o funzionali; il suo valore è stimato in gran parte per le caratteristiche non materiali, quali le condizioni di fornitura, i servizi di assistenza e di personalizzazione, l'immagine e infine la storia del prodotto stesso».

È di questo che si occupa oggi l'area della *Corporate Social Responsibility* ed è qui che gli standard (SA 8000, AA 1000, ISO 26000) mostrano di poter essere strumenti di autovalutazione e regolazione potenzialmente più efficaci dei codici morali, anche se pure su questi grava il pericolo di divenire strumenti soltanto burocratici e formali, meno roboanti ma ugualmente irrealistici. La vera regolazione dipende dal modo in cui il valore è incorporato dalle pratiche e, per usare un'immagine mitologica, non c'è modo di infilare un'anima dove tutti gli dei sono fuggiti.

Le aziende solide, i beni di largo consumo, i *trust* non effimeri dipendono esattamente dalla capacità di sostenere un benessere reale, non fittizio. Il limite del capitalismo puramente finanziario è esattamente questo: nella misura in cui si allontana dall'economia reale, il capitale fine a se stesso si svuota di valore. Questo aspetto dell'etica capitalistica ha una dimensione sostanzialmente utilitaristica, ma non è in contrasto né con il precedente (l'eccellenza) né con il successivo (l'affidabilità): nessuna etica è mai ostile al benessere e tanto meno all'economia.

Un ultimo tratto dell'etica capitalistica è quella che possiamo chiamare *etica dell'affidabilità*: l'onestà di una classe dirigente, la capacità di assumersi le responsabilità e il vincolo al rispetto di *shareholders* e *stakeholders* costituiscono il patrimonio di fiducia di un'azienda. Le stesse operazioni di immagine sui codici etici mostrano quanto essenziale sia per un'impresa quanto meno *apparire* affidabile: non si fa affari con chi potrebbe raggirarti. L'onestà qui non è solo l'osservanza di un contratto fra privati. Proprio la CSR ha mostrato in abbondanza che il ruolo sociale di un'impresa è ad amplissimo raggio e che se si incrina la fiducia *pubblica* nei confronti di una dirigenza difficilmente questa sopravvivrà alle tensioni che si creano nel mercato. Come scrive Giulio Sapelli, «il caso Enron ha scosso profondamente la fiducia nell'autoregolazione dei soggetti economici che è alla base del principio di eticità degli affari del capitalismo degli *shareholders*. I quali si difendono non tanto grazie all'intervento della piramidale macchina di controllo dello stato, quanto, piuttosto, grazie al principio etico della legalità diffusa [...] nella società civile e quindi nelle imprese»<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> G. Sapelli, *Giochi proibiti*, Bruno Mondadori, Milano 2004, p. 46.

Questo tratto più kantiano e stoico (*honeste vivere*) dell'etica capitalistica è il suo nucleo più profondo, la vera ragione d'orgoglio delle aziende sane e un patrimonio inestimabile per il loro futuro. È evidente che l'onestà non basta, ma senza di questa il benessere e il rischio diventano valori estremamente labili *nelle stesse dinamiche del capitalismo*.

Questi valori non hanno bisogno di un codice. Hanno bisogno di essere fatti valere come spirito dell'impresa capitalistica in quanto tale, senza il quale l'impresa va contro i suoi stessi obiettivi. Un progetto economico può essere solido, sicuro e duraturo solo quando viene perseguito entro la cornice disegnata da questi significati interni alla pratica economica in un contesto capitalistico. Le malattie del capitalismo contemporaneo (il conflitto con gli *stakeholders*, il conflitto di interessi, l'azzardo del mercato, il mercatismo, l'iniquità e i rischi della globalizzazione) sono tali solo entro questa cornice di valori interni. In mancanza di questa ossatura, del capitalismo storico, cioè di quel sistema economico che ha reso grande l'Occidente e il resto del mondo, resta ben poco: resta solo la presa d'atto delle condizioni esistenti e il tentativo di cavalcarle per un profitto miope e breve. Ma questo è ancora capitalismo? Ho il sospetto che se lo chiedessimo a Weber, probabilmente direbbe che non lo è.