

Ripensando la *global governance*: attori economici e responsabilità sociale*

Martin Seeleib-Kaiser, Antje Vetterlein

RPS

Sebbene la globalizzazione non sia una forza anonima e irresistibile, si dice o si percepisce che gli Stati-nazione stiano perdendo quote della loro autonomia di direzione delle politiche (sociali) nazionali. Teoricamente la perdita di capacità di governance potrebbe essere compensata attraverso un sistema basato su attori internazionali o transnazionali. In questo saggio ci soffermeremo in particolare sulle pratiche di accountability nella sfera politica transnazionale emergente che vadano al di là dei meccanismi di democratic accountability. Mentre la democratic

accountability potrebbe essere una delle diverse forme di accountability, quali sono le altre potenziali forme e le loro origini e estensioni? Tali questioni teoriche saranno elaborate attraverso l'analisi delle attività di politica sociale delle aziende multinazionali. In tal modo questo studio si propone di integrare due diversi dibattiti accademici relativi da una parte al tema della global governance o delle politiche del sistema internazionale, legate alle relazioni internazionali e, dall'altra, alla politica sociale transnazionale inserita negli studi sulla politica sociale ed il management.

1. Introduzione

Globalizzazione è diventata una parola di moda per molti osservatori che tentano di identificare le forze che determinano le politiche economiche e sociali a partire dagli anni '80. Anche riconoscendo che la globalizzazione non è una forza anonima e irresistibile, tuttavia gli Stati-nazione perdono o paiono perdere quote della loro autonomia di direzione delle politiche economiche e sociali nazionali. Ciò può determinare una mancanza di *accountability* e di legittimità, se quella internazionale o altre forme di governance non possono compensare

* Precedenti versioni di questo testo sono state presentate alla Conferenza Sase del 2006 a Trier e alla Annual Convention dell'International Studies Association del 2007 a Chicago. La versione inglese non viene pubblicata in questo fascicolo, ma è disponibile sul sito <http://www.spsw.ox.ac.uk/fileadmin/documents/pdf/BarnettPaper20075MSK.pdf> (Barnett papers in Social Research).

tale perdita. Nella prima sezione del nostro studio, tratteremo della *global governance* e della *accountability*, prevalentemente da una prospettiva di relazioni internazionali (Ri) e delineeremo vari meccanismi di *accountability*.

In una seconda fase, analizzeremo questi meccanismi nel contesto della politica sociale transnazionale da una prospettiva teorica. Nella nostra visione, le società transnazionali (o multinazionali, nel testo Stn) devono essere analizzate come potenziali agenti di sviluppo di politiche sociali transnazionali così da evitare la trappola analitica in cui sono cadute molte ricerche comparative del passato, fino alla recente attenzione nei confronti degli imprenditori come (potenziali) agenti di promozione di (alcune) misure di politica sociale a livello di Stato-nazione (Martin, 2000; Swenson, 2002, Mares, 2003). Più specificamente, vengono identificate diverse condizioni esterne e meccanismi interni che sono potenzialmente rilevanti per un'analisi sistematica delle attività di politica sociale delle Stn. In base all'analisi della letteratura ricaviamo un insieme di proposizioni sull'impegno sociale delle Stn nei paesi in via di sviluppo. Concludiamo suggerendo una struttura concettuale per l'approccio allo studio delle Stn includendo la sociologia dell'organizzazione nella letteratura sulle Ri.

Nella sezione che segue presentiamo quattro studi di caso illustrativi, esplorando diversi meccanismi di *accountability* e di forme di politica sociale transnazionale nel «mondo reale». Questa analisi, in primo luogo, dimostra che vi sono effettivamente meccanismi di *accountability* che operano nella sfera transnazionale, posti al di fuori degli usuali modelli di governance centrati sullo Stato o sulle Organizzazioni internazionali (Oi). In secondo luogo, appaiono emergere nuovi assetti di governance privati e mix pubblico-privato, con diverse combinazioni di differenti meccanismi di *accountability*. In terzo luogo, le Stn appaiono coinvolte in un'ampia varietà di tematiche di politica sociale transnazionale che va oltre l'attenzione limitata ai *labor standards* che hanno dominato, per anni, i dibattiti di politica pubblica. Infine, auspichiamo una maggiore ricerca empirica per approfondire l'estensione e la portata delle politiche sociali d'impresa (d'ora in avanti nel testo indicate alternativamente anche come *corporate social policy*), le loro diverse strutture di governance e delle condizioni in cui si sviluppano. Solo dopo aver ottenuto un quadro più ampio di questi sviluppi possiamo avanzare argomenti consistenti sulla *global governance* e l'*accountability* nel dominio della politica sociale transnazionale. Questo studio esplorativo dovrebbe essere considerato come un contributo al dibat-

tito teorico sulle *corporate social policy*, concettualizzando le condizioni nelle quali le imprese possono effettivamente divenire agenti di *accountability* nella *global governance*.

In breve, lo studio propone i quattro argomenti seguenti. Primo, invece di trattare le società come entità date con preferenze economiche stabili, proponiamo l'apertura della scatola nera Stn, considerando la loro azione e concettualizzandole come attori sociali e politici. Perciò sosteniamo la combinazione di teorie delle Ri con gli approcci manageriali e la sociologia dell'organizzazione. Secondo, in base alla nostra struttura concettuale, suggeriamo un insieme di proposizioni che possono essere valutate empiricamente, Terzo, attraverso la descrizione dei quattro studi di caso illustrativi, suggeriamo una «varietà di *corporate social policy*». Mentre esistono molti studi di caso sul comportamento socialmente responsabile delle imprese, noi sosteniamo che è importante distinguere *che cosa* esattamente esse stanno facendo. Quarto, proponiamo un approccio comparativo di studi di caso all'analisi delle Stn. La comparazione di casi ci permetterà di ricavare specifici meccanismi e/o modelli di comportamento basati sui *tipi* di aziende che si applicano al di là di specifiche situazioni. Ciò è in linea con il metodo di Weber dei tipi ideali (Weber, 1973).

2. *Global governance e accountability*

Global governance è un concetto dall'uso inflazionato. Pattberg (2006) distingue tra tre differenti modi in cui *global governance* è utilizzato nella letteratura: una versione analitica, una normativa ed una discorsiva. La versione analitica si riferisce alla *governance* come ad un concetto integrativo che comprende gli attuali sviluppi e cambiamenti nelle politiche mondiali (in particolare nelle Ri, per esempio Hall e Biersteker 2002; Held e Koenig-Archibugi, 2005). Questa prospettiva parte dall'ipotesi iniziale della trasformazione dell'organizzazione politica e dei meccanismi di risoluzione dei problemi a livello internazionale e ricerca nuovi attori, modelli e pratiche nelle politiche mondiali. L'interpretazione normativa della *governance* usa il concetto come un tentativo politico che punta a superare i deficit di democrazia che emergono dai processi di globalizzazione nella sfera economica, accompagnati in modo insufficiente da processi simili nella sfera sociale (Held, 1995). La interpretazione discorsiva analizza criticamente la *global governance* come un discorso egemonico, utilizzato per nascondere una

tendenza corrente nelle politiche mondiali di deregolamentare e accompagnare i processi di globalizzazione (Brand, 2003). Mentre Pattberg (2006) critica l'utilizzazione interscambiabile delle tre diverse interpretazioni di governance e sostiene l'esigenza di una maggiore chiarezza e di una minore polisemia concettuale, noi siamo meno convinti che sia possibile o desiderabile convergere chiaramente su uno di questi tre differenti impieghi di *global governance*. Ciò significa che uno studio approfondito coglierebbe una struttura teorica e concettuale concentrata su uno specifico problema empirico che è molto spesso relativo ad argomenti normativi o politici e che potrebbe essere in grado di valutare criticamente gli attuali dibattiti in base ai loro risultati¹. Questo è appunto lo scopo di questo articolo. Partiamo dai dibattiti teorici sulla *global governance* e sosteniamo l'esigenza di *combinarli* con uno specifico argomento empirico, cioè la politica sociale nella dimensione internazionale. Facendo ciò, speriamo di poter contribuire alla costruzione di una teoria e, al tempo stesso, ai dibattiti normativi e critici sulla politica sociale a livello globale.

La *global governance* in questo articolo è concettualizzata come «pacchetto di regole, ruoli e relazioni, formali e informali, che definiscono e regolamentano le pratiche sociali degli attori statali e non statali negli affari internazionali» (Mattli, 2001, p. 332). Ciò è leggermente diverso dal concepire la *global governance* come forme istituzionalizzate di interazione e uno specifico ordine all'interno del sistema internazionale *senza* la partecipazione o la presenza di Stati formali. Tali forme di «governance senza governo» (Rosenau e Czempiel, 1992) sono state il punto di partenza del dibattito sulla governance e sono state identificate nel sistema internazionale (Rosenau e Czempiel, 1992; Kratochwil, 1989). Da allora, i dibattiti che si sono sviluppati si sono concentrati su diversi gradi del «mix pubblico-privato» (Drache, 2001). In altri termini, non supponiamo che gli Stati-nazione perdano completamente la loro rilevanza, ma che i governi nazionali siano solo un attore, tra una varietà di altri attori coinvolti in questioni di interesse pubblico. Vi sono due conseguenze di questi sviluppi. In primo luogo, sorgono domande sulle nuove relazioni tra lo Stato e la società. Una seconda implicazione di questa trasformazione è il fatto che la *global governance* è riferita a come sta cambiando il sistema politico internazionale. Pattberg (2006, p. 18) suggerisce di usare *global governance* «[...]

¹ Concordiamo comunque con Pattberg (2006) che non il fare chiarezza su tutti e tre i livelli produrrà confusione.

come un concetto per la valutazione di trasformazioni socioeconomiche su vasta scala e la risultante riorganizzazione della sfera politica». Questo è in linea con la tesi di Ruggie secondo cui la transnazionalizzazione sta modificando l'ordinamento politico mondiale (Ruggie, 2004). La principale caratteristica di questa trasformazione sono i mutamenti dell'autorità legittima, cioè del potere (Weber, 1980). Come sostengono Hall e Biersteker (2002), i confini tra le arene interna e internazionale stanno diventando indistinti e un numero crescente di attori non-Stato sono apparsi nel sistema internazionale e ad essi sono attribuiti vari gradi di legittimità e autorità.

Mentre alcune analisi, che Pattberg (2006) classificherebbe come normative, rimarrebbero piuttosto, a quel punto, di tipo descrittivo-valutativo (per esempio, Deacon, 1997) o critico-normativo, sollecitando una maggiore *accountability* a livello transnazionale (Held, 1995), le componenti principali delle Ri e la letteratura della governance sono andate concentrandosi sull'approccio alla questione della legittimità democratica a livello internazionale da una prospettiva teorica (Scharpf, 1999; Moravcsik, 2005; Zuern, 2005). Più precisamente: «La *global governance* – la struttura delle istituzioni internazionali – è legittimata democraticamente o soffre di un “deficit democratico”?» (Moravcsik, 2005, p. 212) sembra essere «la questione centrale nelle politiche del mondo contemporaneo» (*ibidem*). Fare riferimento ai «deficit democratici» nelle politiche mondiali significa generalmente il seguente elenco di temi (Dahl, 1994; Held, 1995; Dahl, 1999; Scharpf, 1999):

- 1) Con l'entrata di nuovi attori nella sfera internazionale, o più precisamente, con il loro accresciuto potere nel prendere decisioni, siamo in primo luogo posti di fronte al problema di identificare i decisori che siano *responsabili* di specifiche azioni.
- 2) Anche se individuiamo il «giusto» attore *responsabile* e abbiamo sufficienti informazioni sulle sue azioni e decisioni, sorge una seconda questione, e cioè verso chi egli sia *responsabile*. Ad esempio, organizzazioni internazionali come la Banca Mondiale e il Fmi rispondono ad una varietà di soggetti («constituencies», *n.d.t.*). Esse sono *responsabili* nei confronti dei loro debitori o piuttosto dei donatori o, come recentemente sta diventando più importante, nei confronti dei poveri? Altri soggetti come le Stn o le Ong sono *responsabili* solo nei confronti di gruppi specifici di persone.
- 3) Questo, infine, richiama un'altra questione, cioè la mancanza di una comunità politica transnazionale. In breve, questi temi si rife-

riscono a problemi di informazione e trasparenza, alla questione della democrazia in un sistema internazionale e, infine, alla possibilità di avere valori e norme condivise da una comunità (politica) internazionale.

Questa argomentazione, che utilizzando un'analogia compara la sfera internazionale con lo Stato-nazione e delinea la pessimistica conclusione che un simile sistema democratico non sia possibile al di là dello Stato-nazione, è maggiormente seguita dagli studiosi di politica sociale (globale) (Deacon, 1997; 2007). Come conseguenza, quindi, si sostiene che occorre occuparsi della politica sociale a livello nazionale, nonostante i processi di globalizzazione e un ordinamento politico mondiale in trasformazione, o proprio a causa di questi. In alternativa, talvolta, si sostiene che meccanismi simili a quelli che operano a livello di Stato-nazione devono essere creati e sviluppati anche a livello transnazionale, per esempio una corte di giustizia per garantire i diritti individuali oltre i confini. Soprattutto, comunque, si osserva che è molto improbabile che venga costruita su scala globale una identità collettiva o, posta in termini diversi, una idea di sovranità globale. Una tale interpretazione di un «noi» – di *una* comunità – è comunque ipotizzata come la base per la solidarietà e, di conseguenza, per ogni sistema democratico (cfr. Streeck, 2001; Habermas, 2001). In altri termini, la letteratura in questo campo sembra partire dall'ipotesi che i meccanismi di *democratic accountability* siano l'unico modo per immaginare una politica sociale in un contesto nazionale e internazionale in trasformazione. In primo luogo, essa non chiede il funzionamento e l'efficacia della democrazia a livello di Stato-nazione. In secondo luogo, essa sembra non poter immaginare che siano possibili altri meccanismi di *accountability*. Ma, come Moravcsik sostiene (in un contesto leggermente differente): «Se una tale valutazione non vuole essere un esercizio di riflessione utopica, allora le istituzioni internazionali non dovrebbero essere comparate a sistemi democratici ideali» (2005, p. 213). La recente letteratura sulle Ri, o più specificamente, gli studi sulla *global governance* propongono una concettualizzazione che si allontana da questa ristretta riflessione sui termini democratici (tra i molti, Hall e Biersteker, 2002; Kahler e Lake, 2003; Dingwerth e Pattberg, 2006; Djelic e Sahlén-Andersson, 2006). Se dobbiamo comprendere pienamente le politiche in un sistema transnazionale su un piano teorico, allora dobbiamo pensare al di là della democrazia possibile in uno Stato-nazione come lo conosciamo. Dobbiamo capire che cosa è che fa sì che gli attori osservino le regole al di là dello Stato-nazione. Quali

sono le origini e le forme della legittimità in un sistema politico transnazionale? La costruzione della sovranità democratica come fonte di legittimazione non sembra essere possibile a livello globale. In questo contesto, Münch (2003) sostiene che le analogie con lo Stato-nazione sono fuorvianti e che c'è bisogno di pensare al di là delle categorie nazionali e di ricavare nuovi modi di legittimazione. In modo simile, Grant e Keohane sostengono che estrapolare dai modelli nazionali di democrazia non ci aiuterà nel teorizzare sul «potere nelle politiche mondiali» (Grant e Keohane, 2005). Invece di riferirsi alla legittimità, essi pongono l'accento sull'*accountability* e offrono un'analisi alternativa che considera l'*accountability* democratica come solo una possibile forma di *accountability*². Di conseguenza, diversi meccanismi di *accountability* potrebbero essere rilevanti per diversi attori e questi possono operare, in differenti contesti, con gradi di forza variabili nella loro capacità di delimitare il potere.

In questo studio ci basiamo sulla definizione di *accountability* suggerita da Grant e Keohane (2005, p. 29), secondo la quale «L'*accountability* [...] implica che alcuni attori hanno il diritto di far rispettare ad altri attori un insieme di principi, di giudicarli quando non corrispondono alle loro responsabilità alla luce dei principi suddetti, e di imporre sanzioni se essi considerano che queste responsabilità non siano state mantenute».

Secondo questi autori possiamo distinguere tra due modelli di *accountability*: partecipazione e delega. La partecipazione si riferisce a processi in cui segmenti di società direttamente interessati vincolano coloro che detengono il potere alla responsabilità delle loro azioni/decisioni, mentre nel modello della delega coloro che esercitano il potere possono essere giudicati soltanto da coloro che gli hanno concesso l'autorità. Ambedue i meccanismi sono presenti in un contesto di Stato-nazione. Comunque, essi si applicano anche al di là di una società o comunità democraticamente organizzata, e quindi sono – in quanto strumenti analitici – estensibili alla sfera internazionale. Le Ong, per esempio sono un buon esempio di come un segmento di società *partecipa* al processo politico puntando a considerare questi attori *responsabili*. Gli Stati-nazione, d'altra parte, *delegano* il loro potere alle OI. Sulla base di tali considerazioni, Grant e Keohane (2005) distinguono tra sette meccanismi di *accountability*: gerarchica, per supervisione (*su-*

² Per una discussione dettagliata del concetto di *accountability*, vedi, per esempio, Boven, 2007; Puntsher, 2007.

pervisory), fiscale, legale, di mercato, tra pari (*peer*) e determinata dalla reputazione pubblica. Mentre i primi quattro si basano sulla delega, gli altri tre si riferiscono al modello partecipativo. L'*accountability* gerarchica si riferisce alle relazioni all'interno delle organizzazioni, mentre l'*accountability* per supervisione (*supervisory*) riguarda i rapporti tra le organizzazioni o le relazioni cosiddette principale-agente. L'*accountability* fiscale è relativa al controllo e ai meccanismi sanzionatori da parte di agenzie finanziatrici nei confronti dei beneficiari. L'*accountability* legale si riferisce al rispetto delle leggi imposta dal potere giudiziario. L'*accountability* di mercato definisce l'influenza che investitori e consumatori hanno nell'ambito del mercato. L'*accountability* tra pari (*peer*) è basata sulla reciproca valutazione tra organizzazioni dello stesso genere. Infine l'*accountability* reputazionale può giocare un ruolo in tutti i meccanismi menzionati e fa riferimento alla pubblica denuncia e riprovazione di specifiche azioni.

Questi diversi meccanismi di *accountability* ci fanno capire i vari modi di sanzionare abusi di potere. Essi sono non esaustivi, reciprocamente dipendenti e possono sovrapporsi in qualche misura. Come Grant e Keohane evidenziano (2005), diversi meccanismi di *accountability* possono applicarsi ai differenti attori delle politiche mondiali. Nelle sezioni che seguono, esamineremo diverse condizioni nelle quali certi meccanismi di *accountability* possono funzionare rispetto alla politica sociale transnazionale. Ne ricaveremo proposte sull'impegno delle Stn nelle questioni di politica sociale nei paesi in via di sviluppo.

3. L'accountability nella politica sociale transnazionale: il caso delle Stn

Nei tre decenni precedenti, la rete degli scambi economici internazionali è andata ampliandosi e approfondendosi. Sebbene questo sviluppo sia stato disuguale, nel senso che le accresciute transazioni economiche internazionali non riguardano in un modo uguale le diverse parti del mondo, esso è progressivamente divenuto globale. In quanto parte di questo processo di globalizzazione, gli attori economici e sociali, che in precedenza si concentravano fondamentalmente sulle economie nazionali, hanno sviluppato la loro portata al di là dei confini tradizionali. Soprattutto le Stn devono essere citate come attori centrali, poiché guidano il processo di globalizzazione economica. Una stima recente fissa il loro numero a 63.000, rispetto alle circa

35.000 del 1990. Si considera che il fatturato delle cento più grandi società del mondo equivalga al 20% del Pil mondiale, e 51 delle cento maggiori compagnie economiche a livello mondiale sono società, mentre solo 49 sono paesi (Roach, 2005). Quindi, non è sorprendente che si pensi che esse siano in possesso di strumenti importanti per influenzare le condizioni economiche e sociali dei paesi che le ospitano, riducendo così l'autonomia dello Stato-nazione. Alcuni vorrebbero addirittura caratterizzare queste società come il *Leviatano* dei nostri giorni (Chandler e Mazlish, 2005). Anche se la recente ricerca quantitativa ha mostrato che la globalizzazione può avere effetti significativi sugli sviluppi della politica sociale nei ricchi paesi dell'Ocse, la direzione degli effetti dipende in modo decisivo dal modo in cui concettualizziamo «globalizzazione» e «welfare state». Inoltre, le variabili interne sembrano più importanti delle variabili «oggettive» della globalizzazione (cfr. Brady, Beckfield e al., 2005).

Nelle economie emergenti e in via di sviluppo, è molto più probabile che l'influenza delle Stn abbia un impatto significativo. Le zone in cui vengono promosse le imprese e l'export, attraverso strutture di regole molto liberali, sono create deliberatamente per attrarre le Stn. Di conseguenza gli standard sociali e di lavoro, come noto, sono spesso piuttosto bassi. Inoltre, gli attori statali non sono sempre capaci o desiderosi di imporre le norme nazionali fino in fondo perché «le opportunità di "exit" delle Stn rovesciano le relazioni di *accountability*, facendo sì che gli Stati siano *responsabili* verso le Stn [...]» (Koenig-Archibugi, 2004, p. 242). In aggiunta, le società in molti paesi devono confrontarsi con diversi ostacoli che indeboliscono l'introduzione e il rispetto di politiche sociali nazionali. Sicurezza, corruzione, mancanza di *accountability* democratica, e insufficienza di risorse finanziarie e infrastrutturali sono tra le questioni essenziali che devono essere ricordate in questo contesto (cfr. Gough, Wood e al., 2004). Non è sorprendente che in molti paesi non sia acquisito internamente il rispetto dei regolamenti internazionali esistenti e l'Organizzazione internazionale del lavoro (Oil) manchi di efficaci strumenti per imporre gli standard sociali e lavorativi minimi. Sostanzialmente occorre ricorrere alla denuncia pubblica (nel testo «naming and shaming» *n.d.t.*) e al sostegno tecnico per tentare di correggere la situazione. Le procedure dell'Oil rientrano nella categoria dell'*accountability* in base alla pubblica reputazione. E comunque, i *General Reports of the Committee of Experts on the Application of Conventions and Recommendations*, pubblicati annualmente, non innescano necessariamente un'ampia attenzione interna-

zionale, né vi è una pronta azione nei confronti dei paesi che fanno registrare le situazioni peggiori (cfr. Weisband, 2000). Di conseguenza, per qualche tempo, gli studiosi e gli attivisti hanno richiesto l'introduzione di standard lavorativi e di politica sociale *vincolanti* nei trattati internazionali in materia di commercio e finanze. Tuttavia i tentativi di integrare tali norme nella struttura dell'Organizzazione mondiale del commercio (Omc) non hanno avuto successo. L'opposizione a tale proposta non è stata guidata dai neoliberisti di Washington, ma è in larga misura venuta da Stati-nazione del mondo in via di sviluppo con l'argomentazione che l'introduzione di una tale struttura di regole nell'ambito dell'Omc avrebbe indebolito il loro vantaggio competitivo. Se l'iniziativa di incorporare gli standard sociali e lavorativi nella struttura dell'Omc avesse avuto successo, il meccanismo di *accountability* si sarebbe spostato nella sfera legale. Come si è dimostrato, le cause legali sono state uno strumento piuttosto di successo per ottenere il rispetto delle regole nell'area del commercio internazionale (Steinberg, 2006).

Sulla base di una valutazione «realistica» delle attuali strutture di potere, non appare granché plausibile attendersi una effettiva struttura di *governance* basata sulle Oi in materia di politica sociale transnazionale o addirittura una «ratifica» di una «convenzione globale», come è stato proposto da Held (2004). Alcuni osservatori potrebbero sostenere che fino a quando non assisteremo ad un cambiamento significativo di queste condizioni di contesto, le possibilità di migliorare le condizioni sociali nei paesi in sviluppo sono davvero esigue. Tuttavia, questo scenario pessimistico non tiene conto di altre potenziali nuove forme di *global governance* che portino ad un accrescimento dell'*accountability* nell'economia globale.

L'evidenza mostra che molte grandi Stn hanno introdotto dei codici di condotta volontari che regolamentano standard sociali e lavorativi. In questo modo, le Stn potrebbero non rappresentare solo il «cattivo» o un grosso problema rispetto alle politiche e agli standard sociali e lavorativi nell'economia globale, ma forse anche contribuire alla soluzione. Nonostante un vasto numero di pubblicazioni su questo argomento (per una rassegna, vedi Vogel, 2005), sembrano mancare studi sistematici, con un impianto teorico, sull'impatto delle politiche adottate dalle Stn sulla *global governance*. In generale, nella letteratura possiamo distinguere tra due diversi aspetti. Da un lato, vi è la letteratura sulla responsabilità sociale delle imprese contenuta negli studi di politica manageriale e sociale (Pearson e Seyfang, 2001; Porter e Kramer,

2002; Zadek, 2004³). Dall'altro, la problematica degli standard sociali e ambientali, dei codici di condotta, del ruolo delle Oi nella definizione di norme internazionali o delle Ong e della società civile che esercitano pressioni a vari livelli, diventa sempre di più un tema degli studi sulla *governance* e sulle Ri (tra i molti Hall e Biersteker, 2002; Held e Koenig-Archibugi, 2005; Djelic e Sahlin-Andersson, 2006; Dingwert e Pattberg, 2006). Il problema è che ambedue queste letterature raramente sono collegate le une alle altre⁴. La prima tende a trascurare i fattori extra-aziendali nel più ampio ambiente internazionale della corporation, mentre l'ultima ignora l'azione delle corporation e le considera come scatole nere. In una prima fase, verranno esaminate le ragioni per cui le aziende potrebbero accettare determinati standard e politiche. Senza tale analisi non possiamo valutare le Stn come organizzazioni con la capacità di accrescere l'*accountability* nell'economia globale. In un secondo momento verranno sottolineate alcune delle probabili condizioni esterne che possono influenzare il comportamento delle Stn. Da entrambe, quindi dalle motivazioni interne e dalle condizioni esterne, ricaviamo proposizioni generali che possono essere testate in ricerche successive per accertare i rispettivi meccanismi di *accountability*.

3.1 Ragioni interne

Secondo la convinzione radicata di molti economisti «vi è una e una sola responsabilità sociale del business: usare le sue risorse e impegnarsi in attività rivolte ad accrescere i suoi profitti rimanendo all'interno delle regole del gioco, cioè impegnandosi nell'aperta e libera competizione senza inganni e senza frodi» (Friedman, 1962, p. 133). È questa l'unica ragione per le società di adottare *corporate social policy*? Perché stiamo assistendo alla proliferazione di un'ampia varietà di attività di politica sociale? Estrapolando una traiettoria parallela dagli sviluppi della politica sociale all'interno delle economie nazionali, uno sguardo più ravvicinato alle specifiche motivazioni delle aziende, in una prospettiva storica, rivela un'ampia varietà di ragioni, che vanno dalla percezione di una responsabilità morale verso i lavoratori, a una funzionale necessità economica, fino al controllo sociale (cfr. El-

³ Per delle buone rassegne sull'argomento vedi Margolis e Walsh, 2003; Orlitzky e al., 2003.

⁴ Come eccezioni, vedi Bartley e Cashore, 2004.

kins, 1977). In molti casi, è possibile anche che le diverse motivazioni possano sovrapporsi. Allo stesso modo si può osservare che i tradizionali dispositivi di politica sociale diventino inadeguati rispetto ai bisogni delle crescenti relazioni di scambio di capitali e nuove composizioni vengano sviluppate in prima battuta a livello di comunità o di azienda. A questo proposito, ci si potrebbe riferire all'istituzione di politiche sociali d'impresa nel XIX e nella prima parte del XX secolo in Europa e nell'America del Nord da parte di società come Siemens, Kodak o General Electric. Come ha osservato Jacoby (1997) in riferimento all'impostazione dei cosiddetti *welfare capitalists* negli Stati Uniti durante la prima metà del XX secolo, la priorità di stabilire soluzioni aziendali derivava «anche dalla convinzione del top management che la *Gemeinschaft* aziendale possedesse un valore morale, aumentasse la produttività, allineasse gli interessi del lavoratore a quelli della direzione». Perciò non dovremmo davvero sorprenderci che le Stn in un'epoca di globalizzazione sviluppino politiche simili. Inoltre, l'evoluzione verso una politica sociale aziendale potrebbe essere interpretata come parte di una «sequenza generale di azioni» (Mathis, 2005).

Se guardiamo la questione più nel dettaglio, una delle ragioni dell'impegno delle Stn nella politica sociale aziendale potrebbe risiedere nel fatto che i direttori delle corporation percepiscano come una loro responsabilità normativa garantire determinate politiche oppure che queste misure possono rappresentare parte della «soddisfazione del loro ego manageriale» (Elkins, 1977). Una tale leadership manageriale nell'adozione di *corporate social policy* assume che i manager abbiano un alto grado di autonomia. Indipendentemente dalle motivazioni individuali del manager, una volta assunto l'impegno per politiche sociali d'impresa, i meccanismi di *accountability* «reputazionale» o «tra pari» (*peer*) sembrano essere piuttosto rilevanti.

Proposizione uno: una forte leadership manageriale può condurre all'introduzione di corporate social policy.

Anche se non dovremmo escludere questa possibilità, senza dubbio non sembra che essa possa considerarsi molto probabile in un'economia globalizzata se non sostenuta da vari *stakeholders*.

Poiché vi è stato un accrescimento del flusso di capitale in «investimenti socialmente responsabili» nel corso del decennio passato, si potrebbe ipotizzare che le società non vogliano restare fuori da questa evoluzione dei mercati globali. Allo stesso modo, società di prodotti di marca possono avere la necessità di considerare seriamente le pre-

ferenze sociali dei loro consumatori, se essi basano davvero il loro comportamento di consumatori su tali preferenze⁵. Per queste ragioni le società possono adottare determinati standard sociali e di lavoro minimi almeno simbolicamente per appagare/ soddisfare il numero crescente di investitori e consumatori socialmente responsabili. Questo meccanismo può essere rafforzato attraverso campagne organizzate dalle Ong e dai sindacati. Realizzare una qualche politica sociale potrebbe, quindi, essere interpretato come il pagamento di un «premio di rischio» per salvaguardare la continuità della produzione e delle vendite, cioè le *corporate social policy* avrebbero la funzione di pacificare e conciliare determinati gruppi di interesse. L'*accountability* potrebbe derivare da un meccanismo di mercato.

Proposizione due: gli investitori e i consumatori di prodotti di Stn specializzate in determinati marchi, possono innescare l'attuazione di politiche sociali corporative.

Se una società ha introdotto tali politiche in risposta alle aspettative degli *stakeholders*, ciò potrebbe portare altre società dello stesso settore ad adottare codici simili, ed eventualmente innescare un processo dinamico che porti alla definizione di un codice ad estensione settoriale (Kolk, 2005; Kolk e van Tulder, 2005). Da una prospettiva teorica settori con un alto numero di marche, come anche specifici settori come quelli dei giocattoli, abbigliamento e cibo, sembrano essere i più probabili candidati all'adozione di schemi di regolamentazione a dimensione settoriale. Chi vuole che i propri bambini giochino con giocattoli prodotti con l'impiego di lavoro minorile o indossare abiti sapendo che essi sono stati prodotti in *sweatshops* (Freeman, 1998; cfr. Heidkamp e al., 2007)? Una volta che un codice a estensione settoriale è stato istituzionalizzato, si può parlare di meccanismo di cartello (*cartelism*), cioè ciascuna impresa avrà interesse che nessuna delle proprie concorrenti riduca gli standard concordati per guadagnare un margine competitivo. In queste situazioni, l'*accountability* tra pari sembra essere il meccanismo decisivo, mentre le Ong svolgono la funzione di garanti del loro rispetto (cfr. Swenson, 2002, pp. 22 ss.).

Proposizione tre: certe industrie sono più suscettibili di altre all'introduzione di politiche sociali. Una volta che una politica ad estensione settoriale sia stata adottata essa potrebbe innescare l'implementazione delle politiche attraverso assetti tipo cartello.

⁵ Per maggiori informazioni, vedi gli studi sui consumatori come quelli di Heidkamp e al., 2007.

Le strutture della *corporate governance* potrebbero essere importanti per tre ragioni. In primo luogo, nelle economie liberali di mercato, le società dipendono generalmente da capitale «esterno», mentre in Europa e Giappone le società fanno affidamento in modo molto consistente su un sistema «interno» che limita il controllo degli azionisti sugli amministratori delegati (cfr. Kolk e Van Tuler, 2005). Quindi, in questo primo caso, aumenta la propensione alla responsabilità e ai procedimenti di *class action*. In secondo luogo, se una società decide di investire all'estero essa preferirà molto probabilmente contare sul suo *management* «interno» e non necessariamente adattarsi alle strategie di gestione dei paesi ospitanti. Di conseguenza, le strutture di governance esistenti, compresi i *work councils*, possono influenzare i comportamenti aziendali anche oltre confine (cfr. Lane e Probert, 2006). In terzo luogo, rifacendosi a Gereffi (1994), è diverso se le società appartengono a un *buyer* o a un *producer-driven value chain*. Snyder (1999, p. 363) sostiene che se il numero di *dominant buyer* è limitato, essi diventano più sensibili alle pressioni politiche. Inoltre, i «*dominant buyers*, il cui potere poggia sul controllo di marche e mercato, possono, di fatto, determinare i contenuti dei codici di condotta di estensione settoriale e imporli ai loro fornitori almeno contrattualmente se non nella pratica. Così, i codici di condotta sono analoghi ai trattati multilaterali [...]». Questo meccanismo rientra nella categoria della *legal accountability*.

Proposizione quattro: le strutture di governance corporative e le strutture della value chain possono avere effetti significativi sull'adozione e implementazione di politiche sociali corporative.

Come hanno dimostrato numerose ricerche, le politiche sociali non costituiscono solo un fattore di costo: le società infatti, come pure le economie in generale, possono trarre benefici dall'offerta di queste misure di politica sociale (Vobruba, 1991; Martin, 2000). Rifacendosi alla «letteratura sulle varietà di capitalismo», le Stn potrebbero avere un interesse ad attuare determinate politiche sociali, in quanto complementari alle loro esigenze di formazione di competenze. Dovrebbe, così, esserci una correlazione tra interventi di politica sociale ed elevate competenze richieste dalle società. Richieste di elevate competenze da parte delle aziende condurranno con maggiore probabilità a misure di politica sociale da parte delle aziende, assumendo che queste non siano presenti, o lo siano solo in minima parte nel paese ospite (Mares, 2003).

Continuando su questo terreno e rifacendoci ancora all'esperienza na-

zionale, si può sostenere che le grandi società tendano a disporre di maggiori risorse finanziarie che gli consentono di provvedere a misure di politica sociale aziendale. Anche altri argomenti di natura economica, come la partecipazione o l'accesso al mercato, potrebbero rivelarsi determinanti. Le misure di politica sociale aziendale in questo caso si basano su un sistema preventivo di *accountability*, orientato da interessi economici strategici.

Proposizione cinque: l'adozione di politiche sociali d'impresa dipenderà dalla richiesta di competenze della società e dalle risorse finanziarie disponibili.

3.2 Contesto esterno

Dopo aver identificato le motivazioni potenziali dell'azienda all'impegno sociale, dobbiamo considerare il tema delle condizioni esterne che influenzano l'azione delle Stn, poiché esse sono inserite in una struttura istituzionale e politica complessa. In primo luogo, le Oi o gli organismi sovranazionali sono attori fondamentali nella definizione degli standard sociali per le Stn.

Gli esempi principali sono il *Global Compact* definito dalle Nazioni unite (Nu, 2000), le linee guida dell'Ocse per le imprese multinazionali (Ocse, 2000), il *Libro Verde sulla responsabilità sociale delle imprese* dell'Unione europea (Ce, 2001), e la *Dichiarazione tripartita di principi riguardanti le imprese multinazionali e la politica sociale* dell'Oil (Oil, 2001). Queste linee guida costituiscono un contesto normativo globale, che può determinare meccanismi di *accountability reputazionale*. In questo contesto deve essere sottolineato il ruolo delle Ong, collegate tra di loro a livello globale. Esse sono diventate sempre più attive nel processo di definizione dell'agenda di denuncia delle società per la loro condotta «irresponsabile» (Gereffi, Garcia-Johnson e al., 2001). Inoltre, esse possono agire assumendo l'iniziativa politica su specifiche questioni sociali globali. Una volta che determinati temi sociali globali siano stati solidamente assunti nel dibattito politico internazionale, affrontarli – anche se solo simbolicamente – diventa necessario per ogni attore transnazionale esposto alla sorveglianza pubblica.

Proposizione sei: l'elevata rilevanza di convenzioni e dichiarazioni internazionali sulle politiche sociali globali aumenterà la probabilità che le società adottino politi-

⁶ Comunque, passate esperienze hanno mostrato che queste sistemazioni volontaristiche non sono di per sé strumenti molto efficaci (Koenig-Archibugi, 2004, pp. 247 ss.).

che sociali e corporative. Le Ong possono essere efficaci per determinarne l'importanza.

In secondo luogo, il contesto nazionale del paese in cui una Stn investe potrebbe essere importante poiché il quadro di regolamentazione determina il campo di azione. I governi nazionali potrebbero, con una varietà di incentivi, cercare di attrarre (o mantenere) società e investimenti nel loro paese come anche chiedergli o meno l'osservanza delle norme nazionali (vedi, per esempio Unctad, 1995, pp. 291 ss.). Inoltre, a questo proposito, sono interessanti i livelli generali di *governance* e di democrazia, misurati, per esempio, attraverso l'estensione del principio di legalità, il livello di corruzione, l'influenza della società civile, ecc. Infine, anche la regione a cui il paese appartiene potrebbe essere un fattore decisivo. Le Stn che investono in paesi industrializzati potrebbero non aver bisogno di preoccuparsi per le politiche sociali, dal momento che queste sono ampiamente previste dai rispettivi Stati.

Proposizione sette: una combinazione di elevati incentivi agli investimenti delle società e di bassi standard di governance nel paese ospite diminuirà la probabilità che le società adottino politiche sociali a livello aziendale.

In terzo luogo, i paesi di origine delle società potrebbero essere influenti, cosicché i rispettivi quadri regolativi potrebbe estendersi oltre i confini territoriali. Secondo Vogel (2006) alcuni paesi hanno leggi specifiche che regolano i comportamenti delle Stn all'estero. Inoltre, è più probabile che le società dei paesi industrializzati osservino le norme e le regole internazionali (vedi Vogel, 2006).

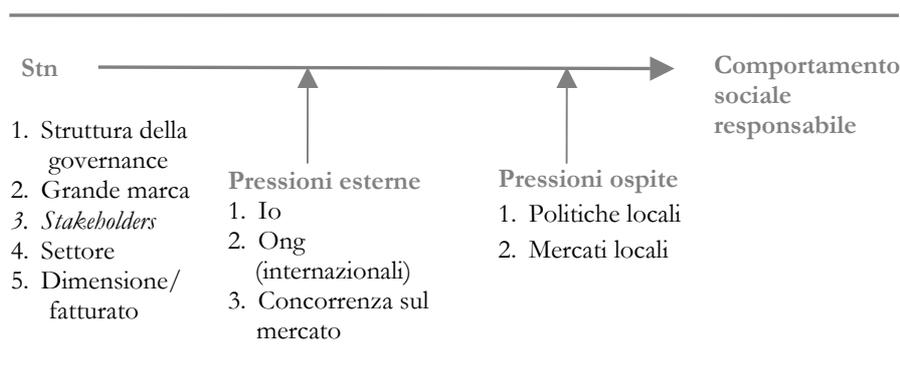
Proposizione otto: è più probabile che adottino corporate social policy le Stn che hanno il loro quartier generale in paesi industrializzati, specialmente in quelli che regolano anche i comportamenti delle multinazionali al di fuori del «paese di origine».

Tutti questi fattori sono criteri potenziali importanti per un'analisi sistematica delle politiche sociali delle Stn. Combinati con i fattori interni alle Stn esaminati in precedenza, possiamo costruire la tabella 1. Possiamo distinguere fattori esterni e interni che definiscono potenzialmente il comportamento delle Stn: i primi si riferiscono alle Ri e agli studi sulla governance, gli ultimi agli studi manageriali e relativi all'organizzazione. I due campi sono interconnessi, perciò suggeriamo di concettualizzare il comportamento delle Stn con un modello a due livelli (vedi figura 1).

Tabella 1 - Fattori che influenzano i comportamenti delle Stn

Fattori di contesto esterno	Caratteristiche interne alle Stn
Paese/regione ospite	Strutture della governance
	Grandi marche
	Paese di origine
Questioni di politica globale	Stakeholders (lavoratori, investitori e consumatori)
Oi e linee guida internazionali	Settore
Appartenenza ad aziende governative (Ag e altre)	Dimensione e fatturato
Ong	Processo di produzione (lavoro qualificato e non qualificato)

Figura 1 - Modello a due livelli



4. Studi di caso

Al primo livello, le condizioni esterne esaminate sopra, come le linee guida internazionali e le Ong, rappresentano fattori di pressione sulle Stn per l'adozione e l'applicazione degli standard sociali. Ciò significa che le Stn sono la variabile dipendente. Al secondo livello, osserviamo che le caratteristiche delle Stn influenzano il modo in cui esse esprimono il proprio impegno sociale. In altri termini, la società rappresenta la variabile indipendente. Cioè i differenti meccanismi per l'impegno sociale potrebbero avere effetti diversi a seconda del tipo di Stn o della forma di impegno, e anche dell'impiego di diversi meccanismi di *accountability* con diverso grado di efficacia o di forza. Da un

punto di vista metodologico, perciò, proponiamo per l'analisi delle Stn un approccio comparativo con studi di caso Stn, che ci permetterà di ricavare meccanismi specifici basati su tipi di Stn che possano applicarsi al di là di situazioni specifiche (Weber, 1973). Questi tipi sono astrazioni di descrizioni per grandi linee che, attraverso la comparazione, mettono in luce le variazioni tra i diversi casi. In base a ciascun tipo vi saranno diverse maniere in cui una Stn reagisce alle pressioni esterne e decide se adottare o meno proprie politiche sociali. Nella sezione che segue, esamineremo questi fattori in relazione a quattro studi di caso, concentrandoci in particolare sugli specifici meccanismi di *accountability* in atto.

Il concetto di politica sociale aziendale è un concetto vago. Ciò che costituisce la politica sociale aziendale può cambiare col tempo e il luogo. Per la nostra analisi abbiamo scelto studi di caso che documentano un'ampia gamma di differenti tipi di impegni di Stn in materia di politica sociale, per illustrare, in maniera più dettagliata, i fattori concettuali identificati teoricamente e le caratteristiche interne come anche i meccanismi di *accountability*. La prima area di intervento si riferisce alla stabilità politica, una delle precondizioni di base per l'elaborazione di misure di welfare. All'opposto, il secondo caso descrive una politica sociale aziendale molto più tradizionale, ossia riferita agli standard internazionali relativi a lavoro minorile, salute e sicurezza, orari di lavoro e salari. Il terzo esempio si collega al secondo, ma amplia il campo di intervento alle principali questioni sociali globali. Abbiamo scelto l'esempio dell' Hiv/Aids poiché esso rappresenta una delle più urgenti/importanti questioni di politica sociale globale. Infine, esaminiamo casi di investimenti sociali realizzati da società con progetti per le comunità e attività simili, che, ad un primo sguardo, vanno molto al di là di ciò che è generalmente considerata politica sociale. L'obiettivo di questo esercizio è di individuare i modelli di comportamento di specifici meccanismi di *accountability* che si applicano a determinate società o a forme specifiche di attività sociale.

1) Un primo esempio di impegno delle multinazionali in un paese finalizzato a raggiungere una maggiore stabilità politica è il caso dei «diamanti della guerra», un processo graduale che derivava dalle preoccupazioni politiche relative alla guerra civile in Angola e al coinvolgimento dell'industria mineraria⁷. Il processo fu iniziato dalle Nazioni unite e da tre differenti paesi, Portogallo, Russia e Usa (*supervisory*

⁷ Questo paragrafo è basato fondamentalmente su Bone, 2004.

accountability). Nel 1998, il Consiglio di sicurezza dell'Onu adottò la risoluzione 1173, che proibiva l'acquisto di diamanti grezzi dalla *Uniao nacional para a independencia total da Angola* (Unita), poiché si diceva che i proventi delle vendite finanziassero la guerra in questo paese. De Beers, una società olandese dell'industria dei diamanti era a quell'epoca impegnata per l'acquisto di diamanti dal governo dell'Angola e immediatamente osservò questa risoluzione. Solo sei mesi dopo l'adozione della risoluzione, una Ong britannica, Global Witness, pubblicò un rapporto sull'impatto dei «diamanti della guerra» in Angola, seguito da una efficace campagna dei media che richiamò l'attenzione dei politici negli Usa e in Europa (*accountability* reputazionale). Inoltre, essi mobilitarono altre Ong, e costituirono un'organizzazione ombrello chiamata *Fatal transactions* che fornì ai venditori al dettaglio informazioni sui «diamanti insanguinati».

Nel 2000, la questione riconquistò l'attenzione e fu estesa alla Sierra Leone. L'anno seguente, il Congresso degli Usa approvò il *Clean Diamonds Trade Act*, limitando l'importazione di diamanti non certificati (*accountability* legale). Anche se De Beers dichiarò di non essere mai stata implicata nell'acquisto di «diamanti insanguinati», assunse una posizione attiva in questo processo, poiché per essa diventava importante garantirsi la fiducia dei consumatori nei propri prodotti (*accountability* di mercato). La De Beers poté dimostrare la propria credibilità testimoniando davanti all'*Us House Committee on international relations* nel 2000. Molti dei temi e delle proposte discussi da questo comitato furono in seguito utilizzati nel *Kimberley Process Certification Regime*. Inoltre, la De Beers realizzò ricerche sull'argomento, prese parte a conferenze, discutendo le possibili soluzioni, che poi divennero note come il *Kimberley Process*. Questo processo innescò ulteriori azioni. In primo luogo, una risoluzione congiunta a livello internazionale dei rivenditori di diamanti dichiarò che non dovesse esservi nessuna tolleranza nei confronti del commercio dei «diamanti delle guerra», con la sanzione dell'immediata espulsione dal settore (*accountability* tra pari). In secondo luogo, durante il corso del *Kimberley Process* fu costituito il *World diamonds council* (Wdc) che rappresentava l'intera filiera produttiva, dalle miniere alla vendita al dettaglio, invece di concentrarsi solo su quest'ultima. Le questioni affrontate si estesero alla salute e alla sicurezza dei lavoratori nelle miniere. Il *Kimberley Process* è un caso unico che ha messo insieme governi e società civile e degli affari, portando ad una collaborazione istituzionalizzata tra queste diverse parti. In tal modo, fu possibile ampliare il campo di azione

originale dalle preoccupazioni politiche a più tradizionali politiche sociali. Il problema di un credibile sistema di monitoraggio è affrontato da una volontaria «peer review».

Gli attori esterni, le Oi, le Ong e i governi furono fondamentali per la crescita dell'importanza del tema e la promozione di una varietà di meccanismi di *accountability*. *Accountability* per supervisione, reputazionale e di mercato furono stabilite all'inizio del processo e, per effetto della crescente istituzionalizzazione e legalizzazione dei problemi, col tempo si sono sviluppati meccanismi di *accountability* tra pari e legale. Il «successo» di questo processo può essere associato soprattutto al settore industriale e alla sua elevata rilevanza a livello internazionale (proposizioni tre e sei).

2) Un secondo esempio si riferisce all'adozione di codici di condotta relativi agli standard di lavoro specificamente nell'industria del giocattolo e nel settore del caffè. Diversamente dal primo studio di caso, le Ong, come la *Coalition for the safe production of toys*, con il sostegno di altre Ong in Europa ed Asia e senza il coinvolgimento delle Oi e dei governi, hanno dato un contributo decisivo nello spingere l'*International council of toy industry* (Icti, che include tra i suoi membri tutte le maggiori aziende produttrici di giocattoli) ad accettare nel 1995 (successivamente rivisto) un codice di *business practices*, in seguito a gravi incidenti in fabbriche di giocattoli in Thailandia e in Cina. L'*Icti Code of business practices* è un codice volontario che regola le condizioni di lavoro e di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro. Secondo il codice le società che vi partecipano si impegnano a effettuare una valutazione sia dei loro propri impianti che di quelli dei loro sub-appaltatori. Se le società scoprono che questi ultimi non adempiono al codice, o non attuano azioni correttive per adeguarvisi, ciò costituisce una violazione del contratto che può portare alla sua cancellazione. La certificazione è realizzata da sei società di controllo indipendenti designate dall'Icti (Icti, 2004, Biedermann, 2005). Questo quadro di regole dà alle grandi Stn dell'industria del giocattolo uno strumento potenzialmente efficace per l'osservanza del codice da parte dei loro sub-appaltatori (cfr. Snyder, 1999). Nonostante questo diverse Ong hanno rilevato violazioni continuate del *Code of business practices* poiché le compagnie continuano a far fabbricare giocattoli da sub-appaltatori non in regola (China Labor Watch, 2005; SwedWatch, 2005; Aktion fair Spielt, 2006). Tuttavia, per il momento, le società che controllano circa il 50% dell'industria mondiale del giocattolo, comprese le maggiori co-

me Hasbro, Lego e Mattel, si sono impegnate dal 2006 ad acquistare *solo* da società certificate dall'Icti. Sia Hasbro che Mattel hanno fatto ricorso alla possibilità di risolvere i contratti (Biedermann, 2005, p. 24). Anche se lento e insufficiente, il processo complessivo della attuazione di un *Code of business practices* nell'industria del giocattolo può essere considerato come un positivo passo avanti, che sembra essere stato conseguito in larga misura tramite un meccanismo di *accountability* reputazionale, portato avanti dalle Ong, giocando la carta delle *accountability* di mercato e conseguentemente – sebbene solo in un modo limitato – basato sulla *accountability* legale, con i proprietari delle grandi marche come garanti del rispetto delle norme.

Nel settore del caffè stiamo attualmente assistendo ad un processo simile verso la definizione di un codice che copra l'intero settore. Anche in questo caso esso è dominato da pochissime Stn: si stima che quattro società controllino approssimativamente il 40% del mercato mondiale.

Le Ong hanno esercitato pressioni nei confronti di diverse società chiave del settore nel corso degli anni perché accettassero determinati standard minimi di condotta. Sebbene vi fosse qualche sovrapposizione tra i diversi codici, si è sviluppata un'iniziativa sostenuta dal Ministero della Cooperazione economica e dello Sviluppo tedesco, che ha commissionato alla Associazione tedesca del caffè e alla Società per la collaborazione tecnica (*Gesellschaft für technische Zusammenarbeit*) di avviare un'iniziativa *multi-stakeholders* che ha portato, nel 2003, ad un *Common code for the coffee community*. In aggiunta ai produttori, alle compagnie chiave, comprese Kraft Food International e Nestlé, alle organizzazioni commerciali come la *European coffee federation*, ai rappresentanti della società civile come Oxfam e la *International union of food, agriculture, hotel, restaurant, catering, tobacco and allied workers' association*, anche organizzazioni governative e internazionali, compresa la Banca mondiale, hanno nel frattempo aderito al *Common code for coffee*. Il caso del caffè dimostra come in certe situazioni un'iniziativa assunta da un governo possa innescare l'istituzionalizzazione di una partnership *multi-stakeholders* pubblico-privato che, se pienamente attuata, disporrà di molteplici meccanismi di *accountability*. A differenza del caso dell'industria del giocattolo, questo codice fa specifico riferimento alle convenzioni Oil (cfr. Cccc, 2004; Kolk, 2005; Cccc, 2006). La questione più interessante in entrambi i casi è comunque lo sviluppo di sistemi di certificazione che includono il settore produttivo. Questo inevitabilmente innescherà un meccanismo (informale) di *accountability* tra pa-

ri, mentre sia nel settore dei giocattoli che in quello del caffè le Ong possono essere considerate garanti dell'applicazione degli accordi tipo cartello⁸.

In ambedue i casi, il settore industriale specifico pare aver avuto la sua importanza. Inoltre, in entrambi, attori esterni – Ong e governo nazionale – sono stati fondamentali nello spingere le società a stabilire una varietà di meccanismi di *accountability* nell'ambito della politica sociale. Sembra probabile che una combinazione delle proposizioni due (ruolo dei consumatori), tre (importanza del settore) e sei (rilevanza della questione promossa dalle Ong) sia stata di fondamentale importanza.

3) Andando oltre queste tradizionali *corporate social policy* in larga parte limitate al lavoro e agli standard base di sicurezza e salute, esistono iniziative promosse dalle Stn che si propongono come soggetti attivi nell'area di specifici temi di politica globale, come l'Hiv/Aids. Secondo uno studio su scala globale il 16% delle società fornisce informazioni sui rischi correlati a questa malattia, il 10% mette a disposizione programmi di prevenzione e il 5% terapie anti-retrovirali (Ruggie, 2004). Le motivazioni in questo settore sono molto differenti. Per alcune compagnie con una percentuale molto elevata di lavoratori Hiv positivi, appare essere una necessità economica impegnarsi in qualche tipo di attività per affrontare il problema. Per esempio, nella compagnia mineraria transnazionale *Anglo American*, presumibilmente il 25% della forza lavoro è Hiv positivo (Ruggie, 2004, p. 517). Rispetto alla politica dell'*Anglo American* sull'Hiv/Aids, le loro iniziative in questo ambito di policy, che non sono limitate alla propria forza lavoro ma includono programmi che si estendono alla comunità, «aiuteranno ad assicurare la profittabilità futura dei nostri affari» (*Anglo American*, n.d.). In qualche modo, questo approccio può essere considerato come appartenente alla categoria di un caso di *clear business*, anticipando altri meccanismi di *accountability*. Riflettendo sulle nostre proposizioni, in questo caso la cinque (richiesta di competenze) appare di primaria rilevanza.

Per altre società è invece l'*accountability* reputazionale ad essere il meccanismo fondamentale. Il Presidente dell'*International aids society*, Joep Lange, disse ai giornalisti, durante la conferenza di Barcellona sul-

⁸ Per un esame delle questioni antitrust, implicate negli accordi di politica sociale e aziendale di estensione settoriale vedi Murray, 2006.

l'Aids nel 2002, che «se possiamo trovare Coca Cola e birre ghiacciate in ogni remoto angolo dell'Africa, non dovrebbe essere impossibile fare la stessa cosa con i medicinali» (citato da Ruggie, 2004, nota 18). Di conseguenza gli attivisti accusarono la Coca Cola di «*letal neglect*» (*ibidem*). In questo caso gli attivisti scelsero questa società perché il suo prodotto è una marca globale, e dispone di una sofisticatissima rete di distribuzione globale. Anche se la Coca Cola non ha un'intrinseca responsabilità nella diffusione dell'Hiv/Aids, essa fu effettivamente considerata responsabile dagli attivisti per non aver adeguatamente corrisposto alla sfida che faceva riferimento ad un'idea molto ampia di responsabilità sociale. La Coca Cola ha risposto inserendo terapie per l'Aids e iniziative di prevenzione e di educazione nella sua vasta rete di distribuzione al dettaglio. Tra le altre società che operano in Africa, Heineken sta fornendo terapie anti-Hiv/Aids nei luoghi di lavoro e, secondo un'indagine commissionata dalla stessa società, i costi eccedono i benefici finanziari diretti dando idea che la società è disponibile ad accettare una interpretazione ampia di responsabilità sociale (Ruggie, 2004, p. 517).

Nel caso di Coca Cola e Heineken, la rilevanza dell'Hiv/Aids come questione di politica sociale globale associata ad una grande marca appare essere stato il fattore centrale che ha portato la società a reagire in modo positivo alle sollecitazioni di una Ong. Questo comportamento è, in larga misura, in linea con le nostre proposizioni due e sei.

4) Numerosi investimenti sociali come progetti di comunità, di micro-credito e di formazione possono essere considerati un ulteriore tipo di politiche sociali e d'impresa. Unilever⁹ in India, cioè *Hindustan lever limit* (Hll)¹⁰, avviò un progetto di marketing rurale denominato *Shakti*¹¹. Quest'iniziativa riunì varie Ong, agenzie multilaterali, organismi governativi e banche del settore pubblico, per sostenere gruppi di auto-aiuto formati da gruppi di 10 fino a 15 donne in aree rurali dell'India. Queste donne avrebbero ricevuto un micro-credito, finanziato dalla Banca mondiale, per avviare un'attività economica valutata positivamente. Hll avrebbe poi collaborato con queste donne offrendo opportunità di investimento sotto forma di micro-impresе. In un'epoca

⁹ Questo caso di studio è fondato principalmente su Rangan e Rajan, 2006.

¹⁰ Unilever possedeva il 51,5% delle azioni Hll.

¹¹ *Shakti* significa forza o *empowerment* e fu scelto come simbolo per il ruolo delle donne nell'impresa Hll.

in cui Hill doveva proteggere la propria quota di mercato in India, che era minacciata dall'accresciuta concorrenza dovuta alla apertura dell'economia indiana nei primi anni '90, l'iniziativa del micro-credito rappresentò una decisione commerciale strategica. Essa permise all'Hill di raggiungere mercati non ancora sfruttati, e di perseguire una strategia di sviluppo della marca attraverso mediatori locali. Allo stesso tempo, essa ha avuto un significativo impatto sociale per le donne indiane nelle aree rurali. Si possono rintracciare altri casi simili, compresi gli investimenti della Rio Tinto nei progetti per comunità in Madagascar¹². Molte di queste iniziative hanno un ampio impatto sociale, che può essere interpretato sia in senso positivo che negativo, e andare anche molto oltre gli studi di caso descritti sopra. Ancor più importante, seppure esse siano principalmente guidate da interessi commerciali, visto anche il coinvolgimento di numerosi *stakeholders*, è che possono avere effetti involontari tali da condurre a richieste di *accountability* basate su meccanismi di reputazione, quindi andare oltre l'*accountability* di mercato e verso uno stadio più avanzato di responsabilità sociale.

Le attività dell'Unilever e della RioTinto sono state chiaramente orientate da motivazioni interne alle società (in linea con le proposizioni uno e due), ma attraverso la cooperazione con le Oi e gli *stakeholders* locali hanno determinato un contesto che va nettamente oltre le motivazioni del profitto.

Questi studi di caso rappresentano un primo passo per far luce su due questioni e consentirci di delineare delle conclusioni preliminari. In primo luogo essi illustrano l'ampiezza dei diversi tipi di attività sociali in cui le Stn si impegnano. Esse spaziano da ciò che generalmente intendiamo come politiche sociali «tradizionali», come standard di salute e sicurezza o di lavoro in generale, ad una ampia varietà di investimenti sociali molto specifici, fino all'assunzione di responsabilità rispetto a questioni politiche e/o sociali globali. Queste differenti forme di impegno devono essere sistematicamente analizzate, per comprendere come e perché le Stn agiscano in questo modo. Ma ancora prima che sia possibile un'analisi rigorosa è necessaria una mappatura completa per distinguere chiaramente tra i diversi tipi di attività. In secondo luogo, tali differenze dovranno essere ulteriormente investi-

¹² Per maggiori dettagli, si veda il sito: <http://www.minesandcommunities.org/actionpress355.htm>, http://www.htch.ceSustainableunderscoreDevelopment/Projects/madagascar-qit_minerals_ilmenite_project.htm.

gate lungo diverse direzioni. La comparazione degli studi di caso presentati consente alcune considerazioni provvisorie. I principali *inneschi* o *iniziatori* dell'impegno sociale delle società variano a seconda dei casi. Se nell'industria dei diamanti l'iniziativa è venuta dalle Oi e nel settore del caffè da uno Stato-nazione, nel caso dei progetti sull'Hiv/Aids sono state invece le Ong ad avviare il processo, mentre l'iniziativa è stata esclusivamente aziendale per quanto riguarda i micro-crediti nell'India rurale. Si può presumere che queste differenze si riferiscano ai diversi tipi di Stn. Nel caso di una grande marca la pressione delle Ong potrebbe avere una rilevanza maggiore. Inoltre, le *motivazioni* differenti potrebbero spiegare le differenti forme di coinvolgimento nelle politiche sociali. I micro-crediti alle donne indiane potrebbero essere una pura strategia di mercato per cui non c'è bisogno di una pressione esterna sulla Stn, mentre potrebbe esserci bisogno di partner disponibili a progetti di questo tipo.

Le differenze nelle motivazioni si riferiscono anche ai diversi *meccanismi di accountability* che si applicano nei differenti casi. Nel caso delle pressioni delle Ong la *accountability* di mercato appare significativa, mentre nel caso di un manager «sociale» agisce l'*accountability* reputazionale. Un interessante aspetto rilevato riguarda il fatto che nella maggior parte dei casi i meccanismi di *accountability* sono basati su un modello partecipativo, così come esaminato in precedenza. Ciò si è evoluto in alcuni casi nel tempo, cosicché accordi non formalmente definiti si sono trasformati in codici di condotta scritti, con monitoraggio e meccanismi applicativi basati sulla delega. Perciò, il *percorso di cambiamento* (*path of change*) sembra essere un importante aspetto per un ulteriore studio. Come cambiano con il tempo i differenti assetti in termini di meccanismi di *accountability* utilizzati nelle varie fasi? Queste differenze corrispondono ai diversi tipi di Stn o alle diverse forme di impegno? L'ultima questione e ambito di comparazione si riferisce alle *conseguenze* dell'impegno sociale delle Stn. Ciò che è importante in questo contesto è la portata di questi differenti schemi di impegno sociale. Ciò può essere visto a due livelli: da una parte, *l'ampiezza dell'argomento*, cioè in quale misura questi nuovi accordi vanno oltre i settori, i paesi, o specifici villaggi/comunità, ecc.; dall'altro lato, *la portata istituzionale*, che si riferisce al grado di istituzionalizzazione e/o di internalizzazione di specifici patti o accordi in un settore, una società, un paese, o un villaggio tale da modificare il quadro normativo delle strutture di *governance* per future attività.

Per rispondere a tali domande, è necessaria una ricerca empirica più

sistematica. Si evidenzia in primo luogo il bisogno di una maggiore conoscenza relativamente a *cosa* esattamente fanno le Stn; in secondo luogo la necessità di concentrarsi sul *perchè* e in quali *condizioni* le multinazionali mettono in atto azioni di questo tipo. Questo studio rappresenta un primo tentativo di fare un po' di luce sulle possibili cause che determinano un comportamento sociale delle Stn. Viene qui sostenuto che le caratteristiche interne delle Stn devono essere considerate congiuntamente con il contesto esterno, e che il legame tra determinanti interne ed esterne è di tipo relazionale e bidirezionale. L'intento ultimo è far luce sull'impatto delle Stn e sul loro potenziale (nuovo?) ruolo come attori politici nella distribuzione delle responsabilità tra pubblico e privato.

5. Conclusioni

Per poter identificare uno *status quo minus* rispetto alle strutture della *governance* nell'epoca della globalizzazione è necessario in primo luogo esplorare i diversi potenziali nuovi approcci che potrebbero sostituire gli assetti a cui siamo stati abituati per decenni. Solo se analizziamo alternative compensative e giungiamo alla conclusione che queste sono meno efficaci delle strutture di *governance* che abbiamo conosciuto nell'epoca pre-globalizzazione, possiamo sostenere che siamo davvero in presenza di uno *status quo minus* (Wiesental, 1999, pp. 417 ss.). È una convinzione ampiamente diffusa che l'*accountability* democratica all'interno degli Stati-nazione e l'*accountability* delegata in riferimento alle Oi sono state indebolite dai processi di globalizzazione (Hall, 2006). Il *deficit democratico* è diventato un'espressione di moda. Da una parte, si afferma che potenti Stn indeboliscano l'autonomia degli Stati-nazione, e dall'altra è diventato molto difficile per gli attori all'interno degli Stati-nazione considerare responsabili gli attori transnazionali. Pur essendo vera, questa linea di argomentazione non ha sufficientemente esplorato diverse altre possibilità di *governance* e *accountability*. Tra gli altri basati sul lavoro di Grant e Keohane (2005), in questo studio vengono presentati sette meccanismi di *accountability*, che potrebbero essere applicati al contesto della politica sociale transnazionale.

Per quanto riguarda le questioni di politica sociale nei paesi in via di sviluppo, si sostiene che molti Stati-nazione siano davvero incapaci o non desiderosi di sostenere le Stn responsabili. Inoltre, le Oi, come

L'Oil, non hanno il potere di imporre effettivamente l'osservanza delle norme internazionali e di considerare responsabili gli Stati-nazione o le Stn, al di là delle azioni di «denuncia e riprovazione». La Omc che possiede una struttura istituzionale apparentemente efficace nell'ottenere il rispetto delle norme nell'economia mondiale non ha ottenuto la delega di potere da parte degli Stati-nazione necessaria ad imporre il rispetto delle norme nell'ambito della politica sociale.

Gli studi sulle Ri, in genere, assumono le attività delle Stn senza analizzarle sufficientemente. Comunque, come hanno mostrato recenti ricerche relative al ruolo delle multinazionali rispetto alle politiche sociali nei paesi ricchi, esse possono svolgere un ruolo proattivo per il loro sviluppo. Seppure alcune analisi abbiano riconosciuto l'azione delle Stn, spesso viene spesso sottolineato il fatto che le politiche sociali e aziendali siano *sub-ottimali*, in quanto creano una «politica sociale di *enclave*» (Pearson e Seyfang, 2001, p. 66). Questo è certamente vero ma, allo stato attuale noi non sappiamo quanto siano estese queste *enclave* e quali politiche esse ricomprendano. Al di là del fatto che ancora non sia disponibile un quadro chiaro dell'estensione complessiva delle politiche sociali d'impresa e delle specifiche condizioni che ad esse conducono, sono state identificate le varie motivazioni che spingono gli attori aziendali ad adottarle così come i diversi meccanismi di *accountability* che non sono ad oggi facilmente distinguibili. A volte una *accountability* puramente di mercato, combinata con una leadership manageriale può condurre a politiche sociali d'impresa. Comunque spesso sembra che le Ong attraverso diverse campagne mediatiche strumentalizzino il meccanismo dell'*accountability* reputazionale combinato con l'*accountability* di mercato per modificare il comportamento delle Stn. Una volta che un processo di *accountability* è stato posto in essere, il sistema può cambiare e includere in maniera crescente il meccanismo dell'*accountability* tra pari, specialmente se si ha a che fare con misure che coprono interi settori di attività economica.

La maggior parte dei procedimenti applicati per le Stn sono basati su un modello partecipativo di *accountability*, che è stato contrapposto al modello di delega (cfr. Grant e Keohane, 2005, p. 31). Nel nostro contesto, partecipazione si riferisce ai processi in cui attori della società civile considerano coloro che esercitano il potere responsabili delle loro decisioni. Comparato con i meccanismi a livello di Stato-nazione questo meccanismo partecipativo ci riporta in qualche misura ad assetti aziendali, in cui i membri sono considerati uguali, con voto uguale, in situazioni di presa di decisioni collettive. Tuttavia, a livello internazionale queste di-

sposizioni sono chiaramente ancora in una fase nascente.

Ruggie (2004, p. 519) ha coniato l'espressione di «dominio pubblico globale emergente» per definire questo tipo di sviluppo. Secondo lo stesso autore «l'effetto del nuovo dominio pubblico globale non è di sostituire gli Stati, ma di inserire i sistemi di governance in più ampie strutture globali di capacità sociale e di intervento che non esistevano precedentemente». Considerando lo sviluppo storico del multinazionalismo d'impresa, (*corporatism*) potremmo utilizzare argomenti simili e anche andare oltre sostenendo che, in specifiche arene politiche, questi assetti sono davvero divenuti equivalenti funzionali di assetti di *governance* dello Stato, che Mayntz e Scharpf (1995) hanno definito come meccanismi di «auto-governo sociale». Fondamentale per la legittimità del dominio globale pubblico – o degli equivalenti funzionali in questo contesto – sarà la possibilità per tutti coloro che sono coinvolti o per i loro rappresentanti di partecipare su un piano di parità, come pure gli efficaci meccanismi di conformità alle norme, tema non affrontato in questo studio.

Obiettivo di questo lavoro è stato di considerare diverse prospettive teoriche tratte dalla letteratura per sviluppare ulteriormente i fondamenti teorici dell'analisi delle politiche sociali transnazionali. Gli studi di caso hanno indicato diverse configurazioni di motivazioni/caratteristiche interne e di fattori esterni, di contesto, che si basano su vari meccanismi di *accountability* e che possono condurre allo sviluppo di più efficaci politiche sociali transnazionali. Per poter meglio comprendere le specifiche condizioni e configurazioni che portano a tali politiche riteniamo comunque necessari studi comparativi di casi più ampi. Alla domanda se siamo in presenza di uno *status quo minus* nella *governance* della politica sociale globale, si può rispondere soltanto dopo una più sistematica ricerca empirica sulle varie strutture di governance e sui meccanismi di *accountability* come pure sulla portata delle molte iniziative di politica sociale aziendale. Come Ruggie ha ripetuto numerose volte, «nessuna valutazione comprensiva è possibile in questa fase; semplicemente non è stata fatta la necessaria ricerca empirica» (Ruggie, 2004, p. 518; cfr. anche Ruggie, 2002). La proposta che qui si intende avanzare è di effettuare una mappatura sistematica delle iniziative di politica sociale aziendale transnazionale e comparare la rilevanza degli inneschi interni ed esterni e le condizioni per far avanzare in termini qualitativi la ricerca in questo campo.

Riferimenti bibliografici

- Aktion fair spielt, 2006, *Firmenuebersicht zum Stand der Umsetzung des Kodex des Weltverbandes der Spielzeugindustrie bei Zulieferunternehmen deutscher Spielwarenhersteller*, disponibile sul sito: http://www.woek.de/fair-spielt/pdf/fairspielt_chinalaborwatch_report_sepo_2005.pdf, june 23, 2006.
- Anglo American, n.d., *Group Hiv/Aids Policy*, disponibile sul sito: <http://www.angloamerican.co.uk/static/uploads/Aids%20Policy%202005.pdf>, 23 giugno, 2006.
- Bartley T., 2003, *Certifying Forests and Factories: States, Social Movements and the Rise of Private Regulation in the Apparel and Forest Products Fields*, «Politics and Society», vol. 31 (3), pp. 433-64.
- Biedermann R., 2005, *Koordination und Kooperation auf zwei Ebenen: Sozialstandards in der Spielzeugproduktion und die Bildung eines privaten Regimes*, paper presentato alla sessione di studio della Deutsche Vereinigung für Politische Wissenschaft 2005, Mannheim.
- Bone A., 2004, *Conflict Diamonds: The De Beers Group and the Kimberley Process*, in Bailes A.J.K. e Frommelt I. (a cura di), *Business and Security: Public-Private Sector Relationships in a New Security Environment*, sipri, pp. 129-147.
- Boven M., 2007, *New Forms of Accountability and EU-Governance*, «Comparative European Politics», vol. 5, pp. 104-120.
- Brady D., Beckfield e al., 2005, *Economic Globalisation and the Welfare State in Affluent Democracies, 1975-2001*, «American Sociological Review», vol. 70, pp. 921-948.
- Brand U., 2003, *Nach dem Fordismus: Global Governance als der neue hegemoniale Diskurs des Internationalen Politikverständnisses*, «Zeitschrift für Internationale Beziehungen», vol. 10 (1), pp. 143-166.
- Cashore B. e al., 2004, *Governing Through Markets: Forest Certification and the Emergence of Non-State Authority*, Yale University Press, New Haven, Cn, Londra.
- Cccc (Common Code for the Coffee Community), 2004, *Common Code for the Coffee Community*, disponibile sul sito: <http://www.sustainable-coffee.net/download/4c-drafts/common-code-en.pdf>, 23 giugno, 2006.
- Cccc (Common Code for the Coffee Community), 2006, *Annual Report 2005*, disponibile sul sito: <http://www.sustainable-coffee.net/download/2005/4c-annual-report-2005.pdf>, 23 giugno, 2006.
- Ce (Commissione europea), 2001, *Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility, Green Paper*, Commissione europea, Bruxelles.
- Chandler A.D. e Mazlish B., 2005, *Leviathans - Multinational Corporations and the New Global History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- China Labor Watch, 2005, *The Toy Industry in China: Undermining Worker's Rights and Rule of Law*, disponibile sul sito: http://www.woek.de/fairspielt/pdf/fairspielt_chinalaborwatch_report_sep_2005.pdf, 23 giugno, 2006.

- Dahl R., 1994, *A Democratic Dilemma: System Effectiveness versus Citizen Participation*, «Political Science Quarterly», vol. 109 (1), pp. 23-34.
- Dahl R., 1999, *Can International Organizations Be Democratic? A Skeptic's View*, in Shapiro I. e Hacker-Cordon C. (a cura di), *Democracy's Edges*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 19-36.
- Deacon B. e al., 1997, *Global Social Policy: International Organizations and the Future of Welfare*, Sage, Londra/Thousand Oaks.
- Deacon B., 2007, *Global Social Policy and Governance*, Sage, Los Angeles/Londra.
- Dingwerth K. e Pattberg P., 2006, *Global Governance as a Perspective on World Politics*, «Global Governance: A Review of Multilateralism and International Organizations», vol. 12 (2), pp. 185-203.
- Djelic M.-L. e Sahlin-Andersson K., 2006, *Transnational Governance: Institutional Dynamics of Regulation*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Drache D. (a cura di), 2001, *The Market or the Public Domain? Global Governance and the Asymmetry of Power*, Routledge, Londra/New York.
- Elkins A., 1977, *Toward a Positive Theory of Corporate Social Involvement*, «The Academy of Management Review», vol. 2 (1), pp. 128-133.
- Freeman R.B., 1998, *What Role for Labor Standards in the Global Economy?*, manoscritto, Harvard University and Nber, Cambridge.
- Friedman M., 1962, *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago.
- Gereffi G., 1994, *The Organization of Buyer-driven Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks*, in Gereffi G. e Korzeniewicz M. (a cura di), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Greenwood, pp. 95-122.
- Gereffi G., Garcia-Johnson R. e al., 2001, *The NGO-Industrial Complex*, «Foreign Policy», (luglio/agosto), pp. 56-65.
- Gough I., Wood G. e al., 2004, *Insecurity and Welfare Regimes in Asia, Africa and Latin America: Social Policy in Development Contexts*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Grant R.W. e Keohane R.O., 2005, *Accountability and Abuses of Power in World Politics*, «American Political Sciences Review», vol. 99 (1), pp. 29-43.
- Habermas J., 2001, *The Postnational Constellation*, Mit Press, Cambridge.
- Hall R. e Biersteker T.J. (a cura di), 2002, *The Emergence of Private Authority in Global Governance*, Cambridge Studies in International Relations, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hall R.B., 2006, *Market Authority and Neoliberal Stability in International Political Economy*, paper presentato alla «47th Annual Convention of the ISA», San Diego.
- Heidkamp C.P. e al., 2007, *Ethical Consumption: Who Cares, Who Shops, and Why?*, paper presentato alla «Annual Convention of the ISA», Chicago, 28 febbraio-3 marzo 2007.
- Held D., 1995, *Democracy and the Global Order: From the Modern State to Cosmopolitan Democracy*, Polity Press, Cambridge.

- Held D., 2004, *Global Covenant: The Social Democratic Alternative to the Washington Consensus*, Polity Press, Cambridge.
- Held D. e Koenig-Archibugi M., 2005, *Global Governance and Public Accountability*, Blackwell, Oxford.
- Icti (International council of toy industry), 2004, *Code of Business Practices*, disponibile sul sito: http://www.icti-care.org/resources/business_practices.htm, 23 giugno, 2006.
- Jacoby S., 1997, *Modern Manors – Welfare Capitalism since the New Deal*, Princeton University Press, Princeton.
- Kahler M. e Lake D.A., 2003, *Governance in a Global Economy: Political Authority in Transition*, Princeton University Press, Princeton, N.J./Oxford.
- Koenig-Archibugi M., 2004, *Transnational Corporations and Public Accountability in «Government and Opposition»*, vol. 39, n. 2, pp. 234-259, Blackwell Publishing.
- Kolk A., 2005, *Corporate Social Responsibility in the Coffee Sector: The Dynamics of MNC Responses and Code Development*, «European Management Journal», vol. 23 (2), pp. 228-236.
- Kolk A. e van Tulder R., 2005, *Setting New Global Rules? TNCs and Codes of Conduct*, «Transnational Corporations», vol. 14 (3), pp. 1-27.
- Kratochwil F.V., 1989, *Rules, Norms, and Decisions: On the Conditions of Practical and Legal Reasoning in International Relations and Domestic Affairs*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lane C. e Probert J., 2006, *Domestic Capabilities and Global Production Networks in the Clothing Industry: A Comparison of German and UK Firms' Strategies*, «Socio-Economic Review», vol. 4, pp. 35-67.
- Mares I., 2003, *The Politics of Social Risk – Business and Welfare State Development*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Margolis J.D. e Walsh J.P., 2003, *Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives By Business*, «Academy of Management Review», vol. 48, pp. 268-305.
- Martin C.J., 2000, *Stuck in Neutral. Business and the Politics of Human Capital Investment Policy*, Princeton University Press, Princeton.
- Mathis A., 2005, *Corporate Social Responsibility – Motives, Drivers and Consequences for Politics*, paper presentato alla «Global Governance and the Power of Business Conference», Wittenberg, Germany.
- Mattli W., 2001, *The Politics and Economics of International Institutional Standards Setting: An Introduction*, «Journal of European Public Policy», vol. 8 (3), pp. 328-344.
- Mayntz R. e Scharpf F.W. (a cura di), 1995, *Gesellschaftliche Selbstregulierung und politische Steuerung*, Campus, Frankfurt a.M.
- Moravcsik A., 2005, *Is there a «Democratic Deficit» in World Politics? A Framework for Analysis*, in Held D. e Koenig-Archibugi M. (a cura di), *Global Governance and Public Accountability*, Blackwell, Oxford, pp. 212-239.
- Muench R., 2003, *Politik in der globalisierten Moderne*, in Nassehi A. e Schroer M. (a cura di), *Der Begriff des Politischen*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, pp. 117-131.

- Nazioni unite, 2000, *Guide to the Global Compact: A Practical Understanding of the Vision and Nine Principals*, Nu, New York.
- Ocse, 2000, *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*, Ocse, Parigi.
- Oil (Organizzazione internazionale del lavoro), 2001, *Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises and Social Policy*, Ilo, 3^a edizione, Ginevra.
- Orlitzky M., Schmidt F.L. e Rynes S.L., 2003, *Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis*, «Organization Studies», vol. 24, pp. 403-441.
- Pattberg P., 2006, *Global Governance: Reconstructing a Contested Social Science Concept*, Garnet Working Paper, n. 04/06, Lse, Londra.
- Pearson R. e Seyfang G., 2001, *New Hope or False Dawn? Voluntary Codes of Conduct, Labour Regulation and Social Policy in a Globalizing World*, «Global Social Policy», vol. 1 (1), pp. 49-78.
- Porter M.E. e Kramer M.A., 2002, *The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy*, «Harvard Business Review», n. RO212D, pp. 5-16.
- Puntscher R., 2007, *In Search of Lost Norms: Is Accountability the Solution to the Legitimacy Problems of the European Union?*, «Comparative European Politics», vol. 5, pp. 121-137.
- Rangan V.K. e Rajan R., 2006, *Unilever in India: Hindustan Lever's Project Shakti-Marketing FMCG to the Rural Consumer*, Harvard Business School Publishing.
- Roach B., 2005, *A Primer on Multinational Corporations*, in Chandler A.D. e Mazlish B. (a cura di), *Leviathans – Multinational Corporations and the New Global History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rosenau J.N. e Czempiel E.O., 1992, *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ruggie J.G., 2002, *Managing Corporate Social Responsibility*, «Financial Times (Europe edition)», 25 ottobre 2002, p. 13.
- Ruggie J.G., 2004, *Reconstituting the Global Public Domain – Issues, Actors, and Practices*, «European Journal of International Relations», vol. 10 (4), pp. 499-531.
- Scharpf F.W., 1999, *Governing in Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- Snyder F., 1999, *Governing Economic Globalisation: Global Legal Pluralism and European Law*, «European Law Journal», vol. 5 (4), pp. 334-374.
- Steinberg R., 2006, *Legislate or Litigate? Prospects for Liberalization at the WTO*, GEG Project, University College, University of Oxford.
- Streeck W., 2001, *Wohlfahrtsstaat und Markt als moralische Einrichtungen*, in *Die Beste aller Welten? Marktliberalismus versus Wohlfahrtsstaat*, Campus, ed. Karl-Ulrich Mayer, Frankfurt a.M., pp. 135-167.
- Swed Watch, 2005, *Easy to Manage – A Report on Chinese Toy Workers and the Responsibility of the Companies*, disponibile sul sito: http://www.woek.de/fair-spielt/pdf/fairspielt_swedwatch_2005.pdf, 23 giugno, 2006.
- Swenson P.A., 2002, *Capitalists Against Markets*, Oxford University Press, Oxford.

- Unctad (United nations conference on trade & development), 1995, *World Investment Report – Transnational Corporations and Competitiveness*, Un, New York, Ginevra.
- Vobruba G., 1991, *Jenseits der sozialen Fragen*, Suhrkamp, Frankfurt a.M.
- Vogel D., 2005, *The Market for Virtue – The Potential and Limits of Corporate Social Responsibility*, Brookings, Washington, Dc.
- Vogel D., 2006, *The Role of Civil Regulation in Global Economic Governance*, GEG Project, University College, Oxford University.
- Weber M., 1980, *Wirtschaft und Gesellschaft: Grundrisse der verstehenden Soziologie*, Mohr, Tubinga.
- Weber M., 1973, *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, J.C.B. Mohr, Tubinga.
- Weisband E., 2000, *Discursive Multilateralism: Global Benchmarks, Shame, and Learning in the ILO Labor Standards Monitoring Regime*, «International Studies Quarterly», vol. 44 (4), pp. 643-666.
- Wiesenthal H., 1999, *Globalisierung, soziologische Theorie und der Wandel des sozio-ökonomischen Optionenraumes*, in Honegger C., Hradil S. e Traxler F. (a cura di), *Grenzenlose Gesellschaft?*, Leske+Budrich, Opladen, parte I.
- Zadek S., 2004, *The Path to Corporate Responsibility*, «Harvard Business Review», n. RO412, pp. 1-9.
- Zuern M., 2005, *Global Governance and Legitimacy Problems*, in Held D. e Koenig-Archibugi M. (a cura di), *Global Governance and Public Accountability*, Blackwell, Oxford, pp. 136-163.

