

La priorità del lavoro, oggi



CENTRO DI ATENEO PER LA DOTTRINA SOCIALE DELLA CHIESA

Contributi, 3

V&P

Indice

Introduzione	11
--------------	----

I

Le teorie economiche e la dottrina sociale della Chiesa sulla priorità del lavoro	15
---	----

<i>La centralità della persona</i>	15
<i>Alle origini del conflitto tra capitale e lavoro</i>	16
<i>La questione sociale e il pensiero economico classico</i>	18
<i>La elusione della questione sociale nel pensiero economico successivo</i>	19
<i>Il capitale e la sua funzione sociale</i>	21
<i>La proprietà dei mezzi di produzione: Stato o mercato</i>	23
<i>La novità della Rerum novarum</i>	24
<i>Le nuove istituzioni economiche del XX secolo</i>	25
<i>La "grande crisi" del 1929</i>	27
<i>La Quadragesimo anno e il capitale finanziario, forma emergente del potere</i>	28
<i>La disoccupazione: il pensiero keynesiano e la prassi dell'intervento pubblico</i>	29
<i>I "fallimenti" del mercato e dell'intervento pubblico</i>	31
<i>Il lavoratore-consumatore: quale priorità del lavoro?</i>	33
<i>La priorità del lavoro nella Laborem exercens</i>	35
<i>Le dimensioni soggettiva e transitiva del lavoro</i>	37
<i>Il lavoro: "trafficare" i doni ricevuti</i>	39

II

Lavoro, capitale, istituzioni: gli sviluppi del dibattito 41

<i>“Stato versus mercato”, ovvero della spersonalizzazione della questione sociale</i>	41
<i>Relazioni interpersonali, regole sociali e istituzioni</i>	43
<i>Le istituzioni pubbliche e gli enti intermedi</i>	45
<i>Cosa è necessario assumere per credere negli automatismi del mercato</i>	46
<i>La retorica della concorrenza ...</i>	48
<i>... e la retorica della cooperazione</i>	49
<i>Incentivi intrinseci ed estrinseci nel lavoro</i>	50
<i>Il lavoro manageriale e le relazioni fra proprietà e management</i>	52
<i>Le interazioni ripetute</i>	54
<i>Le norme sociali</i>	56
<i>La collaborazione fra lavoro e capitale nel capitalismo avanzato</i>	56

III

Il processo di globalizzazione e i suoi effetti sul lavoro 59

<i>Il fenomeno della globalizzazione</i>	59
<i>Grandi e piccole imprese nei processi di globalizzazione</i>	60
<i>Le imprese “globali”</i>	62
<i>Outsourcing e offshoring: luci e ombre</i>	64
<i>Offshoring: il caso del settore dei servizi</i>	66
<i>Outsourcing e insicurezza del lavoro</i>	68
<i>I costi sociali nella fase di transizione</i>	69
<i>Inshoring e offshoring</i>	70
<i>Il rischio del protezionismo e i suoi costi</i>	71

IV

La priorità del lavoro: il ruolo delle istituzioni pubbliche 73

<i>Lo Stato nazionale nella globalizzazione</i>	73
<i>Autorità pubbliche e riduzione del rischio</i>	74
<i>Outsourcing e politiche pubbliche</i>	75
<i>Le reti di sicurezza sociale</i>	76
<i>Un welfare a favore dei lavoratori "spiazzati"</i>	77
<i>Istruzione e formazione</i>	79
<i>Produttività e competitività</i>	79
<i>La politica industriale</i>	80
<i>La questione della nazionalità delle imprese</i>	81
<i>Tutela del lavoro nei Paesi a basso reddito e sostenibilità dello sviluppo</i>	82

V

La priorità del lavoro: la responsabilità sociale delle imprese 85

<i>Le grandi imprese "globali"</i>	85
<i>La sicurezza e la qualità del lavoro</i>	86
<i>Immigrazione e comunità di lavoro: le imprese "multiculturali"</i>	87
<i>La tutela dell'ambiente e la promozione della comunità locale</i>	88
<i>Crisi d'impresa e "ristrutturazioni responsabili"</i>	89
<i>La comunicazione aziendale e l'educazione manageriale</i>	89
<i>La priorità del lavoro nella media impresa</i>	90
<i>Il lavoro nella piccola impresa familiare</i>	91

VI	
Gli attori e le regole del mercato del lavoro	93
<i>La partecipazione del lavoro all'impresa</i>	93
<i>Quale flessibilità dei lavoratori?</i>	94
<i>Il dibattito sulla flex-security</i>	95
<i>Posizioni di rendita professionale e corporazioni</i>	96

VII	
Ripensare le categorie di lavoro e capitale dentro le “cose nuove”	99
<i>Ricerca economica e magistero</i>	99
<i>L'economia dei servizi e della conoscenza</i>	100
<i>Lavoro e creazione di ricchezza</i>	101
<i>Il giusto salario</i>	103
<i>Il lavoro “decente”</i>	104
<i>Vita lavorativa, vita familiare e questioni di genere</i>	106
<i>Il lavoro, la tecnica e la questione della natura umana</i>	107
<i>Tecno-scienze e priorità del lavoro</i>	107
<i>La priorità del lavoro sul capitale e sulla tecnica: una questione di logiche</i>	109
<i>Ripensare le parole: le nuove forme del capitale (umano, sociale...)</i>	110
<i>Remunerazione del capitale e investimenti</i>	111
<i>Una finanza “vera” per lo sviluppo</i>	112
<i>Per uscire dalla crisi finanziaria</i>	114
<i>Una emergenza educativa nel lavoro</i>	114

Chiuso nel giugno 2009, questo testo viene consegnato all'Editore quale esito di due proficui anni di studio e confronto che hanno impegnato più persone e risorse, come ben si evince dall'Introduzione.

Per una coincidenza assai gradita, e per noi significativa, lo scorso 7 luglio è stata pubblicata la nuova, molto attesa Lettera enciclica di S.S. Benedetto XVI, Caritas in veritate, la prima esplicitamente dedicata a temi sociali.

Notiamo con filiale gratitudine come il magistero del Santo Padre, collocandosi consapevolmente nel solco della Tradizione e guardando con occhio vigile e limpido ai nuovi "segni dei tempi", sappia mostrare la vitalità e l'originalità dell'insegnamento sociale cristiano, evidenziando che «quanto la dottrina sociale della Chiesa ha sempre sostenuto a partire dalla sua visione dell'uomo e della società oggi è richiesto anche dalle dinamiche caratteristiche della globalizzazione» (Caritas in veritate, 39).

Alla verifica della verità di tale affermazione – e allo sviluppo di talune essenziali implicazioni di essa – il nostro Centro intende contribuire con lo scritto qui pubblicato, focalizzato su una questione specifica, ma cruciale per chiunque abbia a cuore «lo sviluppo umano integrale nella carità e nella verità»: la questione del lavoro umano e del significato che deve essere oggi riconosciuto alla sua priorità, tesi tipica della dottrina sociale cattolica.

Evandro Botto

10 luglio 2009



Introduzione

Spesso si rimprovera alla dottrina sociale della Chiesa il difetto di astrattezza, perché i suoi interventi si collocano per lo più a livello di principi. Per un certo verso non potrebbe essere altrimenti, per un altro lo stesso Magistero, dichiarando «l'importante dimensione interdisciplinare della dottrina», sollecita ripetutamente il confronto tra questa e le scienze umane e sociali. Per la verità, questa indicazione non è stata molto praticata e, finché perdura una tale reciproca estraneità, ne soffrono sia la dottrina sociale sia le stesse scienze, mentre nell'incontro queste possono «accedere a un orizzonte più ampio al servizio della singola persona e quella trae indicazioni concrete nell'adempimento dei suoi compiti magisteriali» (Giovanni Paolo II).

Di qui, ormai un paio di anni fa, l'idea del Centro di Ateneo per la dottrina sociale della Chiesa di riunire alcuni professori di economia della nostra Università (Enrico Bellino, Carlo Beretta, Carlo Dell'Aringa, Giovanni Marseguerra, Mario Molteni, Daniela Parisi, Luigi Lodovico Pasinetti, Luciano Venturini) e proporre loro una ricerca per documentare la ragionevole-

lezza e la “convenienza” per l’intero sistema economico del prendere seriamente in considerazione il principio qualificante della dottrina cattolica, che dichiara il lavoro «chiave della questione sociale» e insieme ne afferma la priorità sul capitale. Il tutto in riferimento alle grandi trasformazioni degli ultimi decenni: che differenza fa, quali problemi pone passare dal lavoro sulla propria terra o nel proprio negozio artigiano, vendendo su un mercato locale, al lavorare nella grande impresa, oppure per un mercato globale? È evidente come ciò rifletta una concezione dell’uomo e della società, propria sebbene non esclusiva della Chiesa, che poi influisce sulla concezione dell’economia.

Bisogna anche aggiungere che questa iniziativa non è per il nostro Centro di Ateneo una novità in assoluto, perché cinque anni fa curò la pubblicazione del *Dizionario di dottrina sociale della Chiesa. Scienze sociali e Magistero* (Vita e Pensiero, 2004), in cui le voci economiche e politiche erano state affidate appunto a esperti delle relative discipline.

A metà della presente ricerca si è manifestata in tutta la sua serietà e gravità la perdurante crisi economica, la cui origine è stata da molti individuata in una finanza autoreferenziale e distaccata dall’economia reale, in cui il lavoro risulta marginale. Una conferma, in fondo e purtroppo, della non impertinenza della nostra ipotesi di studio.

Il testo che segue è il risultato di una prima riflessione, in cui si riconoscono tutti i membri del gruppo di ricerca, che viene offerto alla pubblica valutazione e discussione, a partire da quanti nella Chiesa – ma non solo – si interessano della dottrina sociale e da quanti con fiducia e impegno cercano di tradurla nella pratica.

Ferdinando Citterio e Simona Beretta

12 giugno 2009



I

Le teorie economiche e la dottrina sociale della Chiesa sulla priorità del lavoro

1. *La centralità della persona*

Le encicliche sociali, che pongono in evidenza la centralità concreta e radicale della persona umana e del suo lavoro, hanno sempre preso “di petto” la questione del potere (economico, finanziario, culturale), con espressioni vigorose e giudizi forti. Affermando con continuità e coerenza il criterio della “priorità” del lavoro, sono intervenute con uno stile proprio nel dibattito politico, economico e sociale del loro tempo e hanno accompagnato le profonde trasformazioni del sistema produttivo e delle strutture di potere.

Senza pretesa di completezza, intendiamo ripercorrere alcuni stadi del pensiero economico e delle trasformazioni economico-sociali in parallelo con il contributo delle encicliche sociali. Nel magistero c'è un'attenzione più realistica al modo in cui effettivamente le persone interagiscono; si considera esplicitamente il ruolo degli enti intermedi; si esplorano le relazioni tra identità individuale e appartenenza ai gruppi. Ciò è

assai carente nelle dottrine economiche prevalenti nel momento in cui le encicliche esprimono l'insegnamento sociale della Chiesa.

Ancora oggi, gran parte della cultura economica diffusa continua a fare riferimento a teorie impostate in maniera impersonale, dove gli attori sono individui anonimi e sostanzialmente intercambiabili. Ciò produce un evidente difetto di realismo. Il trascurare l'interazione fra le persone e la realtà dei corpi intermedi non permette di lasciar spazio, nell'analisi e nelle politiche, ai reali "motori" del dinamismo economico e sociale, non permette di distinguere tra comportamenti cooperativi e non cooperativi, di caratterizzare relazioni di lungo e di breve periodo, di identificare i guadagni di efficienza che le interazioni rendono possibili. Di questi aspetti si occupa il pensiero economico più recente, che sarà presentato nel prossimo paragrafo; ancora una volta, temi anticipati dall'enciclica *Laborem exercens*.

2. *Alle origini del conflitto tra capitale e lavoro*

La trasformazione capitalistica della produzione, ossia l'invenzione e la diffusione di macchine non più azionate da energia umana o animale, ma da una serie di nuove fonti energetiche, ha portato con sé un enorme aumento della produzione complessiva. Partendo da una situazione di estrema disuguaglianza ereditata

dal periodo medioevale e dall'assetto aristocratico feudale, la maggiore capacità produttiva capitalistica non è stata accompagnata da un'equa o ragionevole distribuzione dei beni prodotti; anzi, almeno in un primo tempo, lo sviluppo economico ha accentuato le disparità esistenti. L'aumento della ricchezza si è concentrata nelle mani di gruppi ristretti di individui – i capitalisti – i quali organizzavano il processo di produzione nelle fabbriche, simbolo della nuova era. Il sistema organizzativo della fabbrica comportava un cambiamento radicale anche nelle relazioni sociali: per i proletari, che non possedevano nulla al di là della possibilità di offrire il proprio lavoro, il lavoro in fabbrica significava una separazione del luogo di lavoro dal luogo dove si trovavano le loro famiglie, con l'obbligo di recarsi nelle fabbriche in orari rigidamente predeterminati, in posizione subordinata e, almeno nelle fasi iniziali, con turni di lavoro eccessivamente lunghi; contemporaneamente, la concorrenza di mercato manteneva i salari ai limiti della sussistenza. Queste trasformazioni ponevano in primo piano un grave conflitto distributivo fra due classi sociali distinte – quella dei capitalisti e quella dei lavoratori; una “questione sociale” che avrebbe caratterizzato i Paesi in fase di industrializzazione per tutto il XIX e per gran parte del XX secolo.

3. La questione sociale e il pensiero economico classico

Con l'affermarsi della rivoluzione industriale, era divenuta prevalente l'idea che il capitale fisico, e non la terra, fosse il fattore dominante nei processi economici. Gli economisti classici, avevano elaborato tra fine Settecento e prima metà dell'Ottocento, una teoria che analizzava come la ricchezza di una nazione si identificasse con ciò che lavoratori, proprietari di capitale e proprietari terrieri erano in grado di produrre in cambio di una remunerazione in forma di salari, profitti e rendite. I salari si riteneva fossero per natura al livello di sussistenza; i profitti e le rendite rappresentavano invece il sovrappiù del sistema, cioè l'eccedenza rispetto a quanto richiesto dalla produzione. Il compito che gli economisti si attribuivano era quello di mettere in luce (il riferimento all'Illuminismo è chiaro) le leggi naturali – oggettive diremmo oggi – che spontaneamente governano questo sistema. Queste leggi spontanee, in quanto naturali, sono per Adam Smith sostanzialmente benefiche (seconda metà del Settecento), mentre per David Ricardo, e ancor più per Thomas R. Malthus (primi decenni dell'Ottocento) portano con sé indubbe problematicità per il sistema.

Queste problematicità saranno da Karl Marx pochi decenni dopo espresse in termini di radicale conflitto distributivo tra capitalisti e lavoratori: maggiore è la quota del reddito destinata a una classe, minore è

necessariamente quella dell'altra. Questa idea sarà ripresa nella seconda metà del XX secolo da Piero Sraffa: anch'egli evidenzia l'esistenza di un conflitto distributivo fra capitalisti e lavoratori, ma indica che non c'è un'unica configurazione distributiva e che quella che si determina storicamente è correlata non tanto alla dimensione tecnica della produzione (che spiazza i salariati), ma soprattutto al fatto che gli elementi economici interagiscono con quelli di carattere socio-istituzionale.

4. La elusione della questione sociale nel pensiero economico successivo

Come lucidamente argomentò John Stuart Mill verso la metà dell'Ottocento, le teorie classiche presentavano sia aspetti insoddisfacenti sotto il profilo logico sia incapacità di rispondere a molte questioni inerenti al valore dei beni e alla distribuzione dei redditi. Parallelamente, andavano crescendo i timori per l'affermazione dell'analisi marxiana del capitalismo. Questi elementi, insieme ad altri di carattere filosofico e altri ancora legati alla maturazione delle scienze naturali, favorivano il diffondersi di una corrente di pensiero diversa, che si proponeva di rifondare e ridefinire la scienza economica: il marginalismo di William S. Jevons, Carl Menger e Leon Walras. Questi autori, pur nelle loro diversità, riconducono la distribuzione del

reddito a un fenomeno di mercato.

Il mercato è analizzabile come “luogo” di incontro tra domanda e offerta espresse da singoli individui (produttori e consumatori), razionali e sovrani nelle proprie scelte. In tale ottica, il mercato nasce dalla compresenza di chi domanda e di chi offre e dal verificarsi di una mutua compatibilità fra le scelte di tali individui: i prezzi, nel paradigma concorrenziale, non sono modificabili dal singolo individuo, atomo irrilevante del sistema. Quando, e se, ciascun individuo realizza tutti gli scambi desiderati si ha una situazione di equilibrio: domanda e offerta di ciascun bene e di ciascun fattore si uguagliano e si ottiene la piena occupazione dei fattori, senza sprechi e senza surplus. In sostanza, la distribuzione del reddito viene fatta dipendere da meccanismi economici: il libero operare delle forze di mercato, in condizioni di perfetta concorrenza, assicura sia la piena occupazione dei fattori, sia una certa forma di giustizia distributiva, come due facce di una stessa medaglia.

Nell'impostazione marginalista, alla divisione in classi si sostituisce una divisione funzionale: imprese o produttori, da un lato; famiglie o consumatori, dall'altro lato. L'ipotesi di concorrenza perfetta delle transazioni di mercato mantiene la determinazione dei prezzi di equilibrio, compreso il salario (non è così per Alfred Marshall), sostanzialmente fuori dall'influenza di de-

cisioni politiche o di comportamenti individuali. Concorrenza perfetta è però anche sinonimo di impersonalità e anonimità delle interazioni e delle transazioni. Nella teoria dell'epoca non v'è veramente spazio per ragioni di cooperazione. Per queste occorrerà aspettare, un po' paradossalmente, l'analisi dei comportamenti collusivi in oligopolio e delle ragioni per intervenire a tutela della concorrenza; e soprattutto l'introduzione nell'analisi economica della "teoria dei giochi" e delle sue applicazioni allo studio delle interazioni e delle istituzioni.

5. Il capitale e la sua funzione sociale

Il capitale, cui ci si riferisce in questa fase, è il capitale fisico, cioè l'insieme dei beni materiali impiegati come strumenti – insieme al lavoro e alle risorse naturali – per ottenere beni finali di consumo e altro capitale. La natura dei beni capitali è peculiare: mentre i beni di consumo possono essere impiegati in modi vari senza conseguenze sistemiche, i beni capitali *devono* essere accumulati, utilizzati nel processo produttivo e rimpiazzati al loro esaurimento. L'esistenza, e quindi l'accumulazione, del capitale fisico è una assoluta necessità nel processo di produzione delle economie industrializzate.

Questa osservazione chiarisce che la questione sociale non riguarda solo il conflitto distributivo fra capi-

tale e lavoro. I beni capitali svolgono una funzione rilevante per la società nel suo insieme. Capitale e lavoro sono coesenziali nella produzione capitalistica: senza lavoro la “macchina” non produce, senza capitale fisico non ci possono essere i corrispondenti posti di lavoro per i lavoratori. Ciò nonostante, il capitale e il lavoro non possono essere posti sullo stesso piano, non sono fattori simmetrici del processo produttivo: dietro al capitale c’è la possibilità di accumulare, producendo più di quanto serva alla mera sussistenza e destinando il sovrappiù alla produzione destinata a soddisfare bisogni futuri; dietro al lavoro ci sono bisogni attuali di esseri umani e delle loro famiglie, il cui soddisfacimento è spesso urgente e improcrastinabile. Alla luce di queste riflessioni sui beni capitali, appare riduttiva la tendenza, oggi molto diffusa, a utilizzare il termine “capitale” per definire elementi che si riferiscono prettamente alla persona e alle sue relazioni: si pensi alle espressioni “capitale umano” e “capitale sociale”.

La questione sociale è quindi oggettivamente complessa: è fatta di conflitto distributivo, ma non solo. La centralità dei beni capitali – una novità dell’epoca industriale – solleva il problema di come esercitare i diritti di proprietà su un fattore di produzione che ha un’importante *funzione sociale* da compiere. Attraverso quali istituti decidere sull’accumulazione e sull’uso di questo fattore di produzione? A chi affidarne il con-

trollo? Il punto interessante e per certi versi sconcertante è che, da quando il problema del capitale quale fattore della produzione si è presentato per la prima volta, questo problema istituzionale si ripresenta costantemente.

6. La proprietà dei mezzi di produzione: Stato o mercato

Dall'inizio della rivoluzione industriale si sono registrate proposte teoriche e soluzioni effettive molto diverse riguardo alla proprietà dei mezzi di produzione. A un estremo, socialisti-ricardiani, marxisti e altri hanno sostenuto che i mezzi di produzione dovrebbero essere di proprietà della società nel suo insieme; la proposta ha trovato attuazione nei Paesi di socialismo reale, è stata giudicata fallimentare e abbandonata nei Paesi dell'ex blocco sovietico, ma è tuttora adottata in alcuni Paesi asiatici con risultati economici apparentemente positivi, sia pure con i ben noti riflessi in termini di libertà delle persone e della loro possibilità di realizzazione. All'altro estremo, liberisti o semplicemente anti-statalisti hanno sostenuto il primato della proprietà privata con argomentazioni che sottolineano l'efficiente allocazione delle risorse indotta dalla presenza dei diritti di proprietà privata. Come è evidente, la questione della proprietà e del controllo dei mezzi di produzione si intreccia con la questione della prio-

rità del lavoro, e in seguito si tornerà più volte sull'argomento.

7. *La novità della Rerum novarum*

La *Rerum novarum* (1891), con un messaggio culturalmente, politicamente e socialmente dirompente, era intervenuta sulla questione operaia sostenendo la priorità del lavoro e il principio di collaborazione fra lavoro e capitale. Ma per collaborare occorrono delle persone (dimensione soggettiva!) e delle precise condizioni istituzionali. Questo è uno dei contributi decisivi dell'enciclica, che così introduce stimoli fecondi per lo stesso sviluppo di una teoria economica che, in quegli anni, non vedeva e non percepiva la centralità di tali dimensioni.

Al sostrato di concorrenza impersonale tra i membri delle diverse classi che caratterizzava il contributo dei primi economisti classici, Marx contrapponeva sì la possibilità di un'azione di classe, ma in un contesto in cui andavano perdute sia l'idea di autonomia dell'individuo, sia il problema delle relazioni tra identità e interessi individuali e funzionamento della classe. L'approccio marginalista, che rappresenta la società attraverso una divisione di tipo funzionale, fra famiglie e imprese, aveva in comune con i pensatori classici il riferimento di fondo alla sostanziale impersonalità delle interazioni sociali.

Ben diverso è il sostrato su cui si fonda la dottrina sociale, già nella *Rerum novarum*. Il suo messaggio contro la lotta di classe e per la collaborazione, di cui colpisce l'immediata rilevanza politica, si iscrive nella più articolata visione che l'enciclica propone del funzionamento complessivo della società e dell'economia. In essa, l'importanza della priorità del lavoro era legata alla integrale realizzazione umana della persona. L'invito alla collaborazione dell'enciclica non veniva come una indicazione puramente morale, ma si fondava sullo sforzo, originale e decisamente profetico, di mettere a fuoco la natura "personale" del rapporto di lavoro, il quale non è né una merce né un fattore della produzione anonimo e intercambiabile. L'enciclica analizza diffusamente le relazioni costitutive dell'impresa capitalistica, fino alla motivazione degli imprenditori e dei lavoratori; mette a tema la giustizia sociale, arrivando fino alle questioni più pratiche (il diritto di sciopero, la determinazione del salario, l'associazionismo...), ma sempre a partire da "come ci si tratta" fra persone che operano a diverso titolo nella nuova realtà della fabbrica capitalistica.

8. *Le nuove istituzioni economiche del XX secolo*

Nei quarant'anni successivi alla *Rerum novarum*, il mondo faceva l'esperienza di una guerra dalle dimensioni – anche economiche – senza precedenti e di una

più incisiva (e ambivalente) presenza dello Stato nella moneta, nella finanza, nella proprietà e nel controllo dei mezzi di produzione. Anche il mercato si stava trasformando, con l'emergere di grandi imprese che assumevano la forma giuridica di società di capitali e che richiedevano una forma *sui generis* di lavoro: quella organizzativo-manageriale. A partire dagli anni Trenta del Novecento, una notevole letteratura economica aveva portato l'attenzione sullo sviluppo delle *public corporation*, in cui vige una separazione fra la proprietà – riservata a una folla di piccoli azionisti – e il potere effettivo di prendere decisioni – nelle mani di una élite di manager che possiedono solo una piccola parte delle azioni.

Nel frattempo, la crescente importanza della produzione di massa, realizzata da grandi unità produttive con rendimenti crescenti di scala, finiva per incidere in modo nuovo sui problemi del lavoro subordinato, rendendo assai più complessa la relazione tra il perseguimento degli obiettivi individuali dei lavoratori e la loro effettiva realizzazione. Come la produzione di massa sanciva la prevalenza di relazioni indifferenziate e impersonali tra produttori e consumatori per il tramite del mercato, con l'organizzazione fordista accadeva qualcosa di simile anche sul mercato del lavoro. In questa situazione, le possibilità di azione individuale erano sostanzialmente irrilevanti e diventava neces-

sario agire come gruppo: dapprima con la formazione dei sindacati, poi con la politicizzazione degli operai per incidere non solamente sulla distribuzione del reddito, ma sulle grandi scelte complessive dell'economia in materia di occupazione, inflazione, sistemi di sicurezza sociale, offerta di beni pubblici.

9. La "grande crisi" del 1929

Le crisi del periodo immediatamente successivo alla prima guerra mondiale, l'inflazione e la disoccupazione interna in quasi tutti i Paesi, gli squilibri nel commercio internazionale e le dinamiche monetarie e finanziarie che portano alla crisi del 1929 mettono in dubbio che un sistema capitalistico di mercato, basato sulla proprietà privata dei mezzi di produzione, sia capace di garantire la piena occupazione, una crescita soddisfacente e un'equa distribuzione del reddito.

Nella sfera dei rapporti internazionali, la "grande crisi" aveva da un lato accomunato le vicende economiche dei principali Paesi, dall'altro accentuato la frammentazione del sistema economico mondiale a causa dell'orientamento protezionista delle politiche economiche nazionali. All'interno dei singoli Paesi, la crisi apriva la strada a nuove prassi di intervento pubblico e a nuove formulazioni teoriche del ruolo economico dello Stato: in particolare, con riferimento al controllo sulla moneta e sul credito e alle politiche industria-

li, in settori con rilevanti economie di scala e in mercati che tendevano verso forme oligopolistiche o monopolistiche, in un ambiente caratterizzato dall'aumento del potere dei sindacati. Nel filone socialista, si rilanciava la discussione sui vantaggi della pianificazione e quindi di un'economia strettamente controllata dal governo; ma anche i sostenitori dell'economia di mercato approfondivano le ragioni della sua incapacità di riequilibrarsi spontaneamente.

10. *La Quadregesimo anno e il capitale finanziario, forma emergente del potere*

Nel 1931, l'economia e la società erano profondamente cambiate rispetto ai tempi della *Rerum novarum*, con l'affermarsi delle realtà produttive transnazionali e più in generale delle grandi *corporation*, caratterizzate dalla separazione fra proprietà e controllo. La diffusione dei processi di industrializzazione si era accompagnata al rafforzamento del potere dei gruppi finanziari, nazionali e internazionali; lo stesso "capitale produttivo" – espressione concreta del potere dei capitalisti di quarant'anni prima – era oramai uno strumento fortemente concentrato nelle mani dei proprietari del "capitale finanziario", forma emergente del potere.

Come la *Rerum novarum* aveva difeso il lavoro salariato, schiacciato dal potere di chi detiene la proprietà

dei mezzi fisici di produzione (il capitale, vecchia maniera), la *Quadragesimo anno* si trovava a sostenere, insieme agli interessi dei lavoratori dipendenti, le ragioni del lavoro imprenditoriale-produttivo. Con espressioni molto forti, difende «le sagge previsioni dei produttori» dal potere di un «internazionalismo bancario o imperialismo internazionale del denaro», dove «non vi è solo concentrazione della ricchezza, ma l'accumularsi altresì di una potenza enorme, di una dispotica padronanza dell'economia in mano di pochi, e questi sovente neppure proprietari, ma solo depositari e amministratori del capitale, di cui essi però dispongono a loro grado e piacimento» (*Quadragesimo anno*, 105). In presenza di rendimenti crescenti, la concorrenza porta alla concentrazione del potere di mercato e finisce per distruggere il mercato: «la libera concorrenza cioè si è da se stessa distrutta; alla libertà del mercato è sottentrata la egemonia economica...» (*ibi*, 109). A guidare l'economia mondiale rimangono «l'internazionalismo bancario o imperialismo internazionale del denaro, per cui la patria è dove si sta bene» (*ibid.*). Oggi diremmo: espressione quanto meno profetica.

11. *La disoccupazione: il pensiero keynesiano e la prassi dell'intervento pubblico*

Negli anni Trenta, pur restando nell'ottica capitalistica, J. M. Keynes imprimeva una svolta profon-

damente innovativa nel pensiero economico, attorno al principio della domanda effettiva. Nella tradizione marshalliana in cui Keynes si era formato, molte delle decisioni più importanti, e in particolare quelle d'investimento e di risparmio, dipendono non tanto dai prezzi correnti di mercato, ma dalle aspettative circa le condizioni di economia nel futuro, riassumibili nell'idea di "prezzi normali". Mentre domanda e offerta armonizzano i prezzi a cui gli agenti possono comperare e vendere in un determinato istante, non c'è nella visione dell'epoca un analogo meccanismo che armonizzi fra loro aspettative e prezzi normali. Nel pensiero di Keynes, se decisioni di risparmio e decisioni di investimento poggiano su aspettative diverse, il verificarsi della piena occupazione non è l'esito scontato degli automatismi di mercato, ma diventa un obiettivo che le autorità di politica economica devono perseguire periodo per periodo. Quando il volume del risparmio eccede quello dell'investimento desiderato, si crea carenza di domanda effettiva, le imprese non riescono a vendere tutto ciò che hanno prodotto e riducono produzione e occupazione; l'autorità pubblica, allora, può efficacemente esprimere una domanda addizionale.

Gli sviluppi successivi del pensiero keynesiano estenderanno e generalizzeranno il principio della domanda effettiva al caso di sistemi multisettoriali, con crescita differenziata fra i vari settori, permet-

tendo così di studiare la dinamica strutturale dei sistemi economici. Da tale analisi emerge che in un sistema economico industrializzato è possibile separare chiaramente un ambito di analisi di carattere tecnico/oggettivo da uno di carattere eminentemente istituzionale. Nel primo vengono studiate tutte quelle relazioni che sono valide per qualunque sistema economico, indipendentemente dall'assetto istituzionale (capitalismo, socialismo, ecc.): per esempio le relazioni fra costi e prezzi, le condizioni che garantiscono il pieno impiego del lavoro, e così via. Nel secondo insieme si studiano tutte quelle relazioni che hanno carattere istituzionale e che quindi racchiudono gli elementi sociali, culturali, politici che sono diversi da sistema a sistema e da periodo a periodo. Fra esse troviamo le diverse modalità (le diverse "istituzioni") attraverso cui i sistemi economici cercano di conseguire gli obiettivi descritti dalle relazioni "necessarie".

12. I "fallimenti" del mercato e dell'intervento pubblico

Nei decenni successivi, sarebbe emersa una serie di critiche al mercato interne alla scuola neoclassica. Nella percezione comune, tale scuola si caratterizza per una grande fiducia nel funzionamento automatico del sistema di mercato, al di là delle intenzioni dei suoi fondatori. In essa, infatti, trovano spazio qualificazioni

e filoni di ricerca che hanno temperato notevolmente le conclusioni liberiste del modello di base.

L'equilibrio di mercato fallisce nel produrre soluzioni efficienti in presenza di indivisibilità, quali investimenti in capitale fisso e in ricerca e sviluppo che comportano costi medi decrescenti al crescere della scala produttiva e che hanno come corollario il sorgere di potere di mercato (monopoli, oligopoli). Fallisce in presenza di esternalità, cioè quando non è possibile impedire che azioni intraprese da un agente nell'ambito dell'autonomia che gli è riconosciuta abbiano effetti positivi o negativi sulla realizzazione di obiettivi di altri soggetti. Fallisce in presenza di beni pubblici, caratterizzati dal fatto che l'utilizzo individuale non preclude l'utilizzo altrui e dal fatto che non siano osservabili né l'utilizzo, né tanto meno il beneficio che il singolo agente trae da essi. Infine, com'è ben noto dall'esperienza elementare di ognuno, il mercato fallisce in presenza di asimmetrie informative: un elemento che la teoria economica ha cominciato ad analizzare solo in tempi relativamente recenti e che sta assumendo sempre maggiore importanza.

In gran parte di questi fallimenti del mercato, un recupero almeno parziale dell'efficienza richiede l'intervento pubblico; ma si tratta di un intervento che deve comunque fare i conti con i fallimenti dello Stato: anche i decisori pubblici non sfuggono alle asimmetrie

informative e ai limiti dell'osservabilità e del controllo dei fenomeni cui sono interessati; per non parlare dei pericoli di "cattura" dei decisori da parte di gruppi d'interesse. Lo studio delle scelte collettive ha dunque per oggetto sia gli effetti delle decisioni di intervento pubblico (natura e riflessi in materia di effetti sull'autonomia dei cittadini e di incentivi al suo uso, entità e grado di rischio a esse associato), sia il fatto che normalmente esiste una molteplicità di soluzioni tra cui scegliere. Si esplorano i problemi, le caratteristiche e i diversi meccanismi attraverso cui arrivare a una decisione collettiva, sia i criteri di giudizio di efficienza e di equità dei possibili scenari, restando tuttavia su un terreno neutrale, lasciando alle preferenze collettive o al volere dell'autorità la decisione finale in materia.

13. *Il lavoratore-consumatore: quale priorità del lavoro?*

I tratti essenziali dell'esperienza economica occidentale, che si consolidano soprattutto nei decenni successivi alla seconda guerra mondiale, vedono l'importanza delle grandi imprese oligopolistiche, lo spostamento del potere economico nella sfera finanziaria-manageriale, l'incidenza crescente dell'intervento pubblico in economia. Questi profondi cambiamenti strutturali pongono in modo nuovo la questione sociale, non più riconducibile al solo conflitto distributivo fra lavoro

e capitale. C'è un aspetto spesso trascurato di queste trasformazioni: il lavoratore tende sempre più a essere considerato, e forse a concepirsi, come consumatore. Le minori autonomia e responsabilità nel determinare la possibilità di trovare occupazione e nel negoziare il proprio salario si accompagnano a una maggiore autonomia nelle decisioni di consumo; il tempo destinato al lavoro salariato si contrae, per effetto dei guadagni di produttività associati ai rendimenti crescenti. Come si pone, in questo nuovo contesto, la domanda sul senso del lavoro e sul significato della sua priorità? Queste trasformazioni strutturali aumentano le potenzialità di compimento delle aspirazioni umane? Quanto sono reali questa potenzialità se, senza consumare, sembra che un soggetto non esista nella moderna economia?

Tali domande diventeranno ancora più rilevanti con le trasformazioni economico-sociali più recenti: una nuova generazione di macchine che permettono di differenziare e “personalizzare” la produzione, e quindi i rapporti con i consumatori, porta al superamento dell'organizzazione fordista; anche il lavoro in fabbrica deve valorizzare la flessibilità, le isole di produzione, il lavoro di squadra. In questa nuova situazione, l'intenzionalità e l'impegno del lavoratore, nello svolgimento della sua mansione, tornano a essere rilevanti. In parallelo, come si vedrà nel prossimo paragrafo

fo, il pensiero economico sul lavoro svilupperà soprattutto gli studi “micro”, che pongono il soggetto al centro dell’indagine e che studiano le relazioni in contesti di interdipendenza, sottolineando l’importanza dei contratti incompleti.

Questi sviluppi della teoria economica, di fatto, rivalutano il realismo tipico della dottrina sociale, che da sempre afferma che il lavoro non è una merce fra le altre, e nemmeno un fattore produttivo tra gli altri; che da sempre riconosce che i rapporti di lavoro non possono essere adeguatamente trattati in un’ottica impersonale e priva di orizzonte temporale. La *Laborem exercens* è, in un certo senso, proprio il manifesto del pensiero della Chiesa sulla priorità del lavoro: azione personale, nel tempo e nello spazio concreto delle relazioni interpersonali.

14. *La priorità del lavoro nella Laborem exercens*

La *Laborem exercens* (1981) afferma il principio della priorità del lavoro nei confronti del capitale sulla base della constatazione che, nel processo stesso di produzione, il lavoro è sempre *una causa efficiente* primaria, mentre il capitale, essendo l’insieme dei mezzi di produzione, rimane solo uno *strumento* o la causa strumentale. Qualunque risorsa non può *servire all’uomo se non mediante il lavoro; il capitale è frutto del patrimonio storico del lavoro umano.*

La proprietà privata, e in particolare la proprietà dei mezzi di produzione, si acquista mediante il lavoro perché essa serva al lavoro. Considerare i mezzi di produzione isolatamente, contrapporli al lavoro nella forma del capitale per esercitare, attraverso il potere che ne deriva, lo sfruttamento del lavoro, è contrario alla natura stessa dei mezzi di produzione. «Essi non possono essere posseduti contro il lavoro, non possono essere neppure *posseduti per possedere*, perché l'unico titolo legittimo al loro possesso – e ciò sia nella forma della proprietà privata, sia in quella della proprietà pubblica o collettiva – è *che essi servano al lavoro*» (*Laborem exercens*, 14). In sostanza, l'enciclica propone in termini nuovi il superamento della vecchia antinomia capitale/lavoro affermando il primato della persona, qualunque funzione svolga nel sistema, sui meccanismi economico-sociali.

Rifacendosi a una lunga tradizione, la *Laborem exercens* usa il lavoro come chiave di tutta la questione sociale. Il parametro essenziale di riferimento della questione sociale e di qualsiasi riforma economica e istituzionale è l'“uomo del lavoro”, il suo bene e i suoi diritti. La *Laborem exercens* sottolinea la questione del significato del lavoro, mettendone in rilievo l'importanza della dimensione soggettiva rispetto alla dimensione oggettiva per comprendere sia l'esperienza della singola persona, sia le trasformazioni sociali.

«Lavorare è fare un uomo al tempo stesso che una cosa», scriveva E. Mounier. Il lavoro, infatti, modifica l'uomo. L'enciclica ci chiede: l'uomo lavoratore diventa più uomo o ne viene sminuita e danneggiata l'originalità e l'unicità? L'uomo lavoratore non è ridotto alla merce lavoro, separata e perfino contrapposta al capitale? La risposta dell'enciclica è chiara: capitale e lavoro non sono separati e contrapposti perché il lavoro non è una merce. Il lavoro è un dovere, un diritto e un bene (il cui significato non è riducibile alla sua remunerazione); ed è la chiave della questione sociale perché è il lavoro a far fruttificare il capitale.

15. *Le dimensioni soggettiva e transitiva del lavoro*

Il pilastro dell'impostazione antropologica della *Laborem exercens* è la sottolineatura della *dimensione soggettiva* del lavoro: l'uomo, «in forza della sua umanità», somiglia a Dio nella capacità di creare. Lo scopo del lavoro non è il lavoro stesso, ma l'uomo: ciò che dà valore al lavoro non è l'oggetto del lavoro, ma il suo soggetto. La realtà del lavoro, dunque, non può essere scorporata, disconnessa dalla realtà della persona in quanto tale. Nella sua dimensione soggettiva, il lavoro non include solo quelle forme che consistono nel dedicare tempo ed energie a una attività remunerata, ma anche il molto lavoro non remunerato che contribuisce tangibilmente alla creazione di "ben-essere". An-

che limitando l'analisi al lavoro come attività remunerata, com'è normale nelle scienze sociali, il mettere in evidenza la dimensione soggettiva del lavoro permette di "allargare" e rendere più adeguata l'analisi stessa. Riconoscendo il lavoro come *actus personae*, azione libera e orientata a uno scopo, esso non potrebbe essere ridotto semplicemente a "fattore produttivo" nell'analisi economica o a "classe sociale" nell'analisi politica, entrambe categorie palesemente inadeguate a dare conto della realtà. La dimensione soggettiva mette al centro di ogni dinamismo economico-sociale la libertà propria dell'essere umano: ogni riduzione meccanicistica del lavoro, dunque, impedisce un'analisi adeguata della realtà.

Un secondo aspetto della definizione di lavoro merita attenzione: nella *Laborem exercens*, il lavoro è descritto come un'*attività transitiva*, che consta di relazioni con altre persone (lavorare *per*, lavorare *con*) e con la realtà materiale. Se si perde la dimensione transitiva e se il lavoro è ridotto a fattore produttivo anonimo, da combinare con gli altri fattori (terra, capitale), ogni lavoro, e in particolare il lavoro imprenditoriale, viene ridimensionato a una mansione tecnica; invece ogni lavoro, e non solo il lavoro imprenditoriale, è essenzialmente capacità di agire e di inter-agire nell'incertezza, mettendo in gioco la propria libertà con un'ultima radice di gratuità.

16. *Il lavoro: "trafficare" i doni ricevuti*

Il lavoro, *actus personae*, include nella sua dimensione transitiva anche la relazione con le cose. La capacità umana di creare ricchezza con il lavoro è immagine della capacità creativa – gratuita – del Padre. Noi collaboriamo all'opera creatrice di Dio quando a nostra volta investiamo, mettiamo in gioco gratuitamente, i doni che abbiamo ricevuto: le nostre doti personali, la realtà del creato (terra) e anche l'eredità materiale (capitale) e immateriale (conoscenza, tecnica) che le precedenti generazioni ci hanno trasmesso.

Tutti questi doni, incluso il capitale, sono dunque "alleati" naturali del lavoro, e non suoi "antagonisti". Occorre però una precisazione. La parola "dono" rischia di essere fin troppo utilizzata con un tono enfatico, retorico, falsamente roseo. Qui la si usa soprattutto per evidenziare un dato di fatto: che, per prima cosa, si riceve. "Dono", perciò, sta a indicare ciò che abbiamo ricevuto senza merito, specie quando è abbondante; e senza demerito, quando è poco. Chi riconosce di avere ricevuto gratuitamente, senza merito proprio, sente di dover essere responsabile nell'uso delle realtà materiali e immateriali che ha a disposizione; sa che deve usare i doni che ha ricevuto non solo per il bene proprio, ma dell'intera comunità umana, presente e futura: quel che ha ricevuto è un'eredità da passare alle generazioni successive.

Quando si offusca la consapevolezza che le cose ci sono date per essere rimesse creativamente in gioco nella creazione di nuova ricchezza per la generazione presente e per la generazione futura, prevale una sorta di miopia che giustifica lo spreco e la mancanza di cura dell'ambiente. Se viene meno la consapevolezza che il valore del lavoro sta innanzitutto nella sua dimensione soggettiva, le relazioni interpersonali nella sfera della produzione degenerano facilmente in forme di dominio; in particolare, dove si offusca il senso della priorità della persona che lavora, la relazione fra lavoro e capitale si esprime inevitabilmente in termini conflittuali: potere contro potere.

II

Lavoro, capitale, istituzioni: gli sviluppi del dibattito

17. *“Stato versus mercato”, ovvero della spersonalizzazione della questione sociale*

Un tratto distintivo del dibattito sui problemi politico-sociali nei decenni successivi alla seconda guerra mondiale è stata la prevalenza di uno sguardo dicotomico: al bipolarismo geopolitico della guerra fredda si accompagnava la contrapposizione fra Stato e mercato come orizzonte quasi esclusivo entro cui collocare la questione sociale. Anche nei Paesi a “economia mista”, il dibattito sulle questioni sociali tendeva a essere inquadrato in un orizzonte dal quale era escluso il riferimento alla soggettività delle persone e dei gruppi sociali. Le diverse posizioni politiche si collocavano idealmente, da destra a sinistra, lungo il segmento compreso fra l’opzione “tutto mercato” e l’opzione “tutto Stato”. Il cortocircuito politico, poi, tendeva a porre la questione sociale in termini di conflitto fra capitale e lavoro, con una certa sovrapposizione fra l’opzione economica per il mercato e la prevalenza politica delle ragioni del capitale. L’inadeguatezza di questo

orizzonte è evidente: basta considerare le conseguenze delle inversioni di tendenza nelle scelte fra Stato e mercato sperimentate nel corso del XX secolo, e in particolare del collasso delle economie del “socialismo reale”: il venir meno dello Stato non coincide affatto con l’emergere del mercato!

Pur non essendo “Stato o mercato” il tema di questa ricerca, appare chiaro che il principio della priorità del lavoro nella sua concretezza, ossia la centralità della persona che lavora, guida anche il giudizio della dottrina sociale in materia di proprietà e di controllo del capitale nell’organizzazione del sistema economico.

Non a caso, nella *Laborem exercens* – con largo anticipo rispetto agli eventi del 1989 – si affronta esplicitamente, in modo innovativo, la questione della proprietà poche righe dopo aver trattato della priorità del lavoro. L’enciclica osserva che la posizione del “rigido” capitalismo basato sulla proprietà privata dei mezzi di produzione deve essere “continuamente rivista” nella prospettiva della tutela dei diritti dell’uomo, intesi sia in modo vasto sia in riferimento al lavoro.

Questa revisione non si risolve automaticamente mediante l’eliminazione aprioristica della proprietà privata dei mezzi di produzione: la proprietà pubblica sposta semplicemente il potere di amministrazione e di controllo del capitale nelle mani di un altro gruppo di persone. Il collasso delle economie del “socialismo re-

ale” ha apparentemente spinto in secondo piano il dibattito su questi temi più generali, spostando l’enfasi del dibattito a favore del *laissez-faire*; ma ha anche mostrato il realismo dell’approccio della dottrina sociale. Essa non si limita a contrapporre Stato e mercato come meccanismi sociali astratti, e «non ha modelli da proporre» (*Centesimus annus*, 43). Parla alla libertà di ciascuna persona; non ha timidezze né reticenze nel porre la questione del potere e dell’uso che concretamente se ne fa; evidenzia la necessità che ogni generazione si impegni nella faticosa ricerca di istituzioni coerenti con lo sviluppo della persona e il bene comune.

18. *Relazioni interpersonali, regole sociali e istituzioni*

Sia la teoria oggi disponibile sia la semplice osservazione della realtà evidenziano che molti degli aggiustamenti necessari al buon funzionamento del sistema economico (il perseguimento della piena occupazione, i rimedi ai fallimenti del mercato, ecc.) non si realizzano automaticamente. Non basta garantire agli individui la libertà di perseguire i propri obiettivi perché gli spazi di potenziale miglioramento per le parti vengano sfruttati; e ancor meno è garantito che lo sfruttamento di tali spazi si traduca nella realizzazione di maggiore equità, se non eguaglianza.

I più recenti filoni dell’analisi economica pongono l’accento sul fatto che il perseguimento dell’interesse

individuale richiede sempre di tener conto anche degli interessi di coloro con cui s'interagisce, in un'ottica non miope, che consideri l'esistenza del futuro e dei riflessi che il proprio comportamento in un dato istante avrà su di esso per tradursi nella strada più vantaggiosa per chi la persegue. Se il gruppo di soggetti coinvolti cresce, l'ottica del singolo individuo non riesce, nella maggior parte dei casi, a tenere conto degli effetti globali delle proprie decisioni; i problemi di raggiungere un accordo, compreso quello sulla ripartizione dei benefici e sulle regole di comportamento comuni, diventano insormontabili; viene meno o diventa più costosa l'osservazione reciproca del rispetto delle regole e la possibilità e l'interesse individuale di sanzionare coloro che adottano comportamenti devianti.

La composizione degli interessi per il buon funzionamento del sistema non può dunque essere delegata a meccanismi anonimi e "automatici", come il mercato, la libera concorrenza, la competizione tra i singoli individui. La complessità dei problemi richiede una soluzione che deve essere individuata caso per caso e che potrebbe comprimere temporaneamente l'interesse di qualcuna delle parti in funzione di un interesse comune (anche di carattere economico). Esistono ampi spazi che devono essere riempiti da relazioni interpersonali, da regole sociali e da istituzioni, in molti casi di carattere pubblico e politico, da affiancare al mercato.

19. *Le istituzioni pubbliche e gli enti intermedi*

Benché la cosa sia piuttosto ovvia, trascurare l'importanza delle relazioni interpersonali e delle istituzioni sociali non inficia soltanto l'analisi del funzionamento del mercato. Vale la pena di sottolineare come anche l'azione dello Stato (la quale non è solo utile, ma essenziale per il funzionamento della società), non è e non può essere un sostituto delle relazioni personalizzate e delle relazioni sociali che sorreggono le singole collettività.

Soprattutto nell'accezione moderna e democratica di Stato, i meccanismi decisionali che esso deve adottare e il trattamento che deve riservare ai propri cittadini sono, e devono essere, imparziali e neutri, non *ad personam*. Tutto ciò si traduce quindi in impersonalità dello Stato, quasi nella stessa misura in cui è impersonale il mercato della teoria economica. Si noti che impersonalità e neutralità diventano sempre più necessarie man mano che si ha a che fare con gruppi formati da un numero crescente di componenti, ciascuno con caratteristiche proprie e obiettivi eterogenei.

La condizione necessaria per preservare la personalizzazione è l'esistenza di un tessuto di enti intermedi che includano il singolo in associazioni via via più ampie, le quali, partendo da unità che accolgono la persona nella sua integralità, come ad esempio la famiglia, permettano poi alla singola persona di perseguire

obiettivi più settoriali e limitati, ad esempio attraverso i sindacati e i partiti. Si tratta di condizione necessaria, ma non automaticamente garantita: è un compito che rinvia alla qualità delle relazioni e delle istituzioni, dalla famiglia alle associazioni, ai sindacati, ai partiti, alle istituzioni pubbliche.

20. Cosa è necessario assumere per credere negli automatismi del mercato

I timori keynesiani sull'incapacità dei mercati di raggiungere la piena occupazione dei fattori sono stati rafforzati dai risultati ottenuti in ambito walrasiano negli anni Cinquanta e Sessanta, in uno schema di equilibrio generale in cui tutti i prezzi sono prezzi di mercato e non vi sono prezzi normali o basati sulle aspettative.

Da un lato, questi risultati dimostrano che il caso generico è quello di economie con molti, anche infiniti, equilibri. Dall'altro, si dimostra la possibilità di economie il cui unico equilibrio è instabile: un mercato che "corregga i prezzi" relativi, facendoli aumentare per i beni in eccesso di domanda e diminuire per quelli in eccesso di offerta, lungi dal portare verso un equilibrio, può allontanare sempre di più da esso. Si dimostra inoltre che l'equilibrio cui eventualmente tende un'economia dipende fortemente dal sentiero che l'economia stessa segue, e quindi si può dire assai poco

su quali politiche possono portare a un equilibrio desiderabile.

Questa letteratura, abbastanza sofisticata, ha implicazioni concrete molto significative. Essa mette in evidenza quanto siano cruciali le ipotesi di completezza dei mercati e di convessità per poter confidare nelle proprietà ottimali degli equilibri “spontanei” di mercato. La completezza richiede l’esistenza di tutti i mercati, inclusi quelli per i beni futuri; purtroppo, è noto sia che i sistemi economici sono particolarmente carenti di mercati futuri per i beni reali, sia che il funzionamento dei mercati futuri esistenti (per le attività finanziarie) è molto diverso da quello dei mercati per beni presenti.

L’ipotesi di convessità, d’altro canto, richiede la pratica irrilevanza degli investimenti fissi e l’assenza di imprese che controllano una quota significativa dei mercati su cui operano; anche in questo caso, il realismo dell’ipotesi è decisamente modesto. Alcuni autori riterranno di poter superare molti di questi problemi ricorrendo all’ipotesi di aspettative razionali, ossia all’idea che si disponga di un modello in grado di “predire” i prezzi futuri, almeno in senso stocastico: una previsione “in media” che non contengano errori sistematici di previsione. A parte i dubbi teorici, l’osservazione dei sistemi economici non sembra confermare la fiducia in una tale razionalità.

21. *La retorica della concorrenza ...*

Spesso si invoca la concorrenza per il buon funzionamento del sistema; talvolta la si adotta di necessità, costretti da vincoli esterni come quelli derivanti dall'appartenenza a organizzazioni internazionali, come il WTO o l'Unione Europea. Talvolta la si invoca liberamente e intenzionalmente, e allora diventano importanti le motivazioni. A questo proposito, la retorica che circonda il concetto di concorrenza può rivelarsi pericolosa e fuorviante. Quando si argomenta sulla base della teoria, si tende a trascurare il fatto che essa è molto precisa nel caratterizzare lo *stato* di equilibrio di perfetta concorrenza, ma è in grado di dire assai poco sul *processo* in cui la concorrenza consiste. La teoria mette in evidenza che tale processo può portare a esiti molto diversi: in condizioni particolari, può portare a un equilibrio di perfetta concorrenza sul mercato rilevante; ma in altre condizioni può portare a situazioni oligopolistiche o addirittura monopolistiche. Per operare in maniera virtuosa e portare all'efficienza, il processo concorrenziale richiede perfetta simmetria delle informazioni, osservabilità e verificabilità delle caratteristiche dei beni scambiati e dei comportamenti tenuti dagli agenti. Con informazioni asimmetriche e limiti all'osservabilità e alla verificabilità dei comportamenti, gli agenti si trovano a interagire in condizioni di "gioco". La razionalità individuale di soggetti auto-interes-

sati può portare a giocare in maniera non cooperativa – con il risultato che l'equilibrio raggiunto è in generale inefficiente. Persino per tali soggetti, la convinzione condivisa di giocare in un orizzonte aperto al futuro può consentire comportamenti cooperativi individualmente razionali.

Eppure, l'uomo è certamente di più del soggetto razionale auto-interessato; per dirla con Romano Guardini, «l'uomo supera infinitamente l'uomo». Cogliere le implicazioni rimane una sfida aperta anche per la teoria economica.

22. ... e la retorica della cooperazione

Se c'è retorica quando si parla di concorrenza, ce n'è almeno altrettanta a proposito della cooperazione. Un sano rapporto cooperativo richiede che ciascuna delle parti abbia attenzione al proprio interesse, si aspetti che presti attenzione a esso anche l'altra parte e sia impegnato a reciprocare tale attenzione. Una cooperazione tende a durare nel tempo se esistono minacce credibili di sanzione della controparte deviante, e se tali minacce vengono attuate, se le circostanze lo richiedono e a meno di un "ravvedimento operoso" del deviante. Nella cooperazione, i meccanismi di selezione, di segnalazione e incontro delle controparti sono cruciali. La soluzione cooperativa fra lavoro e capitale può essere ad esempio molto difficile per le im-

prese piccole, che si trovano a operare in modo impersonale sui mercati dei prodotti finali, ma devono dare garanzie sul futuro alle controparti con cui interagiscono, e in particolare ai dipendenti, ai fornitori e ai finanziatori.

In generale, il grado di affidabilità reciproca e di cooperazione, nei rapporti personalizzati, dipende molto dall'idea complessiva di vita che caratterizza la società e dalla concezione condivisa di diritti e doveri; quando una concezione è radicata e diffusa, è assai difficile per i singoli sottrarsi a essa o incidervi con i propri comportamenti. Da qui la rilevanza dell'osservazione che «anche le strutture migliori funzionano soltanto se in una comunità sono vive delle convinzioni che siano in grado di motivare gli uomini ad una libera adesione all'ordinamento comunitario. La libertà necessita di una convinzione; una convinzione non esiste da sé, ma deve essere sempre di nuovo riconquistata comunitariamente» (*Spe salvi*, 24).

23. *Incentivi intrinseci ed estrinseci nel lavoro*

L'espansione della sfera di transazioni di mercato nel capitalismo avanzato ha modificato ruolo e peso relativo degli incentivi intrinseci e di quelli estrinseci: sono estrinseche le motivazioni dell'agire fornite dal rapporto economico con altri; intrinseche quelle interne all'individuo. Il peso di tali motivazioni nell'agire

umano solleva la difficile questione della relazione fra strumentalità e gratuità, un tema che resta da chiarire.

Mentre nelle transazioni impersonali di mercato sono soprattutto gli incentivi estrinseci a contare, la sfera degli incentivi intrinseci assume una grande importanza nelle transazioni personalizzate e nelle interazioni nelle quali lo scambio economico coinvolge più dimensioni, non solo quella materiale. Questo accade, in modo molto evidente, nel rapporto di lavoro: esso consiste essenzialmente in una relazione personalizzata e tendenzialmente durevole, in un patto che regola a grandi linee il rapporto futuro fra due soggetti, codificato da un contratto incompleto. Il sistema delle regole e delle istituzioni del lavoro, la concreta attuazione della composizione degli interessi, la qualità del rapporto fiduciario fra lavoratore e datore di lavoro sono elementi essenziali perché si possa parlare di giustizia nel rapporto di lavoro. Tutto ciò apre ovviamente alla discrezionalità dei decisori e al rischio dell'arbitrarietà nelle istituzioni; ma il buon funzionamento del sistema richiede che i diversi soggetti si facciano carico della responsabilità di decidere in modo discrezionale, in un ambiente incerto.

In queste decisioni, si vede chiaramente come interviene la distinzione fra strumentalità e gratuità. Per esempio, un trattamento economico corretto riservato al lavoratore per ragioni meramente strumentali non

è sufficiente, non configura una relazione in cui si afferma la dignità dell'altro; analogamente, un rapporto meramente strumentale del lavoratore con l'impresa impoverisce l'esperienza stessa del lavoro e dell'impresa.

24. Il lavoro manageriale e le relazioni fra proprietà e management

Nel capitalismo avanzato, il significato di proprietà privata del capitale (incluso il capitale finanziario) è mutato in modo importante: non è il proprietario formale a decidere l'uso che verrà fatto del potere d'acquisto di cui dispone. Questo assetto richiede una delega di potere decisionale ad altri agenti, dotato di obiettivi propri non necessariamente compatibili con quelli del proprietario. Si opera, per così dire, una sconnessione difficilmente colmabile fra proprietà e potere decisionale.

Già negli anni Cinquanta e Sessanta fiorivano ipotesi alternative sugli obiettivi perseguiti dai manager, indipendentemente da quelli del proprietario dell'impresa: obiettivi relativi all'impresa, quali la massimizzazione del livello delle vendite, della quota di mercato, delle sue dimensioni, soprattutto occupazionali; oppure obiettivi particolari dei manager, dal loro potere al loro status alla loro remunerazione. Con la separazione fra proprietà e controllo dei mezzi di produzione, il

problema delle asimmetrie informative diventa particolarmente rilevante; in questo ambito, a partire dagli anni Settanta, trova applicazione la *teoria dei contratti*. Quanto ai contratti degli amministratori d'impresa, ad esempio, l'impostazione oggi in voga suggerisce che siano disegnati in modo da allineare il più possibile i loro obiettivi con quelli degli azionisti. Così, le decisioni dei manager si dovrebbero tradurre in maggiori guadagni sia per gli uni sia per gli altri, eliminando le inefficienze a cui porterebbe il perseguimento degli obiettivi individuali; tuttavia, si sottace il fatto che, in particolare nelle società ad azionariato molto diffuso, i dirigenti hanno larga autonomia sia nel decidere gli obiettivi, sia nella misurazione del livello in cui sono stati raggiunti.

L'applicabilità della teoria dei contratti è discutibile e ha portato a risultati discutibili. Contraddicendo la dottrina tradizionale prevalente tra i *rationalatores a papiro* italiani che vede l'impresa come un'unità – una dottrina forte di secoli di storia e riflessione, ma abbandonata di recente dai nuovi e più sofisticati cultori –, questo tipo di contratti presuppone la possibilità di separare il contributo alla redditività dell'impresa del management da quello di tutto il resto dei dipendenti; molto incautamente suppone che le variabili più rilevanti siano osservabili da entrambe le parti, ignorando sia le asimmetrie informative, sia la manipolabilità del-

le informazioni rivelate circa la valutazione delle poste di bilancio e i livelli di esposizione al rischio degli attori implicati: il management, gli azionisti, gli stessi analisti di borsa. Non è neppure il caso di sottolineare come la questione della remunerazione del management sia calda oggi, sia nelle imprese del settore reale sia nelle istituzioni finanziarie.

25. Le interazioni ripetute

La teoria dei contratti, nelle sue espressioni più intelligenti, ha però portato a una visione dei mercati, e del mercato del lavoro in particolare, per molti versi nuova dal punto di vista analitico, e allo stesso tempo più in linea con la visione tradizionale della dottrina sociale, la quale tratta, in modo meno sofisticato, ma assai realistico, di soggetti in relazione (la dimensione soggettiva e la dimensione transitiva di cui si parlava).

Nella teoria dei contratti la razionalità individuale, che porterebbe a comportamenti miopi e inefficienti nel contesto di interazioni sporadiche e occasionali, può portare a comportamenti cooperativi e a guadagni di efficienza nell'ambito di relazioni almeno potenzialmente durature. Se le interazioni avvengono dentro un orizzonte futuro indeterminato, diventa possibile per le parti arrivare ad accordi credibili, sorretti da opportune minacce di punizione in caso di violazione. In quest'ambito si studiano, ad esempio, i problemi

di segnalazione delle proprie caratteristiche lavorative alle potenziali controparti e di acquisizione delle caratteristiche da segnalare, dal lato del lavoratore; i problemi di scelta tra candidature alternative, dal lato del datore di lavoro; le caratteristiche delle soluzioni istituzionali in cui i singoli agenti sono trattati in maniera indifferenziata, distinguendole da quelle che differenziano i trattamenti.

Ad esempio, operare in condizioni spersonalizzate, in cui ciascun lavoratore è potenzialmente sostituibile con un altro e in cui tutti sono in concorrenza con i propri potenziali sostituti, da un lato può abbattere i costi di contrattazione su come ripartirsi il sovrappiù, ma d'altro lato può accorciare l'orizzonte di riferimento che gli agenti adottano nel decidere il proprio comportamento e ridurre l'efficienza del risultato. Questi risultati teorici gettano luce sugli effetti del ricorso sistematico a contratti di lavoro temporanei che programmaticamente non sono pensati come almeno potenzialmente durevoli: possono apparire convenienti al datore di lavoro in una prospettiva di breve orizzonte, ma non forniscono ragioni perché i lavoratori si immedesimino negli obiettivi dell'impresa, impoverendo la struttura relazionale che dovrebbe sostenerla in un orizzonte più lungo.

26. *Le norme sociali*

Quando l'interazione ripetuta tra gli stessi agenti non è possibile, in una determinata situazione, l'efficace funzionamento complessivo di un sistema di interazioni sporadiche richiede di essere sostenuto da norme sociali, sorrette da sanzioni somministrate dalla collettività nelle varie forme: da quelle più istituzionali, come tribunali e giudici, a quelle meno formali, ma potenzialmente più rigide e incisive, somministrate dai singoli membri della collettività a chi devia dalla norma. Studiare come emergono e come funzionano le norme sociali permette un'analisi di quali accordi sostenere con patti espliciti o impliciti tra le sole parti interessate e quali attraverso norme sociali, delle caratteristiche e delle ragioni dei diversi tipi di norme e delle circostanze da esse regolate. Permette inoltre di fornire possibili spiegazioni del formarsi di collettività per molti versi artificiali: dalle associazioni di arti e mestieri ai sindacati e ai partiti; e permette di indagare gli elementi che ne rafforzano o indeboliscono la coesione.

27. *La collaborazione fra lavoro e capitale nel capitalismo avanzato*

Si è ancora lontani dal disporre di un'analisi sistematica del funzionamento di un'economia e di una società lungo le linee sopra indicate; gli spunti analitici presentati sopra permettono però un'analisi meno

impressionistica delle proprietà e delle caratteristiche dei diversi modi di funzionamento dei sistemi capitalistici avanzati. Ad esempio, propongono interrogativi interessanti sulle differenze tra il funzionamento della grande impresa tedesca, dove il sindacato è coinvolto negli organi di controllo, rispetto a quella anglosassone e del resto dell'Europa. Permettono inoltre di riprendere una letteratura fiorita soprattutto negli anni Ottanta attorno a possibili forme di collaborazione fra capitale e lavoro, basate sulla partecipazione dei lavoratori ai rischi, all'organizzazione e al controllo dei mezzi di produzione, con un livello salariale minimo comunque assicurato. Su linee parallele, fin dagli anni Trenta, una notevole letteratura economica aveva studiato (con particolare riferimento agli Stati Uniti) lo sviluppo delle *public corporation* e la separazione fra la proprietà – riservata a una folla di piccoli azionisti – e il potere effettivo di prendere decisioni – nelle mani di una élite di manager che possiedono solo una piccola parte delle azioni. Si noti che le imprese gestite dai lavoratori avevano avuto notevole rilievo in economie come quella jugoslava prima della disintegrazione del Paese, ma sono presenti anche in realtà come quelle americana e svizzera.

Le forme originali di collaborazione fra capitale e lavoro, basate sulla partecipazione dei lavoratori ai rischi, all'organizzazione e al controllo dei mezzi di pro-

duzione meritano più attenzione di quanta sia stata loro dedicata negli ultimi decenni. I grandi scandali finanziari e la crisi della finanza internazionale hanno ridato urgenza al problema istituzionale della proprietà e del controllo del capitale, che – come si è cercato di illustrare – non riguarda solamente la proprietà privata o pubblica delle imprese.

III

Il processo di globalizzazione e i suoi effetti sul lavoro

28. *Il fenomeno della globalizzazione*

I profondi cambiamenti introdotti dai processi della globalizzazione alimentano un crescente dibattito non solo sui vantaggi e sui benefici che l'integrazione internazionale comporta, ma anche sui problemi e i costi sociali che ne derivano.

Il termine "globalizzazione" presenta indubbiamente qualche ambiguità. Il generico riferimento, che comunemente si fa, alla crescente interdipendenza tra le diverse economie e allo sviluppo degli scambi internazionali non è sufficiente per cogliere la molteplicità degli aspetti e dei meccanismi che in genere vengono richiamati e considerati con il termine "globalizzazione". In effetti, "globalizzazione" è un concetto ampio, utilizzato per descrivere una varietà di fenomeni: il commercio internazionale di beni e servizi, i flussi internazionali di capitale, gli investimenti diretti all'estero e lo sviluppo dell'attività produttiva multinazionale, le migrazioni internazionali. La peculiarità dell'attuale

fase di integrazione economica “reale” non è tanto il mero scambio commerciale, quanto l'intensificazione degli scambi derivante dallo sviluppo di processi di decentramento internazionale. L'interazione fra politiche di liberalizzazione commerciale e cambiamento tecnologico, che comporta minori costi di comunicazione e coordinamento operativo fra le unità produttive, consente alle imprese di frammentare e decentrare all'estero numerose attività, fasi e stadi dei processi produttivi. Le nuove tecnologie della comunicazione e dell'informazione estendono il fenomeno, data la trasferibilità non solo dei posti di lavoro manifatturieri, ma anche, e in misura crescente, delle attività e dei posti di lavoro del settore terziario.

29. Grandi e piccole imprese nei processi di globalizzazione

I processi di apertura dei mercati, in generale, portano a un aumento della concorrenza fra imprese, nella vendita dei loro prodotti; ma gli effetti dell'apertura sono molto diversi a seconda della struttura industriale e delle differenze nel costo dei fattori tra i diversi mercati. Per quanto riguarda la struttura dell'industria, è diverso se i beni vengono prodotti in regime di costi medi fortemente decrescenti a causa della presenza di elevati costi fissi di impianto e/o di alti e rischiosi investimenti in ricerca, o invece se le dimensioni ot-

time delle imprese sono limitate. Nel primo caso, con l'apertura si resta in situazione di oligopolio, ma cambiano il peso e il ruolo dei singoli attori: cadendo le barriere al commercio estero, si intensifica la lotta per la sopravvivenza, con fenomeni di fusione o acquisizione. Per le imprese di minori dimensioni, invece, molte delle conseguenze dei processi di integrazione dipendono dal loro mercato di sbocco, finale o intermedio, e dai differenziali internazionali nel costo dei fattori. Per l'insieme delle imprese, tuttavia, i processi di apertura dei mercati non si limitano a modificare il grado di concorrenza nei mercati di sbocco dei loro prodotti; essi modificano anche il contesto di riferimento per le scelte di localizzazione e di organizzazione della produzione.

Con l'apertura dei mercati e la mobilità dei fattori diventa possibile intensificare divisione del lavoro e specializzazione, generando guadagni di efficienza a livelli prima irraggiungibili. La distribuzione di questi guadagni non avviene però tra soggetti residenti nello stesso Paese, ma si realizza nel mercato mondiale. Acquisire i guadagni legati alla divisione del lavoro e alla specializzazione internazionale richiede l'effettuazione di investimenti irreversibili, rischiosi per il singolo: produrre in vista dello scambio rende infatti dipendenti dal mercato, che è ben lontano dalla concorrenza perfetta ed è caratterizzato da una struttura assai

povera per quanto riguarda i beni futuri. In particolare, la finanza internazionale “reale”, quella che trasferisce potere d’acquisto da chi risparmia a chi realizza investimenti produttivi, è gravemente carente, mentre è ipertrofica la finanza “pura”, normalmente appiattita sull’orizzonte del breve periodo.

Il processo di globalizzazione opera dunque una redistribuzione dei rischi tra le imprese, favorendo quelle di grandi dimensioni: esse sono in grado di sopportare maggiori rischi, essendo dotate di potere di mercato. Dati gli alti livelli dei loro investimenti irreversibili, le grandi imprese si trovano necessariamente a decidere avendo un orizzonte di riferimento tendenzialmente lungo; in altre parole, esse ricoprono in una certa misura il ruolo teorico dei mercati futuri, vincolando ancora di più le decisioni delle imprese di media e piccola dimensione con cui interagiscono.

30. *Le imprese “globali”*

All’interno del processo di trasformazione in atto, il profilo strategico-organizzativo delle grandi imprese sta evolvendo. Le maggiori possibilità di frammentazione del processo produttivo implicano la mobilità di intere unità organizzative, il massiccio trasferimento di conoscenze, competenze e tecnologie tra Paesi, lo sviluppo di capacità di cooperazione tra unità operative situate in nazioni lontane non solo sotto il profilo geo-

grafico, ma anche linguistico e culturale. Si parla ormai di “impresa globale integrata” come di una nuova forma di azienda, al posto della multinazionale finora conosciuta. Mentre quest’ultima è connotata dalla presenza di numerose filiali produttive relativamente indipendenti, ben inserite nei singoli contesti nazionali e destinate a servire i mercati più vicini al luogo di produzione, l’impresa globale integrata tende a rivolgersi a un unico mercato mondiale che trascende i confini degli Stati. La sua capacità competitiva dipende, oltre che dalla *vis* innovativa, dalla capacità di governare la filiera produttiva in modo da assicurarsi contemporaneamente sia un basso profilo di costi di produzione sia, soprattutto, il controllo (e il costante *upgrading*) delle competenze e conoscenze critiche.

Negli approcci più evoluti, le scelte di delocalizzazione esclusivamente indirizzate a sfruttare condizioni lavorative, politiche e normative nel breve periodo particolarmente vantaggiose (ossia particolarmente lesive dei diritti umani) lasciano il passo a politiche volte a sviluppare rapporti collaborativi e di fiducia con i molteplici attori rilevanti, di natura competitiva (partner, fornitori, clienti) e sociale. Sia per motivi etici sia per i connessi rischi reputazionali, l’impresa globale integrata non può permettersi di ignorare l’impatto della propria attività sullo sviluppo dei Paesi in cui opera: essa deve impegnarsi affinché la sua presenza si tradu-

ca in un generale miglioramento delle condizioni umane e lavorative, da un lato, e ambientali, dall'altro.

31. Outsourcing e offshoring: luci e ombre

Con l'*outsourcing*, le imprese acquistano al proprio esterno, sul mercato, determinati input intermedi (beni e servizi) anziché produrli all'interno dell'impresa. Nel caso di *outsourcing* internazionale, detto anche *offshoring*, l'impresa sposta all'estero la produzione di determinati prodotti o, più spesso, specifiche fasi della produzione, stabilendo proprie unità produttive; per questa ragione, il fenomeno è spesso indicato anche con i termini di delocalizzazione o frammentazione.

La letteratura economica teorica ed empirica suggerisce che, pur creando vincenti e perdenti, gli scambi commerciali e, più in generale, le diverse forme di apertura fra economie nazionali che la globalizzazione comporta, provocano, nel loro complesso, un miglioramento delle condizioni generali di vita, un miglior utilizzo delle risorse e una più efficiente divisione del lavoro fra i diversi Paesi. Anche lo sviluppo del commercio internazionale attraverso l'*outsourcing* può essere guardato secondo questa angolatura: il decentramento di attività produttive nei Paesi a bassi salari offre alle imprese l'opportunità di ridurre i costi di produzione. La maggiore specializzazione aumenta la produttività e consente una maggiore crescita dell'eco-

nomia e dei redditi reali. Attraverso il decentramento, inoltre, le imprese acquistano una maggiore conoscenza dei mercati esteri e ciò favorisce un ulteriore sviluppo delle strategie di internazionalizzazione. In questo modo l'*outsourcing* rafforza la competitività di un Paese e aiuta l'evoluzione della sua struttura produttiva e occupazionale verso le attività ad alto valore aggiunto.

In questa prospettiva, negli ultimi anni si sono registrati profondi mutamenti nella struttura e nell'organizzazione produttiva dei singoli settori e delle singole catene di offerta sia nei Paesi avanzati sia nei Paesi emergenti, con profondi cambiamenti nella composizione della domanda di lavoro e dell'occupazione. Le attività delocalizzate sono, al tempo stesso, di minor contenuto di lavoro qualificato di quelle rimaste nei Paesi avanzati, ma anche a maggior contenuto di qualificazione rispetto a quelle prevalenti nei Paesi che attraggono queste attività. Di conseguenza, la delocalizzazione può comportare un aumento della qualificazione media della forza lavoro occupata sia nei Paesi più sviluppati sia nei Paesi di attrazione delle attività delocalizzate: un duplice aspetto positivo.

I processi di *outsourcing* non presentano, tuttavia, conseguenze solo positive: sollevano problemi riguardo alle prospettive dell'occupazione, alle disuguaglianze salariali e ai costi di aggiustamento che le economie investite dal fenomeno si trovano ad affrontare. Que-

sti argomenti inducono a grande cautela nell'accettare le interpretazioni più ottimistiche sulle conseguenze dell'*outsourcing*, per almeno due ragioni. La prima ragione è che non si deve sottovalutare la rilevanza e la profondità dei cambiamenti in atto: siamo con ogni probabilità all'inizio di una fase di profondi cambiamenti mai prima registratisi con tale intensità e profondità. Per la prima volta nella storia, infatti, il commercio internazionale avviene su scala così ampia fra Paesi industriali e Paesi emergenti di grandi dimensioni, con livelli salariali notevolmente inferiori, con processi di crescita molto rapidi; inoltre, è la prima volta che il commercio internazionale tende a coinvolgere in misura crescente anche i servizi.

Un secondo aspetto che merita di essere preso in considerazione è costituito dal fatto che finora l'impatto dell'*outsourcing*, prevalentemente manifatturiero, ha potuto contare su alcuni meccanismi che ne hanno mitigato le conseguenze: non ha creato grossi problemi in termini di occupazione proprio per la crescita contestuale dell'occupazione terziaria; ma lo scenario futuro potrebbe essere diverso.

32. Offshoring: *il caso del settore dei servizi*

I cambiamenti tecnologici rendono oggi possibile una crescente frammentazione della produzione anche nel settore dei servizi e consentono di decentrare e

produrre nei grandi Paesi emergenti a basso costo del lavoro non solo prodotti manifatturieri, ma anche servizi che soltanto pochi anni fa erano considerati non trasferibili ma che oggi possono essere trasportati attraverso cavi in fibra ottica o via satellite. In altre parole, se finora abbiamo osservato gli effetti della globalizzazione sui posti di lavoro manifatturieri, in futuro il processo coinvolgerà anche il terziario: una prospettiva che solleva serie preoccupazioni, dato l'elevato tasso di terziarizzazione raggiunto nei Paesi sviluppati.

Alcune ipotesi propendono per un impatto molto vasto; le analisi più preoccupate arrivano a prospettare una migrazione verso i Paesi emergenti di una parte non trascurabile del lavoro terziario, fino a previsioni pessimistiche di una massiccia perdita di posti di lavoro, anche ad alto contenuto professionale e ad alta remunerazione.

Diversi fattori rendono, tuttavia, poco probabili gli scenari più preoccupanti: non tutte le produzioni e le attività terziarie tecnologicamente trasferibili saranno effettivamente trasferite all'estero; sarà all'opera il principio del vantaggio comparato, per cui l'effettivo decentramento di un posto di lavoro terziario sarà non solo determinato dalla sua trasferibilità tecnologica, ma anche dall'esistenza di un preciso incentivo economico al decentramento.

33. Outsourcing e insicurezza del lavoro

L'opinione che i Paesi ad alto reddito non abbiano nulla da temere dai processi di *outsourcing* non sembra basata su solidi argomenti; con ogni probabilità, risulterà sempre meno corretta, nella misura in cui il fenomeno dovesse estendersi a nuovi settori e assumere dimensioni sempre più rilevanti. In tal caso, sarà ancora più evidente quanto è già oggi osservabile, vale a dire che l'aumento generale di reddito e benessere non implica che tutti guadagnino dalla globalizzazione. Anzi, vi possono essere alcuni, e fra questi alcuni lavoratori, che possono sperimentare perdite nel corso di questo processo: lo spostamento di fattori produttivi da una località all'altra, da un Paese all'altro, verso un utilizzo più produttivo e più redditizio, può causare lo spiazzamento di lavoratori dal loro posto di lavoro. L'*outsourcing* dei servizi rafforzerà il timore di larghi strati di popolazione, anche con livelli di istruzione medio-alti, di vedersi coinvolti in una situazione di crescente insicurezza per l'esistenza, la qualità e la remunerazione del proprio lavoro. Tale scenario è motivo di preoccupazione, non solo per ragioni di equità sociale: una situazione in cui una significativa parte della popolazione percepisce il rischio di un crescente gap tra vincenti e perdenti e la possibilità di passare dalla classe media a quella dei *working poor* è una situazione che può alimentare una reazione protezionistica.

34. *I costi sociali nella fase di transizione*

Indipendentemente dall'impatto occupazionale e dalle questioni distributive, connesse con gli effetti dell'*outsourcing* sulle disuguaglianze di reddito, l'aggiustamento a una nuova configurazione della divisione internazionale del lavoro può essere molto complesso e comportare elevati costi di transizione: questa è un'opinione condivisa da molti economisti. In altre parole, è possibile che la transizione da un equilibrio all'altro sia lunga e complessa, inevitabilmente caratterizzata da difficoltà e tensioni, non localizzate in pochi e specifici settori produttivi. In tale scenario, sarebbe poco consolante considerare che non c'è nulla da temere nel lungo periodo. Occorre infatti tenere conto della coerenza tra i tempi dell'*outsourcing* e della delocalizzazione e la capacità e i tempi della riconversione del sistema produttivo verso le attività e le produzioni più avanzate. Data la complessità e la durata di tali processi, non è detto che i soli meccanismi di mercato risultino sufficienti a garantire il necessario coordinamento. Se il processo di *outsourcing* non è particolarmente veloce e gli aggiustamenti strutturali sono ragionevolmente rapidi, prevalgono gli effetti positivi per l'economia di un Paese. Ma se l'*outsourcing* è particolarmente rapido e diffuso e sono invece, per una qualche ragione, lenti o insufficienti i processi di riconversione e qualificazione del sistema produttivo verso

settori e prodotti ad alta tecnologia e valore aggiunto, ne derivano elevati costi sociali e possibili conseguenze negative per l'economia nazionale.

La coerenza temporale tra *outsourcing* e riconversione verso attività ad alto valore aggiunto e intensità di conoscenza non è scontata; la capacità di aggiustamento presenta differenze significative da Paese a Paese, anche nei Paesi sviluppati, per complesse ragioni sociali, economiche e istituzionali. È dunque ragionevole ipotizzare che questi processi di trasformazione, profondi e complessi, debbano essere coordinati da una *governance* più articolata rispetto ai meri meccanismi di mercato.

35. Inshoring e offshoring

Per una valutazione corretta delle conseguenze del decentramento, occorre, inoltre, evitare di adottare un approccio di analisi parziale. Il fenomeno deve essere esaminato nei suoi aspetti più generali. Come sottolineano gli economisti più rigorosi, è sbagliato pensare che l'*outsourcing* si verifichi in una sola direzione, dai Paesi sviluppati a quelli emergenti. Il processo è a due direzioni. Non c'è solo l'*offshoring* ma anche un flusso di *inshoring*, vale a dire flussi di esportazione di servizi da parte dei Paesi sviluppati, nella misura in cui i Paesi in via di sviluppo esprimeranno una maggior domanda di servizi. Ed è plausibile che la domanda este-

ra per i servizi prodotti nei Paesi avanzati aumenti in relazione alla crescita dei Paesi emergenti. Non è pertanto corretto pensare che il decentramento all'estero di un posto di lavoro equivalga senz'altro a un posto di lavoro perso: l'esistenza di una duplice direzione nell'*outsourcing* internazionale opera nel senso di attenuare le ricadute negative sul fronte dell'occupazione.

36. Il rischio del protezionismo e i suoi costi

Sebbene gli studiosi considerino complessivamente positivo il bilancio fra vantaggi e svantaggi del processo di globalizzazione, si deve riconoscere che non sempre questo giudizio sostanzialmente positivo è condiviso dall'opinione pubblica. Anche nell'ipotesi che, nel lungo periodo, i livelli dell'occupazione non dovessero contrarsi, la profondità e complessità della transizione potrebbero avere conseguenze rilevanti, intaccando radicalmente la sostenibilità politica del "libero scambio". La liberalizzazione e l'integrazione commerciale erano state avviate sulla base dell'ipotesi che i vantaggi fossero diffusi e percepiti come tali e che i perdenti fossero una minoranza. Ma se, com'è plausibile, la globalizzazione dovesse creare un numero consistente di perdenti o anche solo un'ampia area di cittadini ansiosi per il proprio futuro, il quadro cambierebbe radicalmente: si porrebbe con urgenza il problema della compensazione a favore di chi si troverà dalla par-

te perdente.

Con il possibile approfondirsi della attuale crisi economica, tali problemi potrebbero emergere in termini ben più estesi e rilevanti; la situazione dovrebbe allora essere affrontata con strumenti efficaci per evitare il diffondersi di un sentimento anti-globalizzazione e la richiesta di misure protezionistiche. Il protezionismo, infatti, non è una soluzione. Vi sono argomenti decisivi per rifiutare le proposte che direttamente o indirettamente, o in termini più o meno velati, si muovono in questa direzione: la globalizzazione e anche gli specifici processi di *outsourcing* internazionale presentano evidenti vantaggi sia per i Paesi sviluppati sia per i Paesi in via di sviluppo. Soprattutto per questi ultimi Paesi, e per i loro lavoratori, misure di segno protezionistico nei Paesi sviluppati avrebbero conseguenze negative estremamente pesanti, in termini di minore accesso a tali mercati e di sviluppo delle esportazioni.

IV

La priorità del lavoro: il ruolo delle istituzioni pubbliche

37. Lo Stato nazionale nella globalizzazione

Globalizzazione e mobilità delle persone e dei capitali hanno diminuito l'autonomia di cui tradizionalmente godevano gli Stati nel campo della tassazione, mentre sono cresciute le domande di spesa sociale soprattutto nei Paesi a consistente immigrazione. L'apertura al commercio e la mobilità dei fattori hanno inoltre diminuito sia le possibilità di adottare le tradizionali politiche economiche, sia l'efficacia con cui operano. Si è sperimentato che le politiche di regolazione della domanda finiscono in molti casi per beneficiare gli altri, più che il proprio Paese; si sono gradualmente apprezzati i veri effetti e i costi di politiche monetarie e di indebitamento usate con leggerezza; i costi connessi all'uso disinvolto delle politiche del tasso di cambio hanno indotto alla prudenza, in alcuni casi a rinunciare del tutto o a condizionarle ad accordi sopranazionali; l'accettazione di regole internazionali di concorrenza ha infine ridotto grandemente le possibilità di una

politica industriale nazionale. Se è diminuito ciò che lo Stato può fare, non è dunque diminuita la richiesta allo Stato di fornire reti di sicurezza, sicurezza economica compresa.

38. Autorità pubbliche e riduzione del rischio

Una delle funzioni essenziali tradizionalmente svolte dallo Stato consiste nel fornire garanzie e diminuire le condizioni di rischio in cui si trovano a operare i cittadini. In un passato ormai lontano, la società, attraverso reti di legami familiari, civili e religiosi, provvedeva a fornire limitate reti di sicurezza sociale, mentre lo Stato provvedeva principalmente a regolare i mercati, a controllare le transazioni con soggetti stranieri assicurando un mercato alle imprese nazionali. Questi interventi diminuivano l'esposizione al rischio delle imprese e permettevano di impiegare le risorse nazionali in maniera più produttiva man mano che il mercato interno cresceva, avvantaggiando il Paese nella concorrenza internazionale e rafforzando, insieme al commercio interno, i legami di mutua interdipendenza tra i soggetti interni. Con l'aumento del peso politico degli strati poveri della società, ciò che in passato veniva lasciato al senso di solidarietà umana e all'atteggiamento caritativo è stato gradualmente riconosciuto come un diritto della persona; in questo contesto, si è assistito nel tempo alla crescita dei sistemi di sicurezza sociale

e delle politiche di redistribuzione della ricchezza attuati dallo Stato.

Assicurare dal rischio è però un'attività difficile e complessa: lo Stato beneficia solo indirettamente degli eventi positivi, mentre sopporta direttamente il costo di intervenire quando si verificano quelli negativi. Le decisioni di intervento pubblico sono facilitate quando si tratta di affrontare problemi sufficientemente diversificati e quando i soggetti hanno un orizzonte temporale sufficientemente lungo; ma queste condizioni tendono a venir meno proprio con l'intensificarsi dei processi di globalizzazione.

39. *Outsourcing e politiche pubbliche*

In particolare, l'*outsourcing* introduce cambiamenti così profondi e richiede aggiustamenti di tale portata che non possono essere affidati ai soli meccanismi di mercato. Anche con mercati del lavoro flessibili, rimarrebbero difficoltà per l'occupazione e significativi costi sociali per un numero consistente di lavoratori, da affrontare con politiche adeguate, individuando gli strumenti più efficaci ed efficienti per contrastare gli effetti indesiderati e le conseguenze sociali negative della globalizzazione, senza tuttavia ostacolare il funzionamento virtuoso dei mercati allo scopo di preservare i guadagni e i vantaggi (economici e non-economici) derivanti dalla apertura commerciale. Sarebbe sbagliato

e miope rallentare il processo di *offshoring* ponendo vincoli alla libertà delle imprese di adottare le strategie più appropriate. Una politica che dovesse tradursi in una sorta di disincentivo per le imprese ad adottare politiche di *outsourcing*, per esempio, vincolando le imprese a non frammentare, decentrare e delocalizzare, o anche semplicemente incentivando il mantenimento in loco di una quota di attività, oltre che tecnicamente complessa e poco praticabile, avrebbe effetti negativi per le imprese e per l'economia. È essenziale che le autorità di governo adottino non solo un attento monitoraggio dei processi di *offshoring* e del loro impatto, ma si preoccupino anche di predisporre e/o rafforzare il quadro degli strumenti utili per l'implementazione di adeguate politiche pubbliche attive di *governance* del fenomeno.

40. *Le reti di sicurezza sociale*

La necessità di realizzare adeguate reti di sicurezza sociale nella fase di transizione sta alimentando il dibattito sul ruolo dei sistemi di welfare e lo influenzerà nel senso di enfatizzare la necessità di rafforzarne alcuni aspetti universalisti, soprattutto nel campo della sanità. Alcuni sottolineano l'opportunità di rivedere anche le caratteristiche del prelievo fiscale e l'esigenza di ridisegnare il sistema degli ammortizzatori sociali prevedendo, accanto ai convenzionali sussidi di disoccu-

pazione, strumenti più specifici per affrontare i problemi che emergeranno nel corso del processo di aggiustamento (per esempio, introducendo reti di sicurezza per i lavoratori “spiazzati” dall’*outsourcing*). In generale, occorre che i sussidi economici siano combinati con interventi di attivazione nei confronti dei disoccupati e di creazione di opportunità di lavoro alternative; si pone quindi con nuova urgenza il problema di accrescere produttività e competitività.

41. *Un welfare a favore dei lavoratori “spiazzati”*

L’origine delle politiche specificamente rivolte a fronteggiare i costi sociali della globalizzazione va ricercata nella esperienza degli Stati Uniti, in particolare nel programma “Trade Adjustment Assistance” (TAA) avviato già dagli anni Sessanta. Negli altri Paesi avanzati sono state talvolta assunte iniziative simili a quella americana; il legame con gli effetti della globalizzazione è però più episodico e meno sistematico. Solo di recente (gennaio 2007) in sede di Comunità Europea è stato lanciato un programma “ombrello” esplicitamente connesso con questi effetti, il cosiddetto “European Globalisation Adjustment Fund” (EGAF). In concreto l’EGAF rappresenta un programma che tenta di “socializzare” i rischi che, a livello di singolo Paese, i lavoratori devono sostenere nelle fasi di variabilità dei livelli occupazionali. Dal punto di vista dimensio-

nale, si tratta di un piccolo programma: la spesa massima annua è di circa mezzo miliardo di euro, per gli anni 2007-2013.

Il rischio per il nostro Paese – tenuto conto della scarsa consuetudine nella definizione di politiche attive mirate a particolari gruppi di lavoratori – è di non riuscire a individuare e mettere in pratica pacchetti di intervento da sottoporre ad approvazione per il co-finanziamento a livello comunitario. Inoltre, trattandosi di uno strumento di livello comunitario, va osservato che manca nell'EGAF qualsiasi riferimento al fenomeno delle migrazioni interne all'area EU, rispetto al quale i rischi di rigetto da parte dell'opinione pubblica, specie nei Paesi più avanzati destinatari di flussi netti positivi, sono probabilmente altrettanto rilevanti quanto i rischi di reazione al commercio con i Paesi extra-EU.

Più in generale, affrontare i problemi creati dall'*outsourcing* e i processi di aggiustamento che ne derivano presuppone buone relazioni industriali, vale a dire relazioni industriali basate sulla fiducia e sulla capacità da parte delle imprese di avvertire i problemi che oggettivamente si creano per i lavoratori, soprattutto per le componenti deboli della forza lavoro, mentre le organizzazioni sindacali dei lavoratori devono comprendere le sfide competitive che le imprese devono affrontare.

42. Istruzione e formazione

Sono opportune anche misure tendenti a potenziare le capacità di quei lavoratori, per lo più poco qualificati, che maggiormente subiscono le conseguenze del progresso tecnico e dell'apertura dei mercati alla concorrenza internazionale. Una prima esigenza è quella di potenziare il sistema dell'istruzione e della formazione sia attraverso l'allocazione di maggiori risorse sia tenendo conto della maggiore o minore trasferibilità tecnologica dei diversi posti di lavoro. La formazione deve essere indirizzata verso le professioni e i lavori che presentano un'elevata probabilità di rimanere localizzati nei Paesi sviluppati. L'intervento formativo dovrebbe tenere conto anche della maggiore o minore trasferibilità e focalizzarsi, dunque, sui posti di lavoro che comportano contatti da persona a persona (*face-to-face*). Da qui l'esigenza di un sistema formativo più attento alle caratteristiche delle singole attività e dei singoli posti di lavoro e meglio in grado di tenere conto dell'impatto dei cambiamenti tecnologici sulla trasferibilità dei posti di lavoro.

43. Produttività e competitività

La crisi attuale pone con nuova urgenza il problema di mantenere buoni livelli di competitività e di crescita e in particolare di sviluppare la capacità di risposta alle sfide poste dai processi di *outsourcing*, adottando stra-

tegie private e decisioni pubbliche coerenti per la creazione di buoni posti di lavoro. Tale esigenza appare cruciale per il nostro Paese. L'economia italiana soffre di seri punti di debolezza e risulta particolarmente vulnerabile alle crescenti pressioni competitive alimentate dal processo di globalizzazione. L'elevata specializzazione in settori manifatturieri maturi e la relativamente debole presenza di settori manifatturieri e terziari avanzati portano a ritenere che i processi di decentramento possano comportare rischi piuttosto seri.

Richiamare l'attenzione pubblica sui punti di debolezza del nostro sistema produttivo e sui limiti delle nostre politiche pubbliche e indirizzare l'azione politica sul loro superamento è doveroso, per dare a tutti opportunità di lavoro stabile e rendere il lavoro strumento di solidarietà e di coesione sociale. La vera sfida è tuttavia quella della riconversione e qualificazione del sistema produttivo italiano verso produzioni manifatturiere e attività terziarie ad alta intensità di conoscenza e a elevato valore aggiunto.

44. *La politica industriale*

Il tema della politica industriale è molto delicato, soprattutto in Italia, per il cattivo uso che se ne è fatto; ma il fatto che la si sia usata male non toglie che una politica industriale serva. Si possono discutere gli strumenti, ma la presenza di grandi imprese, possibilmen-

te di rilevanza internazionale, è un obiettivo che certamente vale la pena di perseguire, se si crede nella loro capacità di generare esternalità positive attraverso le reti che le collegano alle imprese di medie dimensioni.

Tra gli obiettivi di carattere generale che lo Stato dovrebbe comunque perseguire, il rafforzamento del sistema di infrastrutture del Paese è particolarmente importante per l'efficienza dell'economia. Tali infrastrutture generano esternalità con alti costi di internalizzazione, che fanno propendere per l'intervento pubblico o almeno per un'attenta opera di regolamentazione e di indirizzo; ma esse operano anche sulla struttura della domanda, attraverso i legami di complementarità o di sostituibilità: si pensi, ad esempio, agli effetti (non tutti di segno positivo) che la costruzione delle reti autostradali ha avuto sullo sviluppo del settore automobilistico e di quelli a esso collegati.

45. La questione della nazionalità delle imprese

In Italia, fino a un passato recente, si è talvolta ridicolizzata la questione della nazionalità delle imprese, trascurando il fatto che la grande impresa condivide e contribuisce, nel bene e nel male, a determinare le condizioni, il clima culturale e comportamentale del Paese in cui opera. La crisi attuale ha senz'altro riproposto la questione della nazionalità dei decisori ultimi nelle imprese: essi determinano chi beneficerà delle

rendite monopolistiche, decidono i settori in cui investire, le direzioni della ricerca e dello sviluppo, il grado di rischio da sopportare, l'orizzonte su cui massimizzare i profitti; soprattutto, decidendo cosa e come produrre, decide anche con quali altri settori a monte o valle interagire, quali acquisire e quali dismettere. L'identità dei decisori non coincide con la loro nazionalità, ma le due cose non sono completamente slegate, come dimostra la diffusa preoccupazione per l'impatto strutturale di lungo termine dell'azione dei *sovereign wealth funds* in molti Paesi.

46. *Tutela del lavoro nei Paesi a basso reddito e sostenibilità dello sviluppo*

Gli sforzi a favore di ridurre i costi di transizione per i lavoratori dei Paesi che sperimentano *outsourcing* e *offshoring* non devono allentare l'attenzione sulla necessità assoluta di difendere la dignità del lavoro, specie dov'è più calpestata. L'obiettivo di eliminare le forme di lavoro pericolose per la vita o per la salute, il lavoro forzato e le forme peggiori di lavoro minorile deve essere perseguito con ogni sforzo a livello interno e internazionale.

È importante approfondire il “come” raggiungere questi risultati, e in particolare discernere quando e come si debba intervenire con limitazioni al commercio internazionale per contrastare lo sfruttamento del

lavoro minorile e il cosiddetto “*dumping sociale*”. La scarsità delle alternative cui hanno accesso gli ultimi fra i lavoratori impone grande cautela. In particolare, occorre ricordare che l’introduzione di regole e restrizioni di carattere commerciale, unilaterali o multilaterali, idealmente finalizzate al miglioramento delle condizioni lavorative nei Paesi a basso reddito, si traduce in una riduzione delle importazioni di beni ad alta intensità di lavoro da parte dei Paesi avanzati e può produrre gravi conseguenze negative proprio sui lavoratori che si dichiara di voler sostenere. Un approccio positivo di tutela della dignità del lavoro può invece promuovere in senso costruttivo l’eliminazione delle forme peggiori di sfruttamento del lavoro, individuando modalità su misura più adatte alle specifiche circostanze di un Paese, di una regione o di un settore. Ad esempio, consentire migliori opportunità di reddito per i membri adulti della famiglia appare come la strada maestra per combattere il lavoro minorile, mentre la pura imposizione di sanzioni commerciali tende a spostare il lavoro minorile dall’impiego nei settori di esportazione a un più pesante sfruttamento nel settore informale.



V

La priorità del lavoro: la responsabilità sociale delle imprese

47. Le grandi imprese “globali”

Nel contesto globalizzato, le imprese di maggiori dimensioni hanno assunto un ruolo centrale: delle prime 150 entità economiche mondiali, ben 95 sono imprese e solo 55 nazioni. I comportamenti delle multinazionali contribuiscono a plasmare non solo i mercati, ma anche i valori dominanti nella società, le condizioni di lavoro, il grado di attenzione all'ambiente. Conseguentemente le imprese – volenti o nolenti – sono chiamate in modo nuovo e più intenso a rispondere del loro operato. Per più ragioni non possono attestarsi al mero rispetto delle leggi esistenti: sia perché le leggi non sono completamente esogene alle grandi imprese, in quanto queste ultime dispongono del potere sufficiente a influenzarle; sia perché le loro strategie aziendali devono misurarsi con attese che vanno al di là degli standard vigenti, come nel caso del consumo responsabile; sia perché le imprese articolate a livello internazionale si trovano a dover decidere come comportarsi in Pae-

si caratterizzati da un basso grado di tutela dei diritti. In sintesi, si è dilatato il perimetro della *accountability* delle grandi imprese. In particolare, il criterio della priorità del lavoro sul capitale concorre a determinare nuove responsabilità per le imprese. Ecco le principali sfide che gli organi di governo delle imprese – intenzionati a promuovere il primato del lavoro sul capitale – si trovano a dover fronteggiare.

48. *La sicurezza e la qualità del lavoro*

Il riconoscimento del primato del lavoro non può che riflettersi innanzitutto sulle condizioni di sicurezza dell'uomo al lavoro. La recente *escalation* di morti bianche a cui si è assistito nel nostro Paese manifesta quanto questo problema sia cruciale anche nei contesti più evoluti; ben più grave è la situazione nelle nazioni estere in cui le nostre imprese effettuano una quota considerevole dei propri acquisti. Qui si innesta la grande tematica della gestione etica delle catene di fornitura da nazioni in cui i diritti dei lavoratori non sono tutelati, l'impatto ecologico dei processi produttivi è trascurato, la sicurezza dei prodotti non è adeguatamente controllata. In questo ambito, iniziano a svilupparsi forme di controllo dei fornitori basate sull'adozione di codici di condotta, sulla richiesta di requisiti specifici, sullo svolgimento di attività di monitoraggio e ispezione. Nelle situazioni più virtuose, la gestione

responsabile delle filiere di approvvigionamento giunge a realizzare iniziative volte a promuovere le capacità imprenditoriali e la condizione sociale dei fornitori esteri. La volontà della singola impresa di verificare il rispetto dei diritti fondamentali dei lavoratori in tutte le fasi della filiera produttiva deve fare i conti con la numerosità dei fornitori, con la varietà e la lontananza dei Paesi in cui essi sono localizzati. Di qui lo sviluppo, soprattutto dall'inizio del nuovo millennio, delle cosiddette iniziative *multi-stakeholder*, che coinvolgono i vari soggetti implicati nel problema: le imprese; le organizzazioni non governative per il rispetto dei diritti umani; i sindacati, interessati sia al miglioramento delle condizioni di lavoro nei diversi Paesi sia alla tutela dei posti di lavoro minacciati dal *dumping* sociale; lo Stato e le altre istituzioni.

49. *Immigrazione e comunità di lavoro: le imprese "multiculturali"*

La delocalizzazione delle attività produttive e l'intensificazione dei flussi migratori contribuiscono alla formazione di "imprese multiculturali", cui partecipano collaboratori di etnie, nazionalità e tradizioni diverse. La volontà di fare dell'impresa una comunità o un sistema di comunità di lavoro suggerisce nuove azioni di natura organizzativa e gestionale: piani per lo sviluppo delle pari opportunità, azioni per l'ascolto e il

coinvolgimento del personale, programmi di inserimento, iniziative di formazione linguistica. Un'integrazione rispettosa della diversità consente di sentirsi parte di un'unica comunità e costituisce, nel contempo, un'occasione di crescita per le persone tanto sul piano professionale quanto su quello personale.

50. La tutela dell'ambiente e la promozione della comunità locale

La priorità della persona si estende alla considerazione delle generazioni future: il tema ecologico occupa ormai un posto di assoluta supremazia nell'agenda della politica e nelle scelte economiche. Sul versante imprenditoriale la centralità della persona si riverbera nell'attenzione alla problematica ambientale, che diventa un fattore di trasformazione delle strategie aziendali, con innovazioni ambientali riguardanti sia i processi produttivi e logistici sia lo sviluppo di nuove generazioni di prodotti.

Un'altra sfida connessa alla delocalizzazione riguarda i rapporti con le comunità locali, a duplice vantaggio dei lavoratori e dell'impresa stessa. Particolarmente efficace risulta l'impegno filantropico, che l'impresa realizza avendo attentamente identificato i problemi sociali, rispetto ai quali l'impresa stessa è meglio attrezzata per intervenire, in virtù del proprio patrimonio di risorse materiali e immateriali.

51. *Crisi d'impresa e "ristrutturazioni responsabili"*

Con il progressivo spostamento di processi produttivi nei Paesi in via di sviluppo, almeno nel breve periodo si produce una riduzione dei posti di lavoro (soprattutto a bassa qualificazione) nei Paesi occidentali. Si tratta di trasformazioni alle quali le imprese, almeno in certe situazioni, non possono sottrarsi. In questi casi, la priorità del lavoro sul capitale introduce il tema delle cosiddette "ristrutturazioni responsabili", che rispondono a domande impegnative: come trasformare la gestione del business in modo da valorizzare il più possibile le persone attualmente impiegate? Quali opportunità di sviluppo/diversificazione possono generare posti di lavoro che la crisi delle attività tradizionali impone di sacrificare? Anche quando il *downsizing* dell'organico dovesse essere inevitabile, la ristrutturazione responsabile si connota per la varietà delle misure compensative offerte ai lavoratori: opportunità di esternalizzare parte dei processi produttivi, corsi di riqualificazione, servizi di *outsourcing*, accordi con imprese in fase di crescita; buonuscite soddisfacenti; e altro ancora.

52. *La comunicazione aziendale e l'educazione manageriale*

La globalizzazione, allargando le responsabilità attribuite alle imprese, ha altresì incrementato la doman-

da di *accountability* nei loro confronti. Il bilancio di sostenibilità – che include informazioni relative alle sfere economica, sociale e ambientale – pone il top management di fronte alla necessità di comunicare una grande varietà di aspetti relativi al funzionamento dell'impresa e spesso risulta anche uno stimolo all'adozione di politiche volte a soddisfare le attese dei collaboratori e degli altri *stakeholder*. Le implicazioni della globalizzazione fin qui esaminate sono assai varie e impongono un salto culturale nel management. Si tratta di forgiare una mentalità che riconosca il valore della priorità del lavoro e della persona nella vita aziendale, e sia attratta dalla prospettiva di impegnarsi per trovare nel concreto soluzioni in grado di rispettare tale priorità; accanto a ciò, occorre diffondere le conoscenze e le competenze necessarie per gestire le diverse “azioni responsabili” nella *supply chain*, verso la comunità, nella comunicazione socialmente orientata, e così via.

53. *La priorità del lavoro nella media impresa*

Quanto si è osservato per le grandi imprese, a proposito di globalizzazione e priorità del lavoro, tende a valere in misura crescente anche per le PMI. Molte di esse delocalizzano, acquistano in Paesi a bassa tutela di diritti umani, assumono personale extra-comunitario, si trovano a dover gestire operazioni di ristrutturazione (ancorché di ridotte dimensioni) e così via. Da

un lato, molti comportamenti responsabili verso lavoratori e *stakeholder* saranno in misura crescente imposti alle PMI dalle grandi imprese; dall'altro, per la flessibilità e il potere di cui tipicamente il capo-azienda (il cosiddetto imprenditore) dispone, nella PMI l'orientamento ideale più facilmente può trovare la strada per diventare "forma" dell'impresa.

54. Il lavoro nella piccola impresa familiare

Il peculiare sistema produttivo territoriale italiano, essenzialmente basato sulla piccola impresa di famiglia, ha fronteggiato i gravi problemi derivanti dai processi di trasformazione dell'economia mondiale, dando prova di una straordinaria forza e vitalità. Si tratta di valorizzare quanto di buono esiste, soprattutto in termini di spirito di intrapresa, dinamismo e iniziativa, ed evidenziare quanto ancora si può fare. Il principale punto di forza della piccola impresa di famiglia è dato dalla coincidenza fra proprietà e gestione: non essendoci bisogno di deleghe, vengono a mancare conflitti di interesse fra proprietà e management. Dal punto di vista ideale, poi, nelle imprese familiari trova concretezza una cultura d'impresa che comporta capacità di assunzione del rischio non disgiunta dalla responsabilità verso chi partecipa all'impresa stessa. Il lavoro artigianale e il lavoro indipendente possono dunque costituire un'occasione per rendere più umano il vissuto

lavorativo. Non sempre però un'opportunità diventa una realtà concreta: non sono pochi i casi di trattamenti ingiusti, di lavoro mal pagato e insicuro. Per evitare questo rischio, i componenti dell'impresa devono essere consapevoli che la comunità nella quale operano rappresenta un bene per tutti, e non una struttura volta a soddisfare solo interessi personali. Talvolta, imprese in difficoltà sono possedute da famiglie che considerano la propria ricchezza come disgiunta dall'impresa e preferiscono far fallire l'impresa piuttosto che ricapitalizzarla con il proprio patrimonio. Altre volte, nella piccola impresa familiare, l'accentramento delle funzioni di direzione e controllo può portare a una forte deresponsabilizzazione di altre figure aziendali, specie quelle dirigenziali. Inoltre, quando dispone di competenze manageriali insufficienti, l'impresa può faticare a cogliere occasioni di crescita e, non crescendo, finisce per comprimere le professionalità presenti. È quindi importante che le piccole imprese facciano sistema e crescano attraverso la rete: crescere in rete e crescere di dimensione sono infatti due profili che si integrano. Far crescere un'impresa significa permetterle di avere continuità e di svilupparsi come comunità di uomini. Svilupparsi insieme è infatti molto di più che crescere assieme: significa aumentare le conoscenze e le competenze condivise, il senso di fiducia e di solidarietà, la condivisione dei rischi e dei problemi.

VI

Gli attori e le regole del mercato del lavoro

55. La partecipazione del lavoro all'impresa

I pericoli e la realtà della subordinazione del lavoro al capitale hanno radici nella grande disuguaglianza nella distribuzione del diritto di decisione ultima all'interno delle realtà produttive. Questa è in parte il risultato della distribuzione disuguale della ricchezza, ma dipende soprattutto dalla diversa distribuzione sia delle conoscenze e dell'informazione sia della capacità di assumersi responsabilità e rischi.

La priorità del lavoro richiede che il lavoratore possa pretendere un ruolo e assumersi responsabilità per ciò che accade nell'impresa in cui lavora, conoscere i vincoli esterni all'impresa e le incognite che caratterizzano la sua vita, cosa motiva le decisioni di investimento, le forme organizzative adottate, la ripartizione dei guadagni e dei rischi tra proprietari, lavoratori, fornitori, clienti e creditori. Nell'organizzazione attuale del lavoro, i problemi di delega delle decisioni, di osservazione e di verifica sono rilevanti; stipulare contratti di lavoro "completi" è dunque estremamente costoso

quando non impossibile. La credibilità del rispetto degli impegni reciproci assunti tramite il contratto deve quindi basarsi su un rapporto fiduciario e quasi necessariamente richiede che si stabilisca tra il dipendente e l'impresa una relazione tendenzialmente duratura.

La determinazione dei livelli di remunerazione e dei percorsi di carriera vengono di solito visti come i momenti salienti di interesse del lavoratore per la vita dell'impresa. Nell'ottica della dottrina sociale, questi devono essere integrati con l'attenzione per le opportunità di apprendimento e di sviluppo personale del lavoratore, che misurano l'autonomia di cui gode e da cui dipende, in larga misura, la sua stessa forza contrattuale.

56. Quale flessibilità dei lavoratori?

A seguito delle trasformazioni strutturali degli ultimi decenni, il lavoro si è concentrato in occupazioni in cui la produttività di un lavoratore non può più essere programmata e controllata "tecnocraticamente", ma viene a dipendere sempre più dall'impegno del singolo lavoratore, diventa meno osservabile e perciò meno contrattualizzabile. Ciò ha modificato sia la quantità di autonomia che si può garantire al lavoratore, sia la capacità dell'impresa di assumersi rischio; questo spiega la necessità e la richiesta di flessibilità nei rapporti di lavoro. La flessibilità può portare a esiti molto diversi

a seconda di come il rapporto viene gestito, dal lavoratore e dall'impresa. In una prospettiva di breve termine, la flessibilità diventa precarietà: il lavoratore precario tenderà a limitare al massimo gli investimenti irrecuperabili e impegnarsi il meno possibile, mentre il datore di lavoro tenderà a pagare poco e a non assicurare continuità dell'impiego. Dentro un rapporto fiduciario e un orizzonte temporale lungo, invece, esiste la possibilità di un equilibrio virtuoso: il lavoratore flessibile effettua consistenti investimenti irreversibili e assicura un impegno lavorativo adeguato, mentre il datore di lavoro dà fiducia, paga adeguatamente, investe in formazione specifica ed è tendenzialmente pronto a garantire continuità d'impiego.

57. Il dibattito sulla flex-security

Nel caso italiano, più fattori sembrano aver contribuito a portare gradualmente a una situazione in cui la probabilità di una flessibilità inefficiente (precarità) è cresciuta rispetto a quella dell'equilibrio virtuoso. Tra le politiche proposte per migliorare la situazione, tolte quelle fasulle quali la stabilizzazione del rapporto di lavoro "senza se e senza ma", alcune puntano a facilitare il passaggio del lavoratore da un'occupazione all'altra, altre sono basate sul consolidamento di reti di protezione; entrambe non sembrano tanto risolvere il problema della precarizzazione, quanto attenuar-

ne i costi che ora ricadono prevalentemente sui lavoratori. Ciò significa che lo Stato viene di fatto ad assumere una quota crescente del rischio associato all'attività produttiva. Occorrono però anche altri interventi che spingano verso equilibri virtuosi. Se misure coercitive in materia non sembrano possibili ed efficaci, si potrebbe da un lato rendere più costoso l'uso di lavoro in forme precarie rispetto a quello in forme stabili, dall'altro rendere più pubblica l'osservazione su come le parti interagiscono, per esempio mediante il coinvolgimento dei sindacati aziendali. Ciò darebbe spazio a regole sociali di comportamento e a qualche forma di controllo sociale informale sui comportamenti dei singoli.

58. Posizioni di rendita professionale e corporazioni

La presenza di rendite indica remunerazione di un qualche fattore oltre il suo livello normale; se i fattori non affluiscono là dove sono maggiormente retribuiti, ciò è spesso dovuto alla presenza di barriere, solitamente regolamenti o leggi. Rimuovendo queste barriere, si genererebbero guadagni di efficienza; ma occorre cautela. Si pensi al caso delle "corporazioni" professionali. Ve ne sono di fasulle, ma l'esistenza di asimmetrie informative può generare la necessità di "corporazioni". Talvolta il possesso dei requisiti e l'impegno effettivo nell'uso di abilità per cui si è pagati non

è facilmente accertabile da chi acquista i servizi professionali, mentre è accertabile da chi opera nello stesso campo: in questi casi un ordine professionale può segnalare chi possiede i requisiti desiderati e accertare l'appropriato impegno nello svolgimento dei compiti assunti. I problemi nascono dal fatto che un ordine è l'insieme di coloro che vi appartengono, e funziona adeguatamente solo se è nell'interesse dei membri assicurare che l'organismo in questione fornisca i servizi per cui è stato costituito. Un ordine non solo deve essere dotato di regole di inclusione e di possibilità di sanzione, fino all'esclusione, nei confronti dei propri iscritti; i suoi membri devono avere interesse ad applicare tali regole in modo oculato. Da un lato, dunque, l'esistenza dell'ordine e il suo corretto funzionamento generano guadagni di efficienza; dall'altro, l'interesse dei suoi appartenenti al suo corretto funzionamento deriva dalla possibilità di appropriarsi di una parte di questi benefici, cioè di godere di rendite. In questi casi, affidare la concorrenza al prezzo può essere rovinoso: quando il prezzo è un indicatore insufficiente di qualità, la concorrenza basata solo su di esso esacerba i problemi posti dall'informazione asimmetrica. Inoltre, erodendo i margini di rendita, erode l'interesse dei membri al corretto funzionamento dell'ordine.



VII

Ripensare le categorie di lavoro e capitale dentro le “cose nuove”

59. *Ricerca economica e magistero*

La letteratura economica di cui si è dato velocemente conto nei primi due paragrafi, sviluppatasi in modo indipendente dalla dottrina sociale e per molti versi basata su una visione antropologica incompatibile con essa, ha riportato al centro dell'interesse molti dei problemi toccati dal magistero. Il pensiero economico è venuto via via considerando la natura personalizzata delle principali relazioni economiche e soprattutto del lavoro. In questo, ha confermato quanto la dottrina sociale della Chiesa ribadisce costantemente: che il lavoro non è una semplice risorsa, un fattore di produzione fra gli altri.

Il dialogo fra magistero e scienze sociali, che per la verità si è svolto normalmente “a distanza”, ha offerto molteplici spunti per la riflessione e l'azione. Nei paragrafi dedicati alla globalizzazione e alle sfide che essa comporta abbiamo suggerito alcune azioni necessarie a riaffermare concretamente la priorità del lavoro, per

ragioni di giustizia, ma anche perché davvero il lavoro è la causa efficiente di ogni sviluppo.

In questo ultimo paragrafo proviamo a instaurare un dialogo più ravvicinato fra magistero e scienze sociali e a suggerire alcune direzioni in cui il dialogo ci pare particolarmente fruttuoso. Alcune tematiche, in particolare, sono state oggetto di studio negli ultimi decenni e sono *in progress* nel lavoro degli scienziati sociali; ripensarle “dal di dentro” della dottrina sociale può secondo noi aprire interessanti piste di ricerca e far emergere proposte per l’oggi. Si accennerà ad alcune di queste piste: il nesso fra lavoro e creazione di ricchezza; cosa debba intendersi per giusto salario; quale sia il rapporto fra giusta remunerazione del lavoro e del capitale; quali i ruoli della conoscenza, della tecnica e della tecnologia; come affrontare decentemente la questione femminile.

60. *L’economia dei servizi e della conoscenza*

La priorità del lavoro è una categoria analitica essenziale nell’attuale economia dei servizi e della conoscenza. Non si può *di fatto* comprendere l’attuale dimensione oggettiva del lavoro, cioè il prodotto e l’organizzazione della produzione, se non si prendono seriamente in considerazione la sua dimensione soggettiva e transitiva. Per gran parte dei servizi, tali dimensioni sono essenziali alla loro stessa utilità; in molti casi, que-

sto vale anche per i prodotti industriali, spesso connotati da un elevato contenuto di servizio. La stessa pratica dell'organizzazione interna delle imprese, inoltre, sarebbe oggi incomprensibile dentro una concezione puramente oggettiva e impersonale del lavoro: parlare oggi di lavoratori e capitalisti è chiaramente anacronistico. In qualunque descrizione del funzionamento pratico dell'impresa ricorrono termini come "manager", "capitale umano", "motivazione"... Questi termini, spesso usati in modo puramente descrittivo, possono essere fondati adeguatamente solo sulla centralità della dimensione soggettiva e transitiva del lavoro. La priorità del lavoro, dunque, si attesta come una categoria ontologica prima ancora che etica (Guardini).

61. *Lavoro e creazione di ricchezza*

Parlare della creazione di ricchezza, e non limitarsi ad agitare la questione distributiva, è oggi essenziale. Alla enorme disparità nei livelli di produzione del reddito e di accesso al consumo che caratterizza il sistema mondiale, che può essere colmata in modo sostenibile solo rafforzando la creazione di vera ricchezza là dove c'è miseria e deprivazione, si aggiunge la necessità di chiarire cosa sia vera ricchezza nei sistemi avanzati, all'indomani della crisi finanziaria. In questo sforzo, occorre rimettere a fuoco esattamente quale sia il ruolo di lavoro e capitale nella creazione di quella stes-

sa ricchezza che dovrà essere distribuita: oggi più chiaramente di ieri si capisce che non si può più ridurre la questione sociale, interna e globale, al semplice conflitto distributivo fra lavoro e capitale; né si può limitare l'intervento alle politiche redistributive, interne o internazionali.

Oggi si conviene sul fatto che la risorsa cruciale per la creazione di ricchezza non è né la vasta disponibilità di risorse naturali né l'abbondanza di capitale, bensì la conoscenza. Il caso della conoscenza è forse l'esempio più concreto di come la creazione di ricchezza avvenga dentro relazioni personalizzate, in cui i soggetti mettono in moto la propria libertà: da un lato, di cercare e di accogliere un insegnamento; dall'altro, di condividere quello che si sa. La conoscenza si alimenta in un circuito di dono, non in senso moralistico, ma come dato di fatto: ogni conoscenza si costruisce a partire da quanto si è ricevuto dalla generazione precedente, dentro una tradizione da custodire e incrementare; questa conoscenza non si consuma, ma si alimenta e si sviluppa nelle relazioni entro cui circola. Anche i mezzi di produzione di oggi sono, di fatto, un'eredità ricevuta dalla generazione precedente: rappresentano la possibilità di creare nuova ricchezza, mettendoli in gioco nel dinamismo del lavoro.

Chi possiede il capitale (sia il capitale fisico, sia la conoscenza) può creare ricchezza solo se non li trat-

tiene, ma se li investe e crea occasioni di lavoro per sé e per gli altri, decidendo liberamente sulla base della ragionevole speranza che il suo investimento porti il positivo coinvolgimento della libertà altrui. L'investimento, insomma, richiede un'ultima radice di gratuità: la decisione di mettere in circolo i doni ricevuti con il proprio lavoro, con il coraggio dell'investimento produttivo e dell'innovazione, nonostante l'esito rischioso e imprevedibile di tali opere. Oppure, chi possiede il capitale può seguire logiche diverse, nel decidere come usare di quel che ha ricevuto: logiche di appropriazione di ulteriori risorse, secondo modalità che rendono sterile quel che sarebbe potenzialmente capace di generare ricchezza; logiche di espansione del proprio potere e di sfruttamento, che possono portare all'esaurimento delle risorse materiali e soprattutto della stessa umanità di chi rifiuta di mettersi in gioco.

62. *Il giusto salario*

Fin dai suoi primi documenti sociali, il Magistero mette in evidenza la necessità di difendere il diritto di chi lavora a una giusta ricompensa. Questa preoccupazione si connette chiaramente con le piste di ricerca che studiano la realtà delle diseguaglianze salariali e dei bassi salari non collegati a bassa produttività o bassa qualità del lavoro (*working poor*). Tale realtà alimenta i fenomeni della esclusione sociale degli occu-

pati, dell'impoverimento e dell'emarginazione sempre più spinta degli strati più bassi della società.

Sotto questo profilo, nella *Laborem exercens* – riprendendo la dottrina precedente e aprendo a successivi approfondimenti – si indicano due vie istituzionali che potrebbero rendere maggiormente equo il funzionamento del mercato del lavoro: l'azione sindacale (il riferimento è al ruolo degli organismi intermedi) e le politiche pubbliche (il riferimento qui è al ruolo dello Stato come datore di lavoro indiretto). Il tema del giusto salario prende esplicitamente in considerazione le problematiche di chi è presente sul mercato del lavoro, non della larga porzione di disoccupati o sommersi; alla realtà dei *working poor* si aggiungono perciò i rischi che possono derivare dall'applicazione di una prospettiva corporativa ed egoistica dei sindacati, i quali generalmente tendono a proteggere i diritti, legittimi ma parziali, di singole categorie di occupati.

63. *Il lavoro "decente"*

Nella prospettiva globale, molti dei *working poor* sono persone che lavorano nel settore informale o addirittura per l'autosussistenza; in gran parte, sono donne che lavorano senza salario o per un salario inadeguato. La preoccupazione costantemente espressa dal Magistero perché lo sviluppo sia «di tutto l'uomo, di tutti gli uomini» si declina in particolare nel lavoro,

momento cruciale di partecipazione alla vita sociale. Questa preoccupazione trova una importante eco nella proposta dell'ILO (Ufficio Internazionale del Lavoro) di fare del "lavoro decente" il perno di una globalizzazione più equa, «senza marginalizzazione», per usare una espressione del Magistero. Il concetto di "decentza" è molto interessante per la sua natura qualitativa e per la sua dimensione squisitamente relazionale. La decenza implica che il lavoro sia socialmente riconosciuto e apprezzato, e questo si presta a essere applicato nei contesti più diversi. Si può dire che il lavoro decente è la chiave perché la singola persona possa uscire in modo sostenibile dalla povertà assoluta; è la chiave per il cambiamento della società e delle istituzioni. Molte esperienze concrete di sviluppo, realizzate dagli attori più diversi (organizzazioni non governative, autorità locali) documentano tangibilmente che la possibilità di lavoro trasforma il povero da problema di cui prendersi carico a risorsa, attivamente capace di farsi carico dei bisogni propri e della comunità in cui vive. L'esperienza del lavoro, che rende protagonisti del proprio sviluppo, fa inoltre rinascere nelle persone la consapevolezza della propria dignità, della propria responsabilità e capacità di difendere i propri diritti. Un'ultima osservazione: la strategia del "lavoro decente" è essenzialmente sussidiaria; offre un indirizzo di azione concreta alla portata di tutti, di cui ciascu-

no – piccolo o potente che sia – può farsi carico, secondo la concretezza della propria condizione.

64. *Vita lavorativa, vita familiare e questioni di genere*

Un risvolto interessante del lavoro decente riguarda il lavoro delle donne. La questione femminile, con buona pace di tutti, non può essere ridotta a una astratta questione di genere; riguarda la vita concreta delle donne e le loro relazioni nella famiglia e nella società. Il lavoro femminile non si riduce alle attività per le quali le donne ricevono una remunerazione: il loro lavoro non remunerato, che non entra nelle statistiche ufficiali del reddito nazionale, contribuisce in modo essenziale al ben-essere della società. Se è vero, e non solo retorica, che la risorsa umana è la risorsa più preziosa, diventa chiara la serietà della questione femminile. Il generare e il prendersi cura delle nuove vite è l'azione umana che più direttamente corrisponde all'azione economica di investimento: una "scommessa" sul futuro che esige tempo, risorse e fatica. Non si limita alla riproduzione della specie – un lavoro peraltro assai rispettato fra gli animali! – ma comporta un investimento in relazioni che vanno a toccare la domanda di senso, il desiderio di bellezza e di felicità che costituiscono la molla più efficace per promuovere la creatività umana, l'innovazione e il progresso (anche economico).

65. *Il lavoro, la tecnica e la questione della natura umana*

Un tema che il Magistero ha continuato a suggerire nel tempo riguarda la possibile conciliazione tra moderna società tecnologica e “postulato umanistico”, tra “uomo produttore” e “uomo sapienziale”. Coloro che riducono l’economia alla mera dimensione tecnica sembrano aver dimenticato la potenza dei sentimenti su cui Adam Smith ha fondato il palinsesto della propria analisi del sistema economico e sembrano non tener conto del fatto che attraverso il proprio lavoro – non occupazione formale, ma lavoro fisico e intellettuale volto alla realizzazione del suo prodotto – la persona cambia se stessa. Cosa definiamo come essere umano, noi che inevitabilmente cambiamo attraverso l’azione di ciò che noi stessi lavoriamo? Come mutano le relazioni, anche economiche, tra esseri umani (e quindi la struttura produttiva, la distribuzione del reddito, le istituzioni) quando la tecnica incide sulla vita stessa di chi genera prodotti, di chi matura tecniche nuove che cambiano aspetti sostanziali della vita umana? Il genere umano non può non essere interpellato da domande del genere.

66. *Tecno-scienze e priorità del lavoro*

A nessuno sfugge l’importanza del rapporto fra lavoro e tecnica, specie in un momento in cui le impli-

cazioni economiche delle tecno-scienze stanno andando a incidere sempre di più sugli aspetti originari della vita. Oggi si possono forse riscontrare segnali che fanno supporre un passaggio dalla priorità del capitale a una sorta di priorità della tecnica nel determinare i processi economico-sociali, in una presunta oggettivazione autoreferenziale della tecnica stessa. I progressi nella tecno-scienza hanno reso la realtà materiale sempre più manipolabile, sempre meno naturale. Questo nuovo potere tende a permeare il linguaggio prevalente: nella grande incertezza in merito alla definizione di cosa sia la natura umana, ad esempio, si sostiene che sia contro il progresso impedire la realizzazione di quanto è tecnicamente possibile.

Una declinazione particolare del più generale rapporto fra l'uomo e le tecno-scienze riguarda la priorità del lavoro rispetto alla tecnologia. In questa prospettiva, la priorità della tecnica, ossia il potere di sperimentazione tecnica di tutto il possibile, rischia in realtà di offuscare o negare la vera libertà della ricerca. La ricerca è una forma di lavoro nella quale è particolarmente evidente che è l'azione umana a produrre il nuovo; la ricerca oggettivamente procede in quanto un soggetto sceglie di seguire una pista di investigazione, scartandone altre. Il dinamismo della tecnica è infatti l'esito di decisioni umane, di persone che giocano la loro libertà: o sulla base di uno sguardo coraggiosa-

mente aperto alla realtà tutta intera, oppure costretto in un orizzonte particolaristico, frantumato e depotenziato. Come insegna il Magistero, la ragione, quando si arrende davanti alla questione della verità in considerazione del suo sapere e del suo potere, finisce per piegarsi «davanti alla pressione degli interessi e all'attrattiva dell'utilità» (Allocuzione di Benedetto XVI all'Università "La Sapienza" di Roma).

67. La priorità del lavoro sul capitale e sulla tecnica: una questione di logiche

Capitale e tecnica sono mezzi e non fini; la priorità del lavoro si contrappone dunque alla priorità del capitale e della tecnica, quando sono intese come esercizio di un potere, come espressione pratica di una logica del capitale o di una logica tecnocratica. In modo analogo si usano espressioni quali "logica dell'impresa" o "del mercato". Tutte queste logiche (del capitale, della tecnica, dell'impresa, del mercato) hanno l'apparenza dell'oggettività, dell'impersonalità, dell'auto-referenzialità; ma si tratta effettivamente solo di apparenza. Tali logiche esprimono sempre decisioni personali libere, di soggetti in relazione fra loro e con le cose. Si tratta di decisioni che possono negare nei fatti la priorità del lavoro, riconoscendo come criterio ultimo dell'azione la pressione di interessi particolari e l'attrattiva di utilità particolari (mentre lo sviluppo,

anche economico, è «di tutto l'uomo, di tutti gli uomini»). La negazione dell'orizzonte pieno del lavoro umano, tuttavia, non può portare a decisioni realmente convenienti.

68. *Ripensare le parole: le nuove forme del capitale (umano, sociale...)*

Si è osservata in precedenza la curiosa prevalenza, nel linguaggio oggi comunemente utilizzato, di concetti che fanno riferimento al capitale. Mentre i primi studiosi di economia, i “classici”, riportavano tutto al lavoro (persino il capitale fisico era lavoro incorporato o comandato), oggi si tende a riportare persino gli aspetti più squisitamente personali e relazionali al concetto di capitale: “capitale umano”, “capitale sociale”.

Senza un adeguato approfondimento, questa scelta terminologica corre il grave rischio di oggettivare, di dare per scontate e di ridurre in modo meccanicistico le dimensioni soggettiva e transitiva del lavoro, che sono costitutive della creazione di ricchezza e della formazione del tessuto sociale. Non mancano esempi di tale riduzione: il grado di istruzione formale rischia troppo frequentemente di essere sbrigativamente utilizzato come unico indicatore del “capitale umano”; il “capitale sociale”, che dovrebbe essere associato a una aspettativa diffusa di atteggiamenti cooperativi, rischia di essere rilevato semplicemente sulla base

del numero di forme associative presenti su un determinato territorio.

Siccome una scelta terminologica diffusa e comunemente accettata non può essere un caso, può essere sensato interpretarla come manifestazione della difficoltà a mettere a fuoco il proprio dell'umano e dell'esperienza sociale, in un ambiente dove prevale ancora un'impostazione individualistica, meccanicistica e quantitativa nell'analisi dell'economia e della società, dove si continua a utilizzare il paradigma per cui la singola persona è ridotta ad agente economico e politico, individuale, anonimo e intercambiabile.

69. Remunerazione del capitale e investimenti

Se devono essere favorite le condizioni che consentano al livello salariale di assicurare una vita dignitosa ai lavoratori e alle lavoratrici, il funzionamento di un sistema deve però garantire certamente anche la sopravvivenza e la crescita della capacità di occupazione all'interno del sistema. La distribuzione del prodotto fra reddito da lavoro e reddito da capitale tocca diversi aspetti del funzionamento dei sistemi nazionali e del sistema globale: primo, il ruolo del sistema finanziario nell'economia contemporanea e, perciò, il tema del livello del tasso d'interesse per contratti intertemporali e dei rapporti tra creditori e debitori, riferiti sia al caso di individui, sia di imprese e sistemi nazionali; secon-

do, il tema del rischio e della partecipazione al rischio, aspetto ampliatosi enormemente con la diversificazione delle attività finanziarie; terzo, il tema della funzione organizzativa all'interno delle imprese, in quanto i problemi distributivi sono strettamente connessi se si considera l'impresa come una "comunità di persone che lavorano". Quest'ultimo tema, molto caro al Magistero, non è un tema nuovo per gli economisti, se già nel 1865 Leon Walras aveva definito il progresso economico come la partecipazione sempre più effettiva e completa di tutti gli individui a tutte le specie di ricchezza e, in particolare, come la partecipazione sempre più forte e consistente dei lavoratori alla proprietà del capitale. Tuttavia è un tema che merita e sta ricevendo nuova attenzione.

70. Una finanza "vera" per lo sviluppo

Guardare al mondo con la logica del lavoro e non quella del capitale e della tecnica esprime una cultura amica dello sviluppo sostenibile, perché dotata di uno spessore intertemporale, che osa guardare nel futuro anche lontano, perché intravede un senso della sua fatica e del suo sacrificio. Esprime anche una diversa cultura del capitale: una cultura della finanza "vera", capace di fare da ponte fra le generazioni e di sostenere lo sviluppo, ha bisogno di questo stesso orizzonte e di questo stesso sguardo.

Conosciamo per esperienza le conseguenze deprimenti, a livello personale e collettivo, della diffusa perdita del gusto e del senso del lavoro, per cui si paga lo scotto di lavorare (come se quello non fosse pienamente vivere, ma piegarsi a uno sgradevole dato di fatto) nell'illusoria aspettativa che la vita si esprima pienamente altrove.

Qualcosa di simile accade dal lato del capitale, di cui si rischia di perdere il senso e il gusto. È sintomatico il cambiamento nel senso della parola "investimento": essa viene sempre meno frequentemente associata al mettere in gioco risorse reali in vista di un esito, incerto, ma ragionevolmente sperato (ad esempio, realizzare una nuova impresa). L'uso più comune del termine fa invece riferimento al (pur legittimo!) perseguimento individuale di obiettivi di rendimento finanziario e di relativa sicurezza, in un orizzonte temporale corto o cortissimo. Se il capitale finanziario viene scorporato, slegato, sconnesso dalla consapevolezza della priorità del lavoro, si attribuisce al capitale una priorità solo illusoria: nella migliore delle ipotesi, nell'orizzonte degli investimenti puramente finanziari ci si può arricchire per appropriazione di una ricchezza generata altrove, ma non si può generare ricchezza; ci sono, però, ipotesi ben peggiori, come l'esperienza degli ultimi anni illustra abbondantemente.

71. *Per uscire dalla crisi finanziaria*

Non è che la finanza sia cattiva, mentre l'economia reale si suppone buona. Per affrontare, e non semplicemente subire, la crisi attuale, è necessario rimettere al centro la questione del significato del lavoro. In tutte le epoche di grande incertezza, di tensione e di crisi, la ricostruzione della "città" non è venuta solo dall'alto. È venuta anche dalla paziente e amorosa cura delle relazioni, attenta alla concretezza dei bisogni, consapevole della strutturale interdipendenza che lega gli uomini fra loro. Anche oggi siamo chiamati a un simile lavoro creativo. Una cosa è certa: il lavoro cambia la realtà. Anche lavorare passivamente, strumentalmente, aspettandosi una volta di più la soluzione dei problemi dai meccanismi sociali, il non giocarsi nel significato del proprio lavoro cambiano la realtà in peggio. L'inazione, il meccanicismo, la passività rendono la situazione più insicura, accentuano le disuguaglianze, approfondiscono le fratture, consolidano le "strutture di peccato" che ogni generazione è chiamata di nuovo a contrastare.

72. *Una emergenza educativa nel lavoro*

C'è dunque una emergenza educativa anche nel lavoro. Il lavoro esplica la sua potente azione di costruzione del reale non solo nella sua dimensione oggettiva, ma nel significato che il lavoro ha per la perso-

na. Occorre un'educazione alla dimensione soggettiva del lavoro: essa non deve mai essere trascurata, meno che mai nel contesto attuale. Chi già lavora, dunque, è chiamato a imparare a mettere in comune i problemi e a condividere lo sforzo per la loro soluzione, costruendo reti di auto-aiuto, associandosi e acquisendo consapevolezza dei propri diritti e dei propri doveri. L'associazionismo, così importante perché lo sviluppo sia partecipato e inclusivo, è l'esito di un investimento in relazioni, che mette in gioco la libertà della singola persona. In un certo senso, anche i talenti relazionali di ciascuna persona hanno una "destinazione universale".



UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE
CENTRO DI ATENEIO
PER LA DOTTRINA SOCIALE DELLA CHIESA

Gruppo di ricerca su "Priorità del lavoro"

ENRICO BELLINO – Associato di Economia politica

CARLO BERETTA – Ordinario di Economia politica; Direttore del Dipartimento di Economia internazionale, delle istituzioni e dello sviluppo

SIMONA BERETTA – Ordinario di Politica economica; Direttore del Master in Cooperazione Internazionale per lo Sviluppo, ASERI

FERDINANDO CITTERIO – Docente di Etica sociale

CARLO DELL'ARINGA – Ordinario di Economia politica; Direttore del Centro di Ricerche Economiche sui problemi del Lavoro e dell'Industria (CRELI)

GIOVANNI MARSEGUERRA – Straordinario di Economia politica

MARIO MOLteni – Ordinario di Economia aziendale; Direttore dell'Alta Scuola Impresa e Società (ALTIS)

DANIELA PARISI – Ordinario di Storia del pensiero economico

LUIGI LODOVICO PASINETTI – Emerito di Analisi economica

LUCIANO VENTURINI – Ordinario di Economia politica



UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE
CENTRO DI ATENEIO
PER LA DOTTRINA SOCIALE DELLA CHIESA
(direttore: prof. Evandro Botto)

Collana "Contributi"

1. ANGELO SCOLA, *La dottrina sociale della Chiesa: risorsa per una società plurale*, Vita e Pensiero, Milano 2007
2. GIANNI AMBROSIO, SIMONA BERETTA, GIUSEPPE BERTONI, *Sviluppo dei popoli, sviluppo della persona. A quarant'anni dalla Populorum progressio e a venti dalla Sollicitudo rei socialis*, Vita e Pensiero, Milano 2008
3. *La priorità del lavoro, oggi*, Vita e Pensiero, Milano 2009









