



Un Nuovo Piano del Lavoro per un nuovo modello di sviluppo. In Europa e in Italia

*Silvano Andriani**

Il dibattito in corso oggi fra sostenitori dell'austerità e riformisti c'è già stato negli anni trenta durante la grande crisi. Allora i principali campioni ne furono John Maynard Keynes, della scuola liberaldemocratica, che riteneva necessario un intervento pubblico sulla domanda per uscire dalla crisi, e Friedrich von Hajek, seguace di quella scuola di pensiero tedesca convinta che i mercati fossero sempre in grado di trovare da sé l'equilibrio. Sappiamo come è finita: il keynesismo vinse dappertutto, anche in Germania, ma lì purtroppo vinse con Hitler, che usò l'intervento pubblico per riarmare il paese e sostenere così le mire di dominio del terzo Reich, scatenando la seconda guerra mondiale. A differenza di quanto accade ora la Germania era allora tra i paesi debitori, e l'austerità imposta dal governo di Heinrich Brüning, il «cancelliere affamatore», impattò direttamente e pesantemente sul paese, mentre adesso, che è il principale paese creditore, la Germania è riuscita finora a scaricare sui vicini gran parte dell'impatto della crisi.

Le analogie tra la depressione in corso e quella degli anni trenta sono evidenti, due in particolare vanno richiamate. Anche allora la crisi ebbe origine da un eccesso di indebitamento, soprattutto privato, e anche negli anni venti vi fu un rapido aumento delle disuguaglianze nella distribuzione del reddito e della ricchezza. Nei «ruggenti» anni venti, specialmente negli Stati Uniti, iniziò la corsa ai consumi di massa all'insegna dello slogan lanciato da Henry Ford «l'automobile per tutti»: poiché le retribuzioni non crescevano e le disuguaglianze aumentavano, i consumi furono finanziati dalla crescita dell'indebitamento delle famiglie che, soprattutto nei paesi europei, si aggiunse a un eccesso di debito pubblico creatosi durante la prima guerra mondiale, in buona parte ancora non smaltito. La lezione degli anni trenta fu che la distribuzione del reddito determina il ritmo, la qualità e la sosteni-

* Silvano Andriani è presidente del Cespi (International policy study centre). Ricopre le cariche di presidente di Axa Monte Paschi di Siena Vita e Axa Mps Danni.

bilità della crescita: una crescita che ha per motore il debito, alla lunga è destinata a crollare. Questa lezione è stata dimenticata col prevalere negli anni ottanta delle idee e delle politiche liberiste.

Durante la fase di accelerazione del processo di globalizzazione, che iniziata alla metà dell'Ottocento si trascinò, già in crisi, fino ai primi decenni del Novecento, la generalità dei paesi industrializzati ed emergenti adottò modelli di sviluppo di tipo mercantile: essi contennero la crescita delle retribuzioni e la domanda interna approfittando dell'eccesso di manodopera proveniente dalle campagne, puntando tutti a crescere attraverso le esportazioni. Questa tendenza dette forte impulso alle conquiste coloniali e accentuò nel tempo le pratiche di concorrenza scorretta, dal dumping alla manipolazione dei cambi, che furono cause non ultime del primo conflitto mondiale.

Quando Karl Marx teorizzava i salari al livello di sussistenza, Rosa Luxemburg la tendenza al sottoconsumo, Rudolf Hilferding l'imperialismo, non facevano che analizzare le tendenze dell'epoca: la loro ingenuità consistette nel ritenere che quelle contraddizioni avrebbero portato inevitabilmente all'avvento del socialismo; esclusero cioè la possibilità di una risposta riformista. Questa si delineò proprio durante la crisi degli anni trenta, diffondendosi nei paesi avanzati a partire dagli anni cinquanta, ma ciò avvenne solo dopo due grandi crisi economiche, due guerre mondiali, rivoluzioni e guerre civili, e dopo il collasso del processo di globalizzazione e il trionfo del protezionismo e del nazionalismo.

Se si considera quale fu l'attitudine della sinistra in Europa, a fronte della possibile risposta riformista, alla crisi negli anni trenta, non si può dire che il riformismo coincise con la sinistra; questo è diventato vero solo dopo la guerra. Negli anni trenta i partiti laburista inglese e socialdemocratico tedesco rifiutarono l'approccio riformista, rimanendo prigionieri del dilemma: il capitalismo o lo si abbatte o lo si gestisce così com'è. Il risultato in Inghilterra fu la caduta del primo governo laburista, che non fu in grado di continuare, dopo l'inizio della crisi, la dura politica di austerità imposta dal partito conservatore sin dalla fine della prima guerra mondiale, che continuò fino alla seconda guerra mondiale. A sostenere le tesi di Keynes in Inghilterra fu allora solo il partito liberale di Lloyd George.

Il recente *outlook* del Fondo monetario internazionale ci ricorda che quella politica di austerità ha inflitto all'Inghilterra venti anni di stagnazione e di altissimi tassi di disoccupazione, e che il debito pubblico, pari al 130 per

cento del Pil nel 1918, la cui riduzione era l'obbiettivo principale dell'austerità, salì al 190 già nel 1933. In Germania andò anche peggio, giacché la caduta del governo a partecipazione socialdemocratica aprì le porte del potere a Hitler. Questo ci fa venire in mente fatti recenti: la caduta di Papandreu in Grecia e quella di Zapatero in Spagna, che fu addirittura tra i sostenitori della scelta dell'austerità, e ultimamente la sconfitta elettorale del Partito democratico giapponese, che non ha saputo rompere con l'ortodossia per rovesciare la pressione deflazionista che da oltre venti anni affligge l'economia nipponica. E vi sono altre forze nella sinistra in Europa che hanno dimenticato la lezione del riformismo.

La risposta riformista nacque dalla confluenza di due grandi scuole di pensiero: quella liberaldemocratica di John Maynard Keynes e William Beveridge, basata prevalentemente in Inghilterra, e quella socialdemocratica, di Gunnar Myrdall, Dag Hammarskjöld, Jan Timbergen, basata prevalentemente nei paesi scandinavi. La sua realizzazione ebbe inizio negli Stati Uniti di Roosevelt e nel complesso dei paesi scandinavi, dove all'inizio degli anni trenta quasi simultaneamente tutti i partiti socialdemocratici andarono per la prima volta al governo, per restarci per molti decenni. Ne scaturirono modelli di sviluppo in parte diversi, ma ispirati da una visione comune.

La prima grande lezione del riformismo fu che il capitalismo si può riformare attraverso l'intervento pubblico. Un limite forse di un certo neo-keynesismo di oggi è di focalizzare quasi esclusivamente il tema del *deficit spending* come risposta alla crisi. Essa consistette invece in una serie di leggi e di soluzioni istituzionali che cambiarono la natura del capitalismo, modificando sostanzialmente il modo di funzionare del sistema economico, ridefinendo i rapporti di forza e il rapporto fra Stato e mercato. Anche la regolazione della domanda andò ben oltre il *deficit spending*, pur necessario per affrontare la crisi. L'introduzione delle politiche dei redditi, dei sistemi fiscali progressivi, dei sistemi pensionistici, dettero luogo a modelli distributivi gestiti politicamente, in grado di orientare sistematicamente livello e composizione della domanda. Questo consentì nei paesi avanzati, durante i trenta anni gloriosi successivi alla seconda guerra mondiale, la diffusione dei consumi di massa e l'edificazione delle strutture del welfare state senza che ciò comportasse l'aumento del rapporto fra debito pubblico e fra debito totale e prodotto lordo. E senza crisi finanziarie.

In quella visione lo sviluppo economico deve servire ad aumentare il benessere dei cittadini e non la potenza economica del paese, cioè la competi-

tività; competitività o controllo dell'inflazione possono essere condizioni e non obiettivi dello sviluppo. E il ruolo della politica economica è di indurre il sistema economico a utilizzare pienamente le proprie risorse esistenti e potenziali, a cominciare dal lavoro, cosa che il mercato da sé non è in grado di fare: la piena occupazione era l'obiettivo principale nel modello del welfare state.

Gli accordi di Bretton Woods rappresentarono il tentativo di riportare la visione riformista nei rapporti internazionali, rimettendo in moto il processo di globalizzazione che era collassato con la crisi degli anni trenta, ma mantenendolo sotto uno stretto controllo politico. Tentativo purtroppo non portato fino in fondo, visto che alcune delle proposte più importanti avanzate al tavolo del negoziato da Keynes, come la creazione di una moneta mondiale per gli scambi internazionali, con conseguenti funzioni di banca del Fondo monetario internazionale, e modalità di intervento in caso di squilibri strutturali delle bilance dei pagamenti, rivolte soprattutto a ridurre i surplus dei paesi in attivo per aumentare la domanda mondiale, furono respinte dagli statunitensi. Tuttavia, la motivazione degli accordi resa dal capo della delegazione statunitense, il segretario di Stato Cordell Hull, secondo il quale gli accordi dovevano «fare in modo che il tenore di vita cresca in tutti i paesi, eliminando l'insoddisfazione economica che genera la guerra», mostra che era generale la convinzione che il coordinamento delle politiche economiche a livello mondiale dovesse evitare il riformarsi di squilibri strutturali nei rapporti fra paesi e le pratiche mercantiliste che li generano.

Negli ultimi trent'anni, col prevalere del neo-liberismo, nel quadro di un modello di sviluppo trainato dalla crescita dei consumi privati nei paesi avanzati, largamente finanziata col debito, progressivamente si sono riproposte a opera di alcuni paesi (Cina e Germania soprattutto) pratiche mercantiliste. A differenza da allora, tuttavia, un gruppo di paesi, all'inizio l'intero blocco dei paesi anglosassoni, Stati Uniti in testa, e, dopo l'entrata in funzione dell'euro, anche alcuni paesi del Sud Europa, si sono configurati come consumatori di ultima istanza.

Questi atteggiamenti sono risultati complementari, ma all'interno di una formidabile tendenza a distorcere l'allocazione delle risorse finanziarie, che ha configurato progressivamente alcuni paesi come strutturalmente creditori e altri come strutturalmente debitori. Questo squilibrio finanziario, che non poteva crescere all'infinito, riflette uno squilibrio fra i livelli di competitività dei sistemi economici dei diversi paesi che, a propria volta, riflette u-

na distorsione della struttura produttiva di ciascuno di essi. Tale distorsione è particolarmente evidente per alcuni paesi europei (Spagna, Irlanda, Portogallo, Grecia), i cui deficit commerciali erano quasi a due cifre, che hanno attinto livelli di debito netto sull'estero quasi pari al proprio prodotto lordo, e dagli attivi strutturali di Germania e Olanda, i più alti al mondo.

Alla distorsione prodottasi nei rapporti fra paesi altre se ne aggiungono di dimensione mondiale, che derivano dalle caratteristiche del modello di sviluppo dominante. Eccessi di capacità produttiva in produzioni per il consumo o in attività che più sono state alimentate dal debito (come auto, immobili, finanza). Difetti di capacità produttiva segnalati dalla forte crescita dei prezzi dei generi alimentari, dai generali invecchiamento e inadeguatezza delle infrastrutture di ogni tipo, dall'esplosione del prezzo del petrolio, dal sostanziale ritardo nell'affrontare i problemi dell'ambiente. La stessa rivoluzione tecnologica è stata orientata soprattutto verso le priorità derivanti da un modello basato sui consumi privati, mentre grandi potenzialità di innovazione in altri campi sono rimaste inutilizzate.

Coloro che sostengono le politiche di austerità insistono sulla necessità di riforme strutturali che ciascun paese dovrebbe realizzare: i compiti a casa, appunto. E tendono a focalizzare i problemi della flessibilità del lavoro e del bilancio pubblico sulla base dell'assunzione, del tutto infondata, che la crisi derivi dai bilanci pubblici. Ma i problemi strutturali che ciascun paese deve affrontare hanno ben altra portata. Riguardano attitudini consolidate: livelli di evasione fiscale e di corruzione. E riguardano la necessità per ciascun paese di riposizionare il proprio sistema economico nel contesto di un mutamento del modello di sviluppo di portata mondiale, facendo i conti con eventuali difetti storici in esso presenti. In Italia, ad esempio, lo squilibrio crescente fra Nord e Sud (di cui più nessuno parla), l'eccessiva frammentazione del sistema delle imprese, il sottodimensionamento del settore dei servizi a confronto con altri paesi avanzati. Tale ricollocazione non sarà possibile senza politiche industriali, cioè senza politiche direttamente rivolte a orientare l'evoluzione della base produttiva a partire dalle caratteristiche, dalle risorse e dalle vocazioni di ciascun paese. Il che richiede anche disponibilità finanziarie nei bilanci pubblici.

Ogni paese ha una parte del sistema economico che non è esposta direttamente alla competizione internazionale: tutti i servizi pubblici, i servizi territoriali e la gestione del territorio, gran parte del sistema dei trasporti, buona parte della distribuzione, i servizi sociali vecchi e nuovi, i servizi alla

persona. Soprattutto in questi campi dovrà crescere l'occupazione, all'interno di un nuovo modello di sviluppo orientato anche alla soddisfazione di nuovi bisogni, ed è importante che queste attività, dalle quali dipende largamente il livello del vivere civile e l'efficienza del sistema economico, vengano gestite con efficienza ed efficacia. E in questi campi si potrebbe favorire la nascita di varie forme di impresa non orientate al profitto. Ma l'espansione della domanda interna proveniente dalla crescita di queste attività potrebbe facilmente squilibrare la bilancia dei pagamenti, perciò sarebbe di importanza determinante rafforzare le capacità di esportazione dei settori direttamente impegnati nella concorrenza internazionale (come manifattura, turismo e altri servizi), stimolandone un salto di qualità, migliorandone soprattutto la capacità di innovazione attraverso la ricerca.

L'approccio dei compiti a casa trascura inoltre il principale problema strutturale, che – come si è visto – ha dimensione mondiale ed è particolarmente importante nell'Unione Europea, consistente nella necessità di ridurre e tendenzialmente superare gli squilibri strutturali determinatisi nell'economia mondiale. Questo richiederebbe ai paesi passivi di smettere di vivere al di sopra dei propri mezzi e a quelli attivi di smettere le pratiche mercantiliste. La Cina ha almeno parzialmente accettato questo imperativo: il suo attivo commerciale si è quasi dimezzato dall'inizio della crisi. La Germania e l'Olanda no. La Germania è stata la prima ad adottare le regole del pareggio di bilancio. Con l'arrivo della nuova recessione i deficit commerciali dei paesi in passivo si sono ridotti: almeno ora non vivono più tanto al di sopra dei loro mezzi, ma semplicemente in quanto la caduta della loro domanda interna ne ha aumentato la «competitività».

Nello stesso tempo gli attivi strutturali di Germania e Olanda hanno ripreso ad aumentare, sino a ritornare al livello pre-crisi. Se i paesi forti realizzano i loro attivi in buona misura in Europa, esportando i capitali in eccesso, che da quegli attivi derivano, fuori dall'Europa, come stanno facendo largamente dall'inizio della crisi, imprimono un ulteriore impulso deflazionista all'economia europea. Poiché le politiche seguite aumentano lo svantaggio dei paesi più deboli, se le cose non cambieranno le divergenze nell'area euro in prospettiva sono destinate ad aumentare.

La Germania ci appare oggi con un aspetto dicotomico: da una parte mantiene un governo dell'economia basato sulla concertazione fra le parti sociali, che ha consentito, oltre all'efficace gestione del sistema economico, la migliore difesa dei livelli di occupazione anche durante la crisi; dall'altra,

tale difesa è stata realizzata con una strategia mercantilista, potenziata dall'accordo governo-sindacati per non tradurre gli aumenti di produttività in aumenti salariali, cioè a spese dei paesi vicini.

Il formidabile impegno rivolto al superamento degli squilibri strutturali dovrà essere affrontato in un contesto straordinario: il livello del debito totale (somma di debito pubblico, debito delle famiglie e debito delle imprese), rispetto al prodotto lordo, nel complesso dei paesi avanzati non è mai stato così elevato. In alcuni paesi europei, alla fine della seconda guerra mondiale il debito pubblico era ben più alto di quello attuale, ma il debito totale non è mai stato così alto e in tutti i paesi avanzati contemporaneamente. Il *deleveraging* riguarda sia la componente privata sia quella pubblica, ed è previsto che eserciterà una forte pressione deflazionistica sull'economia per molti anni a venire, riducendo le possibilità di crescita e di occupazione.

Le politiche sinora seguite, soprattutto in Europa, che hanno escluso ogni forma di svalutazione dei debiti – default delle banche, ristrutturazione di debiti sovrani, aumento del tasso di inflazione – fanno sì che a cinque anni dall'inizio della crisi il debito totale, nella media dei paesi europei, non è diminuito, anzi è aumentato, in quanto a una certa riduzione del debito privato corrisponde un aumento maggiore del debito pubblico, poiché i bilanci pubblici sono stati, almeno nella prima fase, spinti a sostenere la domanda che cadeva in seguito alla prima recessione e a salvare le banche.

Con l'austerità ora si opera sul debito pubblico, ma questa può essere una strategia che si auto-sconfigge, in quanto la spinta recessiva che essa provoca può ridurre il livello del prodotto lordo e inaridire le fonti dalle quali dovrebbero provenire le maggiori entrate, come stanno già mostrando i casi della Grecia, della Spagna e anche dell'Italia. Coloro che motivano l'austerità con la necessità di proteggere le nuove generazioni rovesciano la realtà: una politica di rientro dal debito che non accetta alcuna svalutazione dell'eccesso di debito prodotto da comportamenti irresponsabili delle precedenti generazioni di debitori e creditori, usando l'austerità per pagare i debiti, mette sulle spalle delle nuove generazioni tutto il peso di quel debito, anche in termini di minore crescita e minori possibilità di occupazione.

Non c'è alcun bisogno di contrapporre Schumpeter a Keynes. Una «distruzione creatrice» è indubbiamente necessaria per uscire dalla crisi con un diverso modello di sviluppo. In quell'espressione, tuttavia, il sostantivo è scontato, in caso di grave crisi la distruzione è inevitabile ed è già in corso; ma l'aggettivo è problematico, le cose possono evolvere in direzioni diverse.

La crisi più simile a quella in corso, quella degli anni trenta, finì solo con quello straordinario programma di opere pubbliche che abbiamo chiamato seconda guerra mondiale. Politiche industriali sono necessarie per orientare il riposizionamento delle attività produttive, che implica importanti spostamenti di lavoro in nuove attività, ma esse non possono essere efficaci e non sono socialmente sostenibili in un contesto di domanda calante.

La regolazione della domanda è necessaria in prospettiva per rendere la distribuzione del reddito funzionale al nuovo modello di sviluppo e assicurarne la sostenibilità. Ciò richiede di ridefinire nella distribuzione del reddito i rapporti fra capitale e lavoro, tra pubblico e privato, fra risparmio e consumi. La regolazione della domanda è necessaria anche nella fase di transizione, ed è più complessa in quanto dovrebbe consentire un adeguato flusso di investimenti per la riorganizzazione del sistema economico, mentre fa fronte al problema dell'eccesso di indebitamento. L'esperienza storica offre importanti insegnamenti sui modi meno dolorosi e più efficaci di affrontare il problema dell'eccesso di indebitamento; per trarne giovamento è necessario, tuttavia, liberarsi dei dogmi dell'ortodossia.

Questo complesso di problemi può essere affrontato con ben altro respiro a livello europeo. Qui non si tratta tanto di inventare proposte, esse sono già sul tavolo. Riguardano la creazione di una vera unione bancaria; la parziale europeizzazione dei debiti; la riconversione della Bce in una vera banca centrale, e la possibilità di usare l'enorme liquidità che essa sta già immettendo nel sistema, finora senza apprezzabili effetti sulla crescita, direttamente per finanziare investimenti; politiche dei redditi di dimensione europea che favoriscano il sostegno della domanda e la riduzione dei divari di competitività fra i paesi dell'Unione; strategie di investimento di dimensione europea, finanziate attraverso il bilancio dell'Unione o mediante la costituzione di fondi specializzati, che consentano un utilizzo europeo dell'eccesso di risparmio dei paesi con attivi commerciali; la sottrazione degli investimenti dal calcolo del *fiscal compact*, che consenta il rilancio degli investimenti anche ai livelli nazionali. E vi è la proposta di assumere come obiettivo generale della politica economica a livello europeo il tasso di crescita del prodotto lordo dell'area. Tutto ciò non potrebbe avvenire senza un sostanziale avanzamento verso l'unità politica dell'Unione. Queste e altre suggestioni che riguardano particolarmente l'Italia sono avanzate negli scritti raccolti nel «libro bianco» prodotto dal Forum per l'economia della Cgil.

Il problema oggi è sapere con quali strategie politiche si potrà fare avanzare questa linea in Europa per trarre l'Unione fuori dalla condizione di area culturalmente più conservatrice, perciò più rischiosa per l'economia mondiale. Se si guarda all'Italia, anche la realizzazione di un obiettivo intermedio come l'esclusione degli investimenti dal calcolo del *fiscal compact* consentirebbe di disporre dei mezzi per attivare investimenti nelle direzioni indicate dal «libro bianco». Condizione essenziale sarebbe dotare lo Stato italiano di una capacità di programmazione strategica di cui finora non ha mai disposto, e della conseguente capacità di definire strategie di investimento verso le quali convogliare fondi pubblici nazionali ed europei e fondi privati. Lungo questo percorso sarebbe necessario trovare nuovi modelli di finanziamento degli investimenti, in grado di mobilitare parti rilevanti del risparmio italiano presente nei portafogli degli investitori istituzionali, fondi pensione, compagnie di assicurazione, fondi di investimento.

Il modello distributivo di tipo riformista partiva dalla regola che distribuiva l'output fra capitale e lavoro. La politica dei redditi determinava politicamente l'aggancio delle retribuzioni reali alla produttività. L'affermarsi di questa regola andò di pari passo con il prevalere di una nuova visione dell'impresa. Nell'impostazione di allora, la politica dei redditi divenne uno dei pilastri dei modelli di programmazione, componente macroeconomica di una politica della domanda, perciò l'aggancio delle retribuzioni alla produttività era, in genere, fissato a livello di sistema economico.

Anche in Europa come negli Stati Uniti, tuttavia, prevalse la nuova visione che considerava l'impresa come un'organizzazione, un costruito sociale, entro il quale operano interessi diversi che devono coesistere. Nella fase fordista l'asse dell'alleanza era fra chi gestiva l'impresa, portando avanti processi di meccanizzazione e produzione in serie in mercati oligopolistici, il cosiddetto capitale industriale, e i sindacati dei lavoratori. Il nocciolo dello scambio fu, da una parte, l'accettazione del principio che i lavoratori hanno il diritto di partecipare alla maggiore produzione derivante dall'aumento della produttività, dall'altra, l'accettazione di un modo di produzione particolarmente alienante.

In alcuni paesi del Nord Europa si affermarono forme di compartecipazione dei lavoratori alla gestione delle imprese, nel modello socialdemocratico si delineò un modello di concertazione che dalle aziende arrivava alla politica economica attraverso le esperienze di programmazione concertata. Quella visione dell'impresa si affermò nel quadro di una politica

riformista che cambiò il modo di essere dei sistemi capitalisti – non a caso cominciò negli Stati Uniti e nei paesi scandinavi – e che determinò, anche attraverso le leggi, un mutamento sostanziale dei rapporti di forza fra capitale e lavoro.

Quella visione dell'impresa è stata spazzata via dal prevalere della cultura neo-liberista, e dalle politiche e dalle leggi conseguenti. Nella nuova situazione dei rapporti di forza e col ritorno di ideologie utilitariste, per le quali, per dirla con la Thatcher, «la società non esiste, esistono solo gli individui», l'impresa è stata teorizzata come un semplice coacervo di contratti individuali coordinati da un soggetto dominante: il capitale finanziario. In questo quadro il sindacato non ha alcuna ragione di esistere. Secondo questo nuovo approccio, unico obbiettivo dell'impresa è «produrre valore per gli azionisti», cioè profitti, *shareholder value* appunto.

La generazione dei manager selezionati sulla base della precedente visione dell'impresa fu spazzata via da un'ondata di scalate ostili operata direttamente dai mercati finanziari, che portò al potere nelle imprese scalate e nelle altre che si adattarono al nuovo paradigma una nuova generazione di manager orientati secondo la *shareholder value*. L'asse dell'alleanza si fissò fra capitale finanziario e management, considerato ormai come agente del capitale finanziario; il problema principale divenne allineare l'interesse dell'agente a quello del mandante: le *stock option* furono la risposta principale a questo problema.

Lo scoppio della bolla tecnologica, i successivi grandi scandali societari, la crisi delle banche, hanno scosso alle fondamenta la *shareholder value* e messo in evidenza, tra l'altro, che quell'approccio genera per le imprese l'irresistibile tendenza a operare in un'ottica di breve termine, e che anche le *public company* possono degenerare quando manca nell'impresa un bilanciamento del potere. Oggi più nessuno sostiene quella teoria dell'impresa, ma nei fatti resta l'approccio prevalente. Si può dire che la vecchia visione è in crisi, ma una nuova ancora non si afferma.

La sinistra ha costruito in passato la propria identità su due *issue*: lotta alle disuguaglianze e liberazione del lavoro dalla condizione di merce; entrambe sono state disertate col prevalere della visione tipo «terza via». Di recente vi è una ripresa del discorso sulle disuguaglianze, ma sul ruolo del lavoro in pratica ancora si tace. Riprendere questo discorso non sarà possibile senza affermare una nuova visione dell'impresa, e senza di questa neanche un progetto di sviluppo alternativo potrà funzionare.

Questo vuoto appare ancora più grave se si tiene conto che una teoria dell'impresa alternativa, la *stakeholder theory*, è stata messa in campo in tempo reale, cioè negli anni ottanta, contro la dottrina divenuta dominante, e che essa ha conosciuto da allora interessanti rielaborazioni. Secondo tale approccio, compito dell'impresa è di valorizzare tutti gli asset di cui dispone: capitale, lavoro, know how, reputazione, relazioni con la clientela e con l'ambiente circostante. La funzione del management è di mediare tra i vari interessi che fanno capo all'impresa, delineando una strategia di sviluppo di lungo periodo che consenta la valorizzazione di tutti gli asset. Buona parte della dottrina mette oggi in dubbio che la proprietà dell'impresa possa essere attribuita al possessore di un solo asset dell'impresa: il capitale finanziario.

La principale novità di questa fase del capitalismo è, per molti, l'importanza che la conoscenza sta assumendo fra i fattori della produzione. Si parla di economia della conoscenza. La conoscenza ha sempre fatto parte dell'attività produttiva e anche coloro che hanno introdotto, nella fase fordista, i processi di meccanizzazione con le tecnologie e i modelli organizzativi confacenti, possedevano importanti conoscenze. Solo che quelle conoscenze erano accentrate al vertice dell'azienda o incorporate nelle macchine, mentre la grande maggioranza dei lavoratori era ridotta a lavori meramente esecutivi. La differenza oggi sta nell'elevazione del livello culturale medio delle persone e nella possibilità, attraverso le tecnologie dell'informazione, di produrre una quantità enorme di informazioni a costi bassissimi.

A partire da questa nuova situazione molti sostengono che ormai la conoscenza sia diventata un fattore della produzione più importante dello stesso capitale finanziario, ma la dinamica dei rapporti di potere e della distribuzione del reddito non convalida questa tesi. Il capitale finanziario non è mai stato così forte: la distribuzione del maggior prodotto derivante dagli aumenti di produttività, come mostrano ricerche statunitensi, ha premiato il capitale finanziario e il top management che lo serviva. L'incredibile aumento medio delle divergenze fra i guadagni dei manager e le retribuzioni degli altri lavoratori segnala anche uno squilibrio crescente nei rapporti di potere derivanti dal prevalere di governance tipo *shareholder value*.

Il punto è che l'enorme produzione di informazioni può essere orientata in direzioni opposte. Il flusso di informazioni può essere centralizzato per accrescere il controllo delle gerarchie o può essere decentrato per fare leva sulla partecipazione creativa dei lavoratori all'evoluzione dei processi produttivi. La scelta del modo di produzione è collegata alle forme di governan-

ce dell'impresa, giacché chi governa l'impresa tende a scegliere le tecnologie e i modelli organizzativi che gli convengono e che gli consentono di mantenere il controllo.

In questa situazione la produttività del lavoro come indicatore di efficienza e riferimento della distribuzione del reddito appare alquanto invecchiato. Esso era abbastanza efficace nella fase fordista, essendo un indicatore meramente quantitativo. Già allora appariva difettoso per la valutazione di servizi per i quali l'efficacia, che è un indicatore della qualità della prestazione, è più importante dell'efficienza. Inoltre è un indicatore che può favorire valutazioni di breve periodo. L'indicatore produttività non è in grado di rilevare il miglioramento della qualità dei prodotti, che anche nell'industria manifatturiera è diventata una componente sistematica di processi produttivi sempre meno standardizzati. Né tanto meno di valutare quei miglioramenti qualitativi del sistema di relazioni interne ed esterne dell'impresa dal quale dipende la sua possibilità di sviluppo nel lungo periodo.

Le imprese più avanzate, soprattutto quelle che si ispirano a modelli *stakeholder*, in effetti già adottano, anche per determinare le componenti aziendali della retribuzione, indicatori di performance composti da una molteplicità di parametri quantitativi e qualitativi, individuali e collettivi, stabiliti in base alle scelte strategiche dell'impresa, che testano la valorizzazione dei suoi asset e la sua possibilità di sviluppo nel tempo. In questo contesto il tema della distribuzione dell'output fra capitale e lavoro andrebbe delineato in termini macroeconomici, possibilmente a livello europeo, diversificato per i diversi paesi in modo da contribuire simultaneamente all'aumento della domanda interna dell'area e alla riduzione dei divari di produttività fra paesi, ma in misura consistente andrebbe realizzato a livello di ciascuna impresa in relazione alla sua performance complessiva, con un sindacato in grado di discutere i modelli organizzativi, i processi di valorizzazione del lavoro, i livelli di occupazione e, in ultima analisi, le forme di governance.

In questo contesto andrebbe considerato il ruolo del mercato del lavoro. Il passaggio a un diverso modello di sviluppo richiede il ridimensionamento di attività cresciute in eccedenza nel passato modello e la creazione di più avanzate specializzazioni nella manifattura e di nuove attività nel campo dei servizi pubblici e privati. E, inoltre, un salto di qualità dell'intero sistema economico. La mobilità del lavoro diventa così molto importante, ma altrettanto importante diventa il miglioramento sistematico della qualità del lavoro. Questo può essere ottenuto nelle imprese adottando modelli organiz-

zativi che puntino a questo risultato attraverso il mercato del lavoro, se esso viene concepito come un meccanismo di gestione delle risorse umane a livello nazionale, orientato a corrispondere alle esigenze di miglioramento qualitativo proveniente dalle imprese o anche all'organizzazione in forme innovative di nuove attività nel campo dei servizi. In tale meccanismo dovrebbero convergere politiche sociali, attività formative, funzioni di collocamento.

Il tema della democrazia economica va oggi declinato in tutta la sua ampiezza, che comprende la distribuzione del reddito a livello macroeconomico e a livello aziendale e i sistemi contrattuali conseguenti, la scelta dei modelli organizzativi e delle forme di governance dei vari tipi di impresa per favorirne il decentramento, l'allargamento dello spazio per attività non profit di vario tipo, l'organizzazione del mercato del lavoro. Anche in questo tipo di approccio, tuttavia, resta di apparire largamente scontata l'esistenza delle imprese, mentre è di grande importanza il modo come esse vengono create.

Marx è stato il primo, analizzando il mutamento di forma del capitalismo conseguente alla socializzazione del capitale derivante dal crescente ruolo della finanza, con lo sviluppo delle società per azioni e dell'intervento delle banche del tempo nel controllo delle imprese, a individuare la tendenza alla separazione della gestione delle imprese dalla proprietà. Marx definì i manager «funzionari del capitale», praticamente nello stesso modo come sono poi stati definiti dalla *shareholder value*. Quest'analisi sarà successivamente sviluppata, all'interno del pensiero marxista, da Hilferding, in *Das Finanzkapital*, giacché anche la finanziarizzazione dei sistemi economici c'era già stata a partire dalla metà dell'Ottocento. Solo negli anni trenta del Novecento, a opera di Berle e Means, la scienza ufficiale è arrivata a teorizzare l'impresa manageriale, la *public company*.

Nell'approccio marxiano, tuttavia, resta un limite sostanziale: una sottovalutazione del ruolo della funzione imprenditoriale. Questo limite era addirittura eclatante nella teoria neoclassica a lungo dominante, che ha difficoltà a teorizzare l'esistenza stessa delle imprese. È stato Schumpeter a superare quel limite, distinguendo l'imprenditore non solo dalla proprietà, ma anche dal management. Imprenditore è chi non si limita a gestire l'impresa, ma la crea o innova i prodotti o il modo di produrre o scopre nuova attività. In quest'accezione la funzione imprenditoriale riguarda ogni tipo di impresa, capitalistica o non profit che sia, e riguarda anche attività non organizzate in impresa.

— | —
⋈
Silvano Andriani

La funzione imprenditoriale non coincide con il lavoro cognitivo, ma ne fa certamente parte ed è determinante per la creazione di nuove imprese, e può essere comunque decentrata all'interno dell'impresa o delle reti di imprese. Si tratterebbe di favorire modelli organizzativi che nelle grandi imprese e nelle reti o nei distretti di imprese facciano leva sull'autonomia di iniziativa delle diverse componenti e, più in generale, di adottare politiche che consentano di allargare al massimo la base di selezione e formazione delle risorse imprenditoriali, per farne emergere tutto il potenziale esistente nella società e di migliorarne sistematicamente la qualità. Ciò richiede di portare fino in fondo la distinzione fra proprietà del capitale e funzione imprenditoriale e manageriale. Per realizzare un tale obiettivo un ruolo determinante potrebbe essere svolto da una finanza restituita alla sua funzione di meccanismo di socializzazione del capitale e di finanziamento dell'economia reale, in grado di determinare anche nuove forme di incontro tra capitale finanziario e potenziale iniziativa imprenditoriale. Per la sinistra, insomma, sarebbe arrivato il tempo di elaborare una teoria positiva della funzione imprenditoriale.