

# LAVORO, DISOCCUPAZIONE, ECONOMIA CIVILE

Stefano Zamagni

## 1. Introduzione

Tra le urgenze politico-culturali più pressanti dell'attuale passaggio d'epoca vi è certamente quella di andare oltre le due concezioni di mercato oggi dominanti. Da un lato, la visione del mercato come "male necessario", di un'istituzione cioè di cui non si può fare a meno, perché garanzia di progresso e successo economico, ma pur sempre un "male" da cui guardarsi e pertanto da tenere sotto controllo con la fissazione di vincoli stringenti. E' questa, in buona sostanza, la posizione accolta dai teorici della cosiddetta "terza via", secondo cui occorre tenere separata la sfera dell'economia dal resto della società e servirsi della prima come strumento, per realizzare i fini che la seconda si prefigge. Sull'altro versante troviamo la concezione del mercato come mezzo per risolvere il problema politico. Si tratta di una concezione pienamente in sintonia con lo spirito - anche se non sempre con la prassi - del liberalismo classico che, appunto, può essere definito come la soluzione del problema politico per via essenzialmente economica.

La sfida che oggi si deve raccogliere è quella di superare queste due visioni antagoniste del mercato, entrambe riduttive e limitanti, sia pure per ragioni diverse. Si tratta di superare quella concezione di economia di mercato che una certa vulgata delle tradizioni di pensiero sia liberale sia marxista ci hanno tramandato dalla metà dell'Ottocento ad oggi, una concezione secondo cui il mercato è il luogo delle sole organizzazioni che mirano al profitto. L'effetto più deleterio di questa concezione ristretta (e obsoleta), è quello di farci credere che un comportamento che si ispiri a valori diversi da quelli dell'auto-interesse conduce inesorabilmente al disastro economico. Incoraggiandoci ad aspettarci il peggio dagli altri, tale concezione finisce col fare emergere il peggio in noi. Non solo, ma essa finisce col limitare enormemente l'utilizzabilità di disposizioni d'animo quali la simpatia, la fraternità, la reciprocità, dal momento che quella concezione considera tali disposizioni come fossero qualità meramente intrinseche del carattere umano e non invece legate, in qualche modo, al processo di civilizzazione in atto nella società.

L'approdo verso cui tendere è piuttosto quello di realizzare - con la gradualità necessaria - le condizioni per un'economia di mercato in cui possano operare, in modo autonomo e indipendente, anche soggetti economici che, pur non perseguendo il fine del profitto, sono ugualmente capaci di

generare valore aggiunto, cioè ricchezza. (Giova ricordare che i termini imprenditore e imprenditorialità sono stati introdotti per la prima nel 1730 dall'economista irlandese Richard Cantillon, appunto per designare soggetti e attività caratterizzati dalla capacità di produzione di valore aggiunto e ciò indipendentemente dal fine perseguito). Sono questi i soggetti che compongono la variegata galassia dell'economia civile (cooperative, cooperative sociali, imprese sociali, fondazioni di comunità). Si rammenti che, la difesa delle ragioni della libertà esige che il pluralismo venga difeso non solo nella sfera del politico – il che è ovvio – ma anche in quella dell'economico. Pluralista e democratica è dunque l'economia nella quale trovano posto, in primo luogo, più principi di organizzazione economica – da quello della ricerca del profitto a quello di reciprocità – senza che l'assetto istituzionale vigente privilegi, più o meno apertamente, l'uno o l'altro; e secondariamente l'economia nella quale si consente al consumatore non solamente di scegliere all'interno di un dato menu, ma anche di consentirgli di poter “dire la sua” a proposito della composizione dello stesso menu. Era questo l'intendimento di J.S. Mill quando a metà Ottocento, con grande anticipo sui tempi, aveva lanciato la nozione di sovranità del consumatore.

Proporre oggi al dibattito culturale la prospettiva di discorso dell'economia civile, significa mirare a due scopi fondamentali. Il primo è quello di provvedere a risolvere una scarsità tipica delle nostre società avanzate, le quali si trovano tutte a fare i conti con un problema di inadeguata fornitura di beni relazionali – di beni cioè nei quali l'identità e le motivazioni del soggetto con cui interagisco sono elementi essenziali nella determinazione del valore del bene (l'amicizia è un bene relazionale, così come lo sono i servizi di qualità sociale). Poiché questi sono beni veri e propri, la società che non fosse in grado di assicurarne livelli adeguati di offerta sarebbe una società a più basso livello di benessere (e ciò a prescindere dal volume e dalla qualità degli altri beni che essa fosse capace di assicurare). D'altro canto, la produzione di beni relazionali non può avvenire né secondo le regole di funzionamento degli enti for profit, né secondo le modalità di fornitura dei beni ad opera dello Stato. Eppure, il nostro star bene, la nostra felicità pubblica, dipende in misura crescente dal consumo di beni relazionali e quindi dipende dalla presenza nel mercato di soggetti imprenditoriali connotati da due elementi specifici. Primo, una organizzazione produttiva del tutto simile a quella delle imprese for profit (e perciò connotata da elementi quali professionalità, continuità produttiva, efficienza, innovatività); secondo, il perseguimento di interessi collettivi o la produzione di utilità pubblica. Si pensi alle cooperative, sociali e non, alle imprese sociali: si tratta di soggetti che stanno *nel* mercato, pur non facendo proprio il fine dell'agire capitalistico che è quello del profitto. In quanto operanti con sistematicità e regolarità nel mercato, tali soggetti sono assimilabili alle società commerciali e dissimili da fondazioni e associazioni (di volontariato o altro); in quanto non mirano al profitto, essi sono simili a questa ultima e dissimili della prima. (Per un inquadramento, anche empirico di tali soggetti, cfr. C.

Borzaga e L. Fazzi, "Processes of institutionalization and differentiation in the Italian Third Sector", Trento, EURICSE, Nov.2010).

Il secondo scopo fondamentale è quello di affrettare i tempi del passaggio dal welfare state alla welfare society. E' ormai acquisito che il superamento del modello statalista di welfare presuppone che si disponga di una specifica tipologia di mercati, tuttora inesistenti nel nostro paese: i mercati di qualità sociale. Si tratta di mercati senz'altro *sui generis*, ma pur sempre mercati. In essi, le risorse che lo Stato decide di destinare al welfare vengono utilizzate non per finanziare i soggetti di offerta ma per interventi di promozione e sostegno della *domanda* dei servizi sociali, trasformando così in effettiva una domanda che altrimenti resterebbe solo virtuale, cioè non pagante. D'altro canto, lo Stato deve intervenire sul lato dell'offerta, con misure sia legislative sia amministrative, per assicurare la pluralità dei soggetti di offerta delle varie tipologie di servizi e ciò allo scopo di scongiurare i rischi della formazione di posizioni di rendita e di consentire una reale capacità di scelta da parte dei cittadini. E' in ciò l'idea di un welfare sussidiario che si serve dei meccanismi di mercato come strumento per rafforzare il vincolo sociale - e nel quale lo Stato diviene promotore della società civile organizzata incentivando tutte quelle forme di azione collettiva che generano benefici pubblici. In altri termini, ciò di cui abbiamo urgente bisogno è uno Stato facilitatore della società civile organizzata: è questa l'idea di uno *stato sociale sussidiario*. Il modello dello Stato-gestore poteva ben funzionare ieri, quando prevalenti erano le condizioni della società fordista e, in particolare, i bisogni delle persone erano astratti, cioè indifferenziati. Riproporlo ora, sia pure nella forma del welfare mix non potrebbe che sortire effetti perversi e finanziariamente disastrosi. (Per un approfondimento del discorso rinvio a L. Bruni e S. Zamagni, *Economia civile*, Bologna, Il Mulino, 2004).

In un disegno del genere, allo Stato spetterebbe un duplice, importante ruolo. Da un lato riconoscere (e non concedere!) l'auto-organizzazione dei soggetti della società civile in tutti gli ambiti in cui i loro membri ritengono, in piena autonomia, di avere interessi legittimi da tutelare. Ciò corrisponde a quanto esige il principio di sussidiarietà in senso proprio: l'organo superiore non deve semplicemente delegare o distribuire quote di sovranità all'organo inferiore – questa sarebbe una sussidiarietà "ottriata", cioè il decentramento politico-amministrativo – ma deve riconoscere e perciò favorire quanto l'organo inferiore è in grado di realizzare da sé. Dall'altro, lo Stato deve garantire le regole di esercizio di questa auto-organizzazione (trasparenza; regole di accesso alle fonti di finanziamento; regimi fiscali), facendo in modo che sia la competizione leale a stabilire chi deve produrre che cosa.

## 2. La piramide e la clessidra

Se quanto precede vale per affrontare (e possibilmente risolvere) un'ampia fascia di problemi che intrigano le nostre società d'oggi, ciò è vero *a fortiori* quando si pone l'attenzione sul grande tema del lavoro: del suo senso, della sua natura, della sua mancanza. L'attuale temperie culturale esalta e deprime, al tempo stesso, il lavoro. Per un verso, essa fa entrare il lavoro ovunque, facendolo diventare la "nuova misura di tutte le cose"; crea un nuovo tipo di uomo – l'*homo laborans* nelle parole di K. Marx e successivamente di H. Arendt. Per l'altro verso, nessuna cultura come l'attuale usa e strumentalizza il lavoro per uno scopo sempre più "esterno" all'attività lavorativa stessa. Non lo valorizza in sé – come dicevano i benedettini "Labor opes parat, laetitiam parit", "il lavoro procura ricchezza, genera felicità" – ma lo rende funzionale al profitto. E' questa una tendenza che ha invaso anche il campo educativo, dove il valore di un corso di studi è misurato da quanto esso renderà nel mercato del lavoro e non già anche per il valore intrinseco dell'esperienza formativa stessa – come già il celebre modello di Robert Spence del 1970 aveva anticipato. D'altro canto e come misura compensativa, il lavoro viene finalizzato al consumo: si lavora di più per consumare quantità sempre maggiori di beni di status e soprattutto di beni posizionali.

Ma veniamo alla questione della "mancanza" di lavoro. Perché pare così difficile avere ragione, oggi, della disoccupazione e soprattutto della inoccupazione? E' forse la non conoscenza delle cause del fenomeno oppure la non disponibilità degli strumenti di intervento a rendere così difficile la soluzione del problema? Non lo credo proprio. Ritengo piuttosto che la disoccupazione e la cattiva occupazione di oggi sia la conseguenza di una organizzazione sociale incapace di articolarsi nel modo più adatto a valorizzare le risorse umane a disposizione. E' un fatto che le nuove tecnologie della Terza Rivoluzione Industriale liberano tempo sociale dal processo produttivo, un tempo che l'attuale assetto istituzionale del lavoro trasforma in disoccupazione oppure in precarietà sistemica. In altro modo, l'aumento, a livello del sistema economico, della disponibilità di tempo – un tempo utilizzabile per una pluralità di usi diversi – continua ad essere utilizzato per la produzione di merci (o di servizi alla produzione delle merci) di cui potremmo tranquillamente fare a meno e che invece siamo "costretti" a consumare, mentre non riusciamo a consumare altri beni e servizi perché non vi è chi è in grado di fornirceli. Il risultato di questo stato di cose è che troppi sforzi ideativi vengono indirizzati su tentativi di creare nuove occasioni di lavoro effimere o precarie anziché essere impiegati per riprogettare la vita di una società post-industriale fortunatamente capace di lasciare alle "nuove macchine" le mansioni ripetitive e quindi potenzialmente capace di utilizzare il tempo così liberato per impieghi che allarghino gli spazi di libertà dei cittadini.

Per abbozzare una difesa della tesi, una precisazione è opportuna. La disoccupazione dice di una carenza di posti di lavoro, cioè di impieghi, sul mercato del lavoro. Ma vi sono parecchie altre offerte e domande di lavoro che non transitano per il mercato del lavoro. Si pensi al lavoro di cura; al lavoro che entra nella produzione di servizi alla persona; al lavoro erogato all'interno delle organizzazioni di terzo settore, etc.: si tratta di attività lavorative che la società avvalora, addirittura intervenendo a livello legislativo con norme che ne decretano le regole di svolgimento, senza però che esse siano sottoposte alle regole del mercato del lavoro. E' dunque necessario tenere distinta la nozione di impiego o posto di lavoro dalla nozione, assai più ampia, di attività lavorativa. Quando si parla di disoccupazione il riferimento è sempre e solo alla categoria dell'impiego. Accade così che la società postindustriale, può registrare un problema di insufficienza di posti di lavoro – cioè di disoccupazione – pur essendo vero che essa denuncia un problema di eccesso di domanda di attività lavorative, domanda che non trova risposta. Quanto a dire che un paese può registrare, ad un tempo, una situazione di elevata disoccupazione e di una ancora più elevata domanda non soddisfatta di attività lavorative.

Ora, in ciascuna fase dello sviluppo storico è la società stessa, con le sue istituzioni, a fissare i confini tra la sfera degli impieghi e la sfera delle attività lavorative, vale a dire tra il lavoro remunerato secondo le regole del mercato capitalistico del lavoro – il lavoro salariato, appunto – e il lavoro remunerato secondo altre regole o secondo altre modalità. Ebbene, il confine tra la sfera dell'impiego e quella delle attività lavorative è oggi sostanzialmente lo stesso di quello in essere durante la lunga fase di sviluppo della società fordista. E' questa la vera rigidità che occorre superare, e in fretta, se si vuole avviare a soluzione il problema di cui qui si tratta. Pensare, infatti, di dare oggi un lavoro a tutti sotto forma di impiego, cioè di posto di lavoro salariato, sarebbe pura utopia o, peggio, pericolosa menzogna. Infatti, mentre nella società industriale, l'espansione dei consumi e la lentezza del progresso tecnico permettevano al mercato del lavoro sia di assorbire la nuova manodopera sia di riassorbire la vecchia manodopera resa esuberante, nella società postindustriale questi margini di intervento sono praticamente negati. Ecco perché occorre intervenire sul confine di cui si è appena detto.

Infatti, è bensì vero che politiche di riduzione del costo del lavoro (e, in particolare, del salario) unitamente a politiche di sostegno e di rilancio della domanda aggregata potrebbero accrescere – in alcuni settori – la produzione più rapidamente dell'aumento della produttività e contribuire così alla riduzione della disoccupazione. Ma a quale prezzo un tale risultato positivo verrebbe raggiunto? Al prezzo, come l'esperienza statunitense per prima ed ora anche quella europea indicano a tutto tondo, di accettare la comparsa di una nuova classe sociale, quella dei *working poors*, dei “poveri che lavorano”;

di soggetti cioè che percepiscono bensì un reddito da lavoro, ma questo si colloca al di sotto della soglia di decenza.

Oggi sappiamo che è la competitività l'orizzonte sotto il quale impostare qualsiasi discorso volto a creare posti di lavoro. Solamente imprese competitive possono nascere e crescere e così facendo possono creare impiego: i posti di lavoro aumentano con l'aumento dei margini di competitività delle imprese. E' questa la nuova *regola aurea dell'occupazione*. Si tratta di una novità di non poco conto rispetto al più recente passato, quando la (quasi) piena occupazione poteva venire assicurata dal mantenimento in vita dei "rami secchi" dell'economia ad opera del settore pubblico, oppure dalla celebre legge di Okun, secondo cui la crescita del prodotto sempre si accompagnerebbe alla crescita occupazionale. Oggi sappiamo che tale legge è stata resa vana dal fenomeno del *jobless growth*. Non è allora difficile comprendere le ragioni per le quali la regola aurea è così difficile da tradurre nella pratica.

La ragione principale è che le nuove tecnologie aumentano la produttività media del sistema più di quanto si riesca ad aumentare la produzione di beni e servizi. E' stato stimato che nei paesi dell'area OCSE la produttività media aumenta del 3% circa all'anno. Ora non v'è chi non veda come sia praticamente impossibile aumentare, anno dopo anno, la domanda media dei beni del 3%. Si pensi a quanto è accaduto nel settore agricolo, prima e nell'industria di base, poi (siderurgia, cemento, chimica): all'aumento della produttività si è accompagnato un aumento percentualmente minore della produzione e perciò una drastica riduzione dell'occupazione. Infatti, se una società che registra aumenti costanti ed elevati della produttività media vuole mantenere immutato il suo livello di impiego – non di occupazione, si badi – essa deve aumentare i propri consumi allo stesso ritmo con cui si accresce la produttività. E poiché il consumo di beni e soprattutto di servizi richiede tempo, occorre consumare sempre più freneticamente per conservare inalterato il livello di impiego. Ma già Linder, nel suo celebre saggio del 1970, aveva mostrato come l'aumento della intensità di consumo conduca ad un esito paradossale: il tentativo di consumare quantità sempre maggiori di beni entro uno stesso tempo di consumo diminuisce, anziché aumentare, l'utilità degli individui, quell'utilità che l'agente razionale secondo la teoria economica standard dovrebbe invece cercare di massimizzare. In effetti, puntare alla crescita dell'intensità di consumo se può servire alla bisogna nelle prime fasi dello sviluppo industriale, fasi in cui si realizza il modello della produzione di massa, tende a produrre una diminuzione di benessere, quando questo processo viene, in larga misura, realizzato.

V'è una seconda importante ragione che rende sconsigliabile l'applicazione della regola aurea: infatti, essa se applicata appieno, tenderebbe a produrre problemi seri sui fronti sia della coesione sociale sia della tenuta democratica della società. Si tratta, in breve, di questo. Dicevano un tempo (non troppo lontano) i padri ai figli: "se non hai voglia di studiare, ti mando a lavorare". Era una

minaccia reale: il lavoro come alternativa allo studio. Il lavoro era ingrato e faticoso, ma non raro. La stessa minaccia oggi sarebbe considerata priva di senso. Il lavoro sarà dunque nella società post-industriale un bene raro e prezioso, privilegio di pochi? Le nuove tecnologie uccideranno sempre di più occupazione, nonostante la retorica di chi inneggia alle risorse umane come il vero capitale delle aziende dell'epoca industriale? Perché le ricette finora proposte dai vari governi non sono risultate efficaci, sia che si tratti dell'idea "lavorare meno per lavorare tutti", sia infine che si tratti dei cosiddetti lavori socialmente utili, sia ancora che si tratti di attuare la massima flessibilizzazione possibile dei rapporti di lavoro?

Cerco di spiegarmi. La sostituzione del lavoro con capitale - da cui i vari casi di disoccupazione tecnologica - è un fenomeno antico che ha cominciato a manifestarsi a partire almeno dalla prima rivoluzione industriale. Ma oggi esso assume connotazioni diverse per due ragioni. Primo, tale processo investe anche le attività immateriali (cioè terziarie) dove lavorano i "colletti bianchi", quelli cioè occupati negli uffici. Secondo, il capitale che sostituisce il lavoro non è rappresentato da macchine qualsiasi ma dalle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC). Ad esempio, nei paesi avanzati le TIC pesano oggi per oltre un terzo del totale degli investimenti in capitale fisso.

Chiaramente le TIC hanno effetti di segno opposto sull'occupazione. Cosa fare per assicurare che l'effetto positivo prevalga su quello negativo? Si consideri l'esempio degli ospedali, dove sono stati fatti grandi investimenti in TIC. Queste organizzazioni non hanno affatto tagliato gli organici. Anzi, per far funzionare le nuove apparecchiature complesse è stato necessario assumere nuovo personale. Qui, le TIC si qualificano come strumenti e non come fattori di produzione. Quali altri esempi potrebbero essere citati? Il fatto è che sono a rischio oggi tutte quelle attività umane passivamente basate su "procedure" standardizzate e quindi ripetitive. Per esse, e solo per esse, le nuove tecnologie sono "job-killer". Non così per quelle attività umane che coniugano le nuove tecnologie con i nuovi bisogni connessi a fattori demografici e sociali, oppure a nuovi stili di vita.

Gli esempi, a tale riguardo, sono ormai schiera. Nel recente saggio, *Eat people and other unapologetic rules for game-changing entrepreneurs* (2011), A. Kessler descrive con dovizia di particolari come le nuove tecnologie, mentre annulleranno parecchie tipologie di carriere (portalettere eliminate da Twitter; bibliotecari resi vani da Google; ecc.), creeranno spazi nuovi per quei lavori creativi che generano nuovo valore aggiunto e non si limitano a ridistribuirlo. Si fa l'esempio di un software come il Computer Aided Diagnosis che va rendendo obsoleta il compito del radiologo tradizionale, perché è in grado di leggere una lastra radiologica con maggior precisione ed in minor tempo. Ancora. Software come eDiscovery realizzano lo scanning di una pluralità di documenti in pochi secondi, rendendo di fatto non più conveniente il lavoro

dell'avvocato o del legale tradizionale. Del resto, i siti delle principali compagnie aeree, dove è possibile scegliere la tariffa aerea più conveniente, tendono a spiazzare il lavoro degli impiegati nelle agenzie di viaggio. E così via.

Il senso degli esempi è chiaro: è il lavoro manuale o ripetitivo e che non richiede scambio con l'utenza che andrà ad essere sempre più sostituito dalle nuove macchine; mentre si salverà quel lavoro (manuale o intellettuale) che non può essere fungibile – come accade nei servizi alle persone – oppure che postula particolari strutture di relazione con la controparte. In buona sostanza, *knowledge economy* e *creator economy* continueranno a rafforzarsi a spese dei vecchi colletti sia blu che bianchi. Accade così che mentre aumenta l'occupazione nella progettazione di nuovi servizi informatici, nelle telecomunicazioni, nell'elaborazione dati – si veda il dinamismo di gruppi come Google, Apple, Genentech, Amazon, ecc. nel contendersi la *creative class* – si vanno sempre più riducendo gli spazi occupazionali per i livelli professionali intermedi – quelli, associati, per intenderci, a titoli di studio equipollenti alla laurea italiana. (Si veda l'importante ricerca di L. Frey et Al., "L'occupazione precaria e il ruolo delle politiche del lavoro e della contrattazione collettiva in Italia", *Quaderni di Economia del Lavoro*, 2002). C'è allora da meravigliarsi se l'ISTAT nell'ottobre 2010 ha calcolato un livello di disoccupazione giovanile pari al 28,9% in media nazionale, con punte come il 44,7% in Sardegna, il 38,5% in Sicilia, il 38,1% in Campania? In termini assoluti, i giovani senza occupazione e senza adeguata formazione sono oggi in Italia due milioni circa. E questo dato coesiste con una mancanza di mano d'opera in settori chiave dell'economia, come l'agricoltura ad alto tasso di innovazione, la pesca, il manifatturiero, i servizi di cura alla persona, e così via. E' chiara la spiegazione: i giovani giungono al vertice dell'istruzione formalizzata (cioè la laurea) senza saper far nulla (o quasi) e senza mai aver "visto" o frequentato un luogo di lavoro, sia esso un ufficio, un laboratorio o una fabbrica.

Un'immagine, particolarmente evocativa, può aiutare a comprendere meglio la natura del problema sollevato. Si pensi ad una piramide e ad una clessidra. Fino all'avvento della globalizzazione e della terza rivoluzione industriale l'ordine produttivo poteva essere adeguatamente rappresentato da una piramide. Alla base si collocavano i lavori di routine per svolgere i quali non v'è bisogno di alcuna competenza specifica, né di particolari processi formativi. Salendo verso il vertice si registra una sorta di stratificazione delle mansioni che procede in parallelo con l'avanzamento degli studi svolti. Chi arrivava alla laurea aveva la quasi certezza di arrivare ad occupare, prima o poi, una posizione di medio o anche di medio-alto profilo. D'altro canto chi dimostrava di possedere particolari doti e competenze giungeva al vertice della piramide, uno spazio questo che restava comunque limitato a pochi, dal momento che le organizzazioni di lavoro non avevano necessità che fossero in molti a pensare in grande e a progettare con



lungimiranza. Poiché la conoscenza era prevalentemente di tipo codificato (e non già tacito) era sufficiente collocare poche persone nelle posizioni apicali, le quali si sarebbero poi occupate di applicare la celebre regola di F. Taylor “one man, one job”. (Si pensi all’esempio della catena di montaggio).

Lo straordinario processo di ristrutturazione dell’economia, in atto da almeno un quarto di secolo, ha trasformato la piramide in una clessidra. La base inferiore è più o meno la stessa: quanto a dire che oggi, come ieri, c’è ancora bisogno di chi deve svolgere compiti standardizzati. Se così non fosse, come darsi conto delle circa novecentomila badanti presenti in Italia e dei circa due milioni di immigrati che lavorano in agricoltura (raccolta frutta o verdura), nella pesca, nei lavori domestici e altro ancora? Le differenze tra le due figure riguardano piuttosto, per un verso, i livelli occupazionali intermedi che nella clessidra sono assai pochi, e per l’altro verso, i livelli superiori che, a differenza che nella piramide, occupano ora la base alta della clessidra. Il fatto è che le plurime organizzazioni di lavoro tendono oggi a privilegiare, nelle loro richieste, o i molto esperti e superspecializzati in grado di far vincere alle imprese la sfida competitiva globale oppure coloro che accettano di collocarsi ai gradini bassi della gerarchia lavorativa. Ciò che gradualmente va riducendosi è la domanda dei livelli intermedi di competenza e/o di specializzazione. Si badi che ciò sta accadendo non solo per il lavoro dipendente, ma anche per quello autonomo. (Si pensi a quanto sta avvenendo nel mondo delle professioni). Di qui la vistosa perdita di potere – non solo economico – dei cosiddetti ceti medi, come il recente lavoro di N. Negri e M. Filandri, *Restare di ceto medio. Il passaggio alla vita adulta nella società che cambia*, (Mulino, Bologna, 2010) chiaramente illustra.

Sono a tutti note le proposte che, con insistenza crescente, vengono avanzate per rimediare alla bisogna. Si va dalle politiche del lavoro per migliorare l’incontro tra domanda e offerta alle politiche dell’occupazione per creare nuovi posti di lavoro. Si propone di puntare sui modelli di inserimento giovanile nel mercato del lavoro basati sulla formazione professionale e sull’apprendistato, con l’intento di gettare ponti tra la prima e il secondo. (Cfr. M. Terraneo, “Istruzione e lavoro: la condizione dei neolaureati italiani”, *Stato e Mercato*, 90, 2010). Si avanza l’idea di equilibrare le garanzie del mercato del lavoro italiano, dove troppo forte sarebbe il divario tra flessibilità temporanea che viene offerta ai giovani e rigidità del lavoro a tempo indeterminato riservato agli adulti. (Cfr., al riguardo, F. Berton et Al., *Flex-insecurity*, Mulino, Bologna, 2009). Si suggerisce anche di equilibrare i fondi per gli ammortizzatori sociali e di far partire sgravi e/o crediti fiscali per l’inserimento dei giovani.

Tali proposte e parecchie altre ancora sono certamente valide e colgono nel segno. Non ritengo tuttavia, che esse siano sufficientemente robuste per vincere la sfida in atto. E ciò per la

semplice, ma fondamentale, ragione che misure del genere si rivolgano agli effetti e non alle cause profonde della piaga della disoccupazione e inoccupazione. Né si può pensare di attendere che i paesi emergenti abbiano completato la loro transizione per giungere ad un ordine economico internazionale in cui la pressione concorrenziale sui salari e sulle condizioni di lavoro sia cessata – perché, nel frattempo, “saremmo tutti morti”, per dirla con J.M. Keynes. D'altra parte, si può forse pensare che tutti gli aspiranti ad un posto di lavoro debbano avere le qualità e/o le capacità per giungere in prossimità della base superiore della clessidra? Se il lavoro è per l'uomo, in quanto fattore costitutivo della sua identità, non si può accettare che solamente i superdotati in senso professionale riescono ad inserirsi nel processo lavorativo. E' quando si arriva a comprendere ciò che si è spinti ad osare vie nuove.

### 3. La proposta dell'economia civile

Ebbene, l'idea che in questa sede mi limito ad abbozzare è quella di intervenire sul confine che ha fino ad ora tenuta separata la sfera del lavoro, come posto di lavoro, dalla sfera delle altre attività lavorative e ciò nel senso di favorire l'allargamento della seconda sfera rispetto alla prima. Al solo scopo di tracciare una analogia, così come con la prima rivoluzione industriale si è realizzato un modello post-agricolo di società, la nuova traiettoria tecnologica che è in atto ci condurrà ad un modello post-industriale di società. A scanso di equivoci, si rammenti che dopo il passaggio dalla società agricola a quella industriale, l'agricoltura ha continuato ad aumentare la propria produttività riducendo l'impiego di lavoro ed il suo contributo alla crescita globale del sistema economico è andato progressivamente diminuendo al punto che le ampie fluttuazioni della produzione agricola ormai non hanno pratica incidenza sulla congiuntura economica dei paesi occidentali. Quel che si vuol significare è che, oggi, l'agricoltura non è affatto scomparsa; solo che con un tasso di impiego dell'ordine del 4-5%, essa è in grado di produrre tutti gli alimenti necessari alla popolazione.

Qualcosa di analogo, per quanto concerne l'industria, toccherà al nuovo modello di crescita della società post-industriale. L'industria continuerà ad aumentare la sua produzione e soprattutto la sua produttività. Ma tali aumenti non potranno certo costituire il motore della crescita occupazionale; in particolare, l'industria non potrà certo ospitare tutti quei lavoratori che gli incrementi incessanti di produttività metteranno a disposizione per altri scopi. Come si comprende, questi lavoratori in esubero possono essere usati in due modi: degradando il lavoro divenuto superfluo nella disoccupazione e/o nella sotto-remunerazione, oppure redistribuendo il lavoro necessario fra tutti i soggetti mediante misure di riduzione dell'orario e dei tempi di lavoro. La prima via è moralmente inaccettabile; la

seconda via è comunque insufficiente oltre che non sostenibile. C'è chi prevede che entro i prossimi 25-30 anni basterà il 2% dell'attuale forza lavoro per produrre i manufatti necessari a soddisfare la domanda di mercato. Il punto è che restando nell'ambito del solo mercato dei beni privati – cioè, del solo settore privato dell'economia – è impensabile sperare di dare lavoro a tutti quelli che vengono “liberati” a seguito degli aumenti di produttività senza che ciò scateni i problemi di sostenibilità e di compatibilizzazione di cui si è detto.

Quel che propongo è di favorire, con politiche adeguate, il trasferimento del lavoro liberato dal settore privato-capitalistico dell'economia al settore civile dell'economia. Come è noto, il prodotto dell'economia civile è connotato da una duplice caratteristica. La prima è che la categoria di beni che il settore civile dell'economia tende a produrre, e per la quale esso possiede un ben definito vantaggio comparato, è la categoria dei beni relazionali, beni cioè che possono essere prodotti e fruiti in modo ottimale soltanto assieme da coloro i quali ne sono, appunto, gli stessi produttori e consumatori tramite le relazioni che connettono i soggetti coinvolti. A differenza di un bene privato che può essere goduto da solo e a differenza, altresì, di un bene pubblico che può essere goduto congiuntamente da più soggetti, un bene relazionale presenta una duplice connotazione. Per quanto attiene il lato della produzione, esso esige la compartecipazione di tutti i membri della organizzazione senza che i termini della compartecipazione siano negoziabili. Ciò implica che l'incentivo che induce dei soggetti a prendere parte alla produzione del bene relazionale non può essere esteso alla relazione che lega tra loro quei soggetti: l'*identità* dell'altro conta. (Si pensi a quanto avviene all'interno di una cooperativa sociale oppure di un'associazione di promozione sociale). Relativamente al lato del consumo, si ha che la fruizione di un bene relazionale non può essere perseguita prescindendo dalla storia dei soggetti, perché il rapporto con l'altro è costitutivo dell'atto di consumo e dunque ne determina l'utilità. La seconda caratteristica è che il lavoro che si svolge all'interno delle varie organizzazioni che compongono il variegato mondo dell'economia civile presenta proprietà diverse da quelle del lavoro dipendente salariato che sopra ho chiamato impiego. Soffermiamoci un istante su queste caratteristiche, cominciando dalla seconda.

Fino a che il fordismo è stato considerato l'unico orizzonte della modernità, il lavoro dipendente salariato poteva a ragione proporsi come il prototipo del lavoro *tout-court*. Era inevitabile allora che il lavoro autonomo; il lavoro para-subordinato; il lavoro coordinato; il lavoro associato (si pensi, a quest'ultimo riguardo, alla figura del socio-lavoratore di una impresa cooperativa) venissero considerati un'anomalia. Oggi, nell'epoca della “seconda modernità” nel senso di Giddens, è vero il contrario. I nuovi lavori, cioè le attività lavorative, stanno surclassando quelli tradizionali, cioè gli impieghi. Le grandi imprese della manifattura storica perdono, anno dopo anno, circa l'1% di occupati, mentre aumenta sempre più l'occupazione di coloro che lavorano con contratti atipici – ma

che tra non molto diventeranno tipici - nelle figure nuove di cui si è appena detto. Ecco perché è necessario far decollare un robusto settore di economia civile per assicurare l'assorbimento del lavoro "liberato". Quel che occorre dire, in tutti i modi immaginabili e possibili, è che è il fare impresa la via maestra per creare lavoro. Ma - si badi bene - l'impresa che crea lavoro non è solo quella *privata* di tipo capitalistico ma anche l'impresa *civile* (l'impresa cioè il cui principio regolativo è il principio di reciprocità, quale esso si esprime nelle imprese cooperative, nelle organizzazioni non profit, nelle imprese sociali).

Chiaramente il trasferimento del lavoro liberato dal settore privato dell'economia al settore civile della stessa deve assumere la forma dell'"ordine spontaneo" nel senso di von Hayek e non già dell'ordine costretto ovvero dell'ordine programmato. Ciò è possibile ad una fondamentale condizione: che si realizzi il travaso della domanda verso i beni nella produzione dei quali l'economia civile possiede uno specifico vantaggio comparato. Come sempre più spesso si sente affermare, alla base del nuovo modello di crescita c'è una specifica domanda di qualità della vita. Ma la domanda di qualità va ben al di là di una mera domanda di beni manifatturieri (o agricoli) "ben fatti". E' piuttosto una domanda di attenzione, di cura, di servizio, di partecipazione – in buona sostanza, di relazionalità. In altri termini, la qualità cui si fa riferimento non è tanto quella dei prodotti (beni e servizi) oggetto di consumo, quanto piuttosto la qualità delle relazioni umane.

Si pone il problema: come fare per accrescere in modo non coercitivo la domanda dei servizi di qualità sociale fino al punto da farle raggiungere quella soglia critica in grado di assorbire il lavoro liberato di cui si è detto sopra? Come sostenere cioè un adeguato livello di produzione e di fruizione di questi servizi se – come noto – essi vanno soggetti al "morbo dei costi" nel senso di W. Baumol? Mentre rinvio a C. De Vincenti ("Intervento pubblico e mercato nei servizi di qualità sociale", *Mercato, Concorrenza, Regole*, 3, 2004) per una convincente trattazione del problema ora sollevato, mi limito qui ad indicare le due condizioni che devono essere soddisfatte per assicurare, in modo spontaneo, il riproporzionamento della spesa per consumi tra beni materiali e beni immateriali, come sono appunto i servizi di qualità sociale. La prima condizione chiama in causa la matrice culturale della società o della comunità di riferimento, perché il mutamento della composizione del paniere dei beni di consumo – meno merci e più beni relazionali – passa attraverso la scelta dello stile di vita che a sua volta dipende dalla cultura. La seconda condizione è quella di slegare il terzo settore, perché esso è a tutt'oggi, in gran parte, un Prometeo incatenato, per usare l'efficace espressione di David Landes. I nodi che devono essere sciolti per liberare questo Prometeo sono indicati nel mio saggio "Slegare il Terzo settore", in S. Zamagni (a cura di), *Libro Bianco del Terzo Settore*, Bologna, Il Mulino, 2011).

#### 4. La risoluzione del Parlamento Europeo del febbraio 2009.

Al solo scopo di mostrare come il progetto di cui al paragrafo precedente possa tradursi concretamente in atto, svilupperò qui alcune osservazioni intorno alla Risoluzione 2008/2250 (INI) sull'economia sociale approvata a larghissima maggioranza dal Parlamento Europeo il 19 febbraio 2009. Si tratta della prima volta in cui questa Istituzione si pronuncia con un rapporto di iniziativa su tale materia. Dopo un lungo e travagliato lavoro preparatorio il Parlamento di Strasburgo giunge, quasi unanime, a riconoscere l'importanza decisiva delle imprese non capitalistiche ai fini della realizzazione degli obiettivi di Lisbona e, più specificamente, al fine della correzione dei tre grossi squilibri che mettono a repentaglio il progresso della società europea: la disoccupazione endemica, la precarietà crescente dei rapporti di lavoro, l'esclusione sociale di segmenti significativi della popolazione. L'economia sociale rappresenta oggi il 10% di tutte le imprese europee, vale a dire due milioni circa di imprese e genera oltre il 6% dei posti di lavoro: una realtà dunque di tutto rispetto e soprattutto in costante aumento nel vecchio continente.

Conviene qui soffermare brevemente l'attenzione su quelli che sono i punti qualificanti del documento in questione, punti che dicono che il discorso dell'economia civile sta ormai uscendo dall'ambito solo accademico. Un primo punto concerne l'invito a superare l'ormai obsoleta dicotomia tra sfera dell'economico e sfera del sociale. Come sappiamo, la modernità ci ha lasciato in eredità il seguente pensiero: che per avere titolo di accesso al club dell'economia sia indispensabile mirare al profitto ed essere animati da motivazioni esclusivamente autointeressate; quanto a dire che non si è pienamente imprenditori se non si persegue la massimizzazione del profitto. Altrimenti, ci si deve accontentare di far parte dell'ambito del sociale. Questa assurda concettualizzazione – a sua volta figlia di quell'errore teorico che confonde l'economia di mercato che è il *genus* con una sua particolare *species* quale è il sistema capitalistico – ha portato ad identificare l'economia con il luogo della produzione della ricchezza (o del reddito) e il sociale con quello della sua redistribuzione per conseguire obiettivi di maggiore equità.

Ebbene, la risoluzione del Parlamento Europeo sancisce in modo solenne quanto già da tempo avviene in parecchi dei paesi dell'Unione e cioè che si può fare impresa e dunque essere parte della sfera economica anche se si perseguono fini di utilità sociale e si è mossi all'azione da motivazioni di tipo pro-sociale. E' questo un modo concreto, anche se non l'unico, di colmare il pericoloso divario tra l'economico e il sociale – pericoloso perché se è vero che un agire economico che non incorporasse al proprio interno la dimensione del sociale non sarebbe eticamente accettabile, del pari vero è che un sociale meramente redistributivo che non facesse i

conti col vincolo delle risorse non risulterebbe alla lunga sostenibile: prima di poter distribuire occorre, infatti, produrre.

Ciò ci introduce al secondo punto qualificante del documento in questione, laddove si afferma che l'impresa sociale, quale che sia la sua veste giuridica, non può essere identificata né in base alla dimensione ("per essere sociale, l'impresa ha da essere di piccole dimensioni" – si sente spesso ripetere senza alcun fondamento), né in base al settore di attività, come se dovesse essere la natura del bene o servizio prodotto a definire il carattere sociale dell'impresa. Piuttosto, sociale è qualunque soggetto economico che – come si legge nel testo – pone in atto i seguenti valori: "primato della democrazia e della persona sul capitale; difesa e applicazione della solidarietà e responsabilità; conciliazione degli interessi degli utenti con l'interesse generale; controllo democratico da parte dei suoi membri; adesione volontaria e aperta autonomia di gestione e indipendenza rispetto ai poteri pubblici; allocazione della maggior parte delle eccedenze a favore del perseguimento di obiettivi di sviluppo sostenibile e dei servizi resi ai membri nel rispetto dell'interesse generale". (§ J).

E' chiaro il senso di tale importante proposizione: contrariamente a quel che taluno pensa non è l'efficienza il *fundamentum divisionis* tra ciò che è impresa e ciò che non lo è e questo per la semplice ragione che la categoria dell'efficienza appartiene all'ordine dei mezzi e non a quello dei fini. Infatti, si deve essere efficienti per conseguire al meglio il fine che l'agente economico ha liberamente scelto di dare alla propria azione. Ma la scelta del fine nulla a che vedere con l'efficienza. E' solo dopo che si è dato il fine da raggiungere che l'imprenditore deve adoperarsi di essere efficiente. Un'efficienza fine a se stessa scadrebbe nell'efficientismo, che è una delle cause oggi più frequenti di distruzione della ricchezza, come la crisi economico-finanziaria in atto tristemente conferma .

V'è poi un terzo elemento di grande novità nella risoluzione in discussione. Esso è racchiuso nel paragrafo 4, laddove si legge: il Parlamento europeo "ritiene che le imprese dell'economia sociale non debbano essere soggette all'applicazione delle stesse regole di concorrenza delle altre imprese e che esse necessitino di un quadro giuridico certo, basato sul riconoscimento dei loro specifici valori, che permetta loro di operare su un piano di parità rispetto alle altre imprese". Non esitiamo a definire "rivoluzionaria" una tale presa di posizione. La ragione è presto detta: si afferma qui in modo esplicito che quella di concorrenza non è nozione neutrale rispetto al tipo di soggetti economici cui si applica. Se ne trae che se si pretende di applicare alle imprese sociali quelle stesse regole di concorrenza che sono calibrate per le imprese capitalistiche, le prime risulteranno immotivatamente penalizzate, fino al punto di essere costrette a rinunciare alla loro specifica identità.

Più di un autore ha difeso, anche in tempi recenti, la celebre tesi dell'isomorfismo, una tesi secondo cui, a lungo andare, le imprese sociali sarebbero destinate a convergere sul modello capitalistico. Spiace dover constatare come anche studiosi seri ed affermati non si rendano conto del carattere tautologico di una tale argomentazione. Se le regole del gioco di mercato sono pensate e calibrate in funzione delle caratteristiche di "giocatori capitalistici" è del tutto evidente che i "giocatori sociali" non potranno far altro che cercare – se vogliono continuare a restare nel mercato – di imitare i primi. Al pari del concetto di efficienza, anche quello di concorrenza appartiene all'ordine dei mezzi e dunque il disegno delle regole della concorrenza non può avvenire prima che si sia specificato il fine che si intende assegnare all'agire economico. Se questo ha da essere la realizzazione di un mercato pluralistico – come l'Assemblea di Strasburgo dichiara di volere – è allora chiaro che anche l'assetto istituzionale della concorrenza dovrà essere di tipo pluralistico.

E' questa la vera parità cui fa riferimento il paragrafo 4, sopra citato. Le imprese sociali hanno necessità di non essere discriminate – come invece oggi stoltamente avviene – nella gara competitiva con le altre imprese. Non ha fondamento l'obiezione di chi ritiene che i benefici fiscali di cui godono le imprese sociali in senso lato (ma non quelle in senso stretto, cioè quelle contemplate dalla legge italiana del 2006) attribuirebbero a queste un vantaggio competitivo e ciò per la semplice ragione che quei benefici fiscali non compensano, se non in minima parte, i gravami cui esse vanno soggette, primo fra tutti il divieto di accesso al mercato dei capitali.

Per non parlare poi delle numerose esternalità sociali positive che l'impresa sociale genera: si pensi alla creazione di capitale sociale, al consolidamento dei nessi di fiducia tra gli agenti economici, al superamento dei conflitti identitari. Tali esternalità positive vanno a beneficiare anche l'impresa capitalistica, ma quest'ultima non provvede in alcun modo a compensare la prima. E' questo ciò cui allude il documento quando al paragrafo 18 così si esprime: "le imprese e le organizzazioni dell'economia sociale contribuiscono al rafforzamento dell'imprenditorialità [in generale, non solo di quella sociale. N.d.A.], agevolano un migliore funzionamento democratico del mondo imprenditoriale, integrano la responsabilità sociale e promuovono l'integrazione sociale attiva delle categorie vulnerabili".

Ampliando un istante la prospettiva di discorso, dire mercato significa dire competizione e ciò nel senso che non può esistere il mercato laddove non c'è pratica di competizione (anche se il contrario non è vero). E non v'è chi non veda come la fecondità della competizione stia nel fatto che essa implica la tensione, la quale presuppone la presenza di un altro e la relazione con un altro. Senza tensione non c'è movimento, ma il movimento – ecco il punto – cui la tensione dà luogo può essere anche mortifero, generatore di morte. E' tale quella forma di competizione che si chiama posizionale. Si tratta di una forma relativamente nuova di competizione, poco presente nelle epoche

precedenti, e particolarmente pericolosa perché tende a distruggere il legame con l'altro. Nella competizione posizionale, lo scopo dell'agire economico non è la tensione verso un comune obiettivo – come l'etimo latino “cum-petere” lascerebbe chiaramente intendere – ma l'hobbesiana “mors tua, vita mea”. E' in ciò la stoltezza della posizionalità, che mentre è certo che va a selezionare i migliori facendo vincere chi arriva primo, elimina o neutralizza chi arriva “secondo” nella gara di mercato. E' così che il legame sociale viene ridotto al “cash nexus” e l'attività economica tende a divenire inumana e dunque ultimamente inefficiente.

Ebbene, il guadagno, certo non da poco, che la risoluzione del Parlamento europeo ci offre è quello di prendere posizione a favore di quella concezione del mercato, tipica dell'economia civile, secondo cui si può vivere l'esperienza della socialità umana all'interno di una normale vita economica e non già al di fuori di essa o a lato di essa, come suggerisce il modello dicotomico di ordine sociale. E' questa una concezione che è alternativa, ad un tempo, sia a quella che vede il mercato come luogo dello sfruttamento e della sopraffazione del forte sul debole, sia a quella che, in linea con il pensiero anarco-liberista, lo vede come luogo in cui possono trovare soluzione tutti i problemi della società.

L'economia civile si pone oggi in alternativa sia nei confronti dell'economia di tradizione smithiana che vede il mercato come l'unica istituzione davvero necessaria per la democrazia e per la libertà. L'economia civile ci ricorda invece che una buona società è frutto certamente del mercato e della libertà, ma ci sono esigenze, riconducibili al principio di fraternità, che non possono essere eluse, né rimandate alla sola sfera privata o alla filantropia. Al tempo stesso, l'economia civile non sta con chi combatte i mercati e vede l'economico in endemico e naturale conflitto con la vita buona, invocando una decrescita e un ritiro dell'economico dalla vita in comune. L'economia civile, piuttosto, propone un umanesimo a più dimensioni, nel quale il mercato non è combattuto o “controllato”, ma è visto come un luogo civile al pari degli altri, come un momento della sfera pubblica – che include senza esaurirsi alla sfera di ciò che è statale – che, se concepito e vissuto come luogo aperto anche ai principi di reciprocità e del dono, può costruire la città.

## 5. Per concludere.

Pur non costituendo un fenomeno nuovo nella storia del mondo occidentale, il problema occupazionale ha assunto oggi forme e caratteri che non sono ascrivibili a quelli precedenti. La dimensione quantitativa del problema così come la sua persistenza nel tempo fanno piuttosto



pensare a cause di natura strutturale, legate alle caratteristiche dell'attuale passaggio d'epoca, quello dalla società fordista alla società post-fordista.

Cinquant'anni fa, J.M. Keynes giudicava la disoccupazione di massa in una società ricca una vergognosa assurdità – una assurdità che era perfettamente possibile eliminare. Oggi, le nostre economie sono tre volte più ricche rispetto ad allora. Keynes avrebbe dunque ragione di considerare la disoccupazione attuale tre volte più assurda e pericolosa, perché in una società tre volte più ricca, l'ineguaglianza e l'esclusione sociale che la disoccupazione provoca è, almeno tre volte, più disgregante. Non si dimentichi, inoltre, che negli anni Trenta si scontavano gli effetti della più grave crisi mai sperimentata dal capitalismo industriale, una crisi che dimezzò il settore industriale di Germania ed USA. Oggi, invece, la disoccupazione pare sia diventata lo strumento per la prosperità economica: chi licenzia non è tanto l'impresa in crisi, ma quella in salute che vuole dilatare il proprio margine di competitività. E' proprio questo che fa problema: la disoccupazione non più come sintomo o effetto di una situazione di crisi, ma come strategia per competere con successo nell'epoca della globalizzazione.

Ma un ordine sociale che supinamente incorporasse tra i suoi meccanismi di funzionamento un tale uso strategico della disoccupazione non sarebbe moralmente accettabile, né – si può aggiungere – economicamente sostenibile. E' ormai dimostrato che soggetti che restano senza lavoro per lunghi periodi di tempo soffrono sotto il profilo psicologico, una sofferenza che nulla ha a che vedere con il minor reddito, ma con la perdita dell'autostima e del rispetto di sé. Nei termini del *capability approach* di A. Sen, ciò significa che il vettore dei funzionamenti di coloro che restano a lungo disoccupati si modifica nel senso che le loro effettive capacità di conseguire gli obiettivi prescelti si riduce notevolmente – circostanza questa che nessuna statistica riuscirà mai a svelare ed è forse per questo che essa mai viene presa in considerazione.

C'è allora da chiedersi se invece di affrontare la questione a spizzico, allineando suggerimenti e misure disparate, tutti in sé validi ma ben al di sotto delle necessità, non sia giunto il momento di riflettere sulle caratteristiche di fondo dell'attuale modello di crescita per ricavarne linee di intervento meno rassegnate e incerte.

