

La giustizia della libera impresa inclusiva

riflessioni su Aristotele, Hayek, Tocqueville e Rawls

di Edmund S. Phelps

Negli anni Novanta ho dedicato alcuni anni ad una crociata per una maggiore *inclusione* nell'economia formale della società. Il tema di cui mi occupavo ruotava attorno ai *benefici* e, in un senso cruciale, alla *giustizia* connessa al fatto di introdurre sussidi a vantaggio dell'impiego a basso salario, con l'obiettivo di far crescere la domanda per i lavoratori poco pagati e, dunque, aumentarne i guadagni e i livelli occupazionali. Vorrei parlarne, ancorché in breve, perché è proprio da quel lavoro che sono stato condotto, quasi naturalmente, agli studi che attualmente sto svolgendo sul *dinamismo* e i benefici della *libera impresa*.

Comincio con l'argomento essenzialmente classico che un sussidio pagato ai datori di lavoro per ogni dipendente a basso salario è una sorta di *matching grant*, che indurrebbe il settore privato ad aumentare le assunzioni e dunque poveri che lavorano; pertanto, sussidi mirati ai lavoratori a basso salario hanno un maggiore impatto in termini di costo, nel far pervenire degli aiuti ai poveri che lavorano, di quello dei "diritti" sociali.¹ Il conseguente aumento nelle remunerazioni e, quindi, l'aumento d'ore lavorate fra i lavoratori a basso costo beneficerà il resto della società rendendo meno attraente la scelta di indulgere in comportamenti criminosi.

Il mio argomento più importante, dunque, partiva dall'importanza dei posti di lavoro. La giustizia richiede l'integrazione nella vita economica della società – in particolare, l'integrazione di coloro che sono ai margini nel progetto centrale di una società laica, ovvero la sua economia formale. I sussidi di disoccupazione servirebbero a tale scopo stimolando la creazione di nuovi impieghi fra i meno pagati, riducendo la loro disoccupazione ed espandendo la loro partecipazione alla forza lavoro. Questo è importante perché nell'impersonale mondo degli affari guadagnare ciascuno il suo – sostenendo se stessi – è, per la maggioranza della gente, ciò che John Rawls chiamava "rispetto di sé": e anche perché, per la maggioranza della gente, il lavoro è l'unico mezzo adeguato che ci sia, se tale mezzo esiste, con il quale le persone possono perseguire alcuni obiettivi centrali nella vita – la loro autorealizzazione.²

Furono in molti ad esprimere un radicale disaccordo con questa mia tesi. Essi sostenevano che un programma statale volto ad incrementare l'accesso al mondo del lavoro non era appropriato e neppure desiderabile. Uno dei miei oppositori disse che le politiche pubbliche dovrebbero sempre essere "neutrali" rispetto a valori diversi – per esempio, non dovrebbero favorire vita indolente oppure una vita volta a dare un proprio contributo alla società. Un altro disse che gli ricordavo il motto *Arbeit macht frei* dei campi di concentramento nazi-

Edmund S. Phelps è *McVickar Professor of Political Economy* e direttore del *Center on Capitalism and Society*, *Earth Institute*, della *Columbia University*.

Questo saggio è stato presentato come lezione per il conferimento della laurea *honoris causa*, all'Institut d'Etudes Politiques de Paris (22 giugno 2006).

L'autore desidera esprimere la sua profonda gratitudine nei confronti di Jean-Paul Fitoussi e David Jost per le molte conversazioni sui sistemi economici e sulla cultura francese e americana.

Questo saggio ha inoltre beneficiato della talentuosa assistenza di ricerca di Raicho Bojilov e Luminita Stevens.

sti. Un commentatore giustamente rispettato disse che in America i neri non avrebbero votato a favore del sistema economico americano, se avessero potuto. Evidentemente, dunque, quando parlavo d'accesso al mondo del lavoro, vedevo un'economia capace di offrire ricompense non pecuniarie di valore inestimabile, nonostante il salario minimo non fosse tanto buono come avrebbe dovuto e potuto essere, mentre l'economia che loro vedevano era un male grigio e al limite necessario – un male dal quale le persone a bassa produttività dovevano essere esentate. Sembrava vivessimo su pianeti diversi, e parlassimo di due *tipi* di economia differenti.

Ed era davvero così, come mi pare ora sempre più chiaro. Se uno passa sopra i dettagli, può trovare in Europa un modello economico – un insieme di istituzioni e cultura economica – che la contraddistingue. Nonostante vi siano alcune fondamentali similitudini, esso è diverso dal modello americano. Sosterrò che vi siano differenze nella performance economica che sono conseguenti a questa distinzione di base, anche rispetto al carattere assunto dall'occupazione all'interno dell'economia.

Per dare un'indicazione di massima: vi sono due sistemi economici in Occidente – due diversi tipi di istituzioni economiche. Nonostante entrambi i sistemi si fondino sulla proprietà privata, uno di essi è caratterizzato da grande *apertura* nella messa in atto di *nuove idee commerciali* provenienti da quanti operano nelle imprese private, e da un grande pluralismo di visioni fra coloro che detengono la ricchezza ed le imprese finanziarie che selezionano le idee da far crescere, fornendo loro il capitale e gli incentivi necessari affinché si sviluppino. Nonostante buona parte dell'innovazione arrivi da imprese esistenti e solide, come nel caso della farmaceutica, molta proviene da *start up* – e questo è vero soprattutto per quanto riguarda le innovazioni più inedite e inaspettate. Questo è il sistema della *libera impresa*, noto anche come “capitalismo”.

L'altro modello basato sulla proprietà privata è stato modificato dall'introduzione di istituzioni che hanno l'obiettivo di proteggere l'interesse degli *stakeholders* e degli altri “partner sociali”. Le istituzioni che caratterizzano tale modello contemplano (a seconda del Paese) tutte o quasi le caratteristiche del sistema corporativo dell'Italia fra le due guerre – grandi confederazioni degli imprenditori, grandi sindacati e banche monopoliste. È vero che dalla fine della seconda guerra mondiale ad oggi vi è stata una grande ondata di liberalizzazione, senza dubbio. Ma nuove istituzioni corporative sono recentemente sorte: la co-gestione (*Mitbestimmung*) ha portato con sé i “consigli dei lavoratori” (*Betriebsrat*) e ora, in Germania, un rappresentante del sindacato siede di solido nel comitato investimenti di un'impresa.³ In superficie il sistema opera per impedire o scoraggiare o addirittura bloccare il cambiamento, un cambiamento del genere che si palesa con la ricollocazione o l'entrata di nuove imprese. La performance del sistema dipende da ditte già esistenti in cooperazione con le banche locali o nazionali. Si cerca di compensare con la sofisticazione tecnologica ciò che gli manca in flessibilità. Ma questo sistema è talmente diverso dal capitalismo che ha addirittura un suo, diverso nome: economia sociale di mercato in Germania, socialdemocrazia in Francia, concertazione in Italia.

Il dinamismo di un sistema capitalistico ben funzionante

Questi due modelli *non* sono equivalenti nel modo in cui lavorano, contrariamente alla visione neoclassica. Una parte fondamentale della mia tesi sta nel fatto che il primo sistema possiede più *dinamismo* dell'altro. Dicendo “dinamismo” voglio riferirmi alla *fertilità* dell'economia nello sviluppare idee innovative che siano considerate tecnologicamente realizzabili, e che si spera possano essere profittevoli; l'*abilità* con cui seleziona fra loro le idee che possono essere sviluppate, e l'attitudine allo *sperimenta-*

lizione con cui il mercato riceve i nuovi metodi e prodotti – insomma, il talento dell’economia nell’innovare con successo commerciale. Si noti che questo “dinamismo” *non significa necessariamente alta produttività o rapido aumento della produttività*: persino economie poco dinamiche possono – più o meno – avvicinarsi a quelle più dinamiche, se queste ultime stanno per lungo tempo nelle secche. In questa terminologia, la mia tesi è che il sistema della libera impresa è strutturato in un modo tale da facilitare e stimolare il dinamismo, mentre il sistema continentale lo frena e dissuade.

Storicamente, però, entrambi questi sistemi sono stati considerati come fossero concepiti per il dinamismo! Mentre stavano costruendo le imponenti strutture del corporativismo nell’Italia fra le due guerre, i teorici corporativi spiegavano come il loro sistema sarebbe stato più dinamico del capitalismo – forse non più fertile per le piccole idee, come quelle che potevano venire all’imprenditore piccolo borghese, ma senz’altro più fertile per le grandi idee. Non dovendo temere le fluide condizioni del mercato, un’impresa ben protetta avrebbe potuto sviluppare forme radicali d’innovazione. E avendo a disposizione le confederazioni industriali e la mediazione dello Stato, tali aziende avrebbero potuto fare in modo di evitare costose duplicazioni dei loro investimenti. Lo Stato e le grandi banche, suoi strumenti, avrebbero potuto intervenire per evitare conflitti circa la direzione dell’economia. Così l’economia corporativa, grazie alla sua “efficienza dinamica”, avrebbe aperto le porte ad un nuovo *futurismo*, del genere simbolizzato dai famosi dipinti di Severini del treno veloce (la cosa importante era che i treni corressero in avanti: Mussolini, sicuramente consapevole del loro valore simbolico, si assicurerà infatti che i treni arrivassero in orario).

Fra i teorici del capitalismo, Joseph Schumpeter nel suo grande libro del 1911 *non* vi ravvisa alcun dinamismo. La sua inestimabile intuizione, in quel lavoro, è che le scoperte scientifiche e le invenzioni non sono innovazioni commerciali: per mettere in atto le opportunità commerciali ancora non sfruttate e rese disponibili dalla tecnologia esistente, c’è bisogno di qualcuno con la capacità organizzativa di caricarsi del lavoro dello sviluppo – l’*Unternehmer*. Schumpeter vede che le economie capitalistiche che egli conosce svolgono questo compito molto bene e non offre spiegazioni per suggerire se il corporativismo incipiente riuscirà operare altrettanto bene.

Infine, Friedrich Hayek propone una teoria che suggerisce che il capitalismo è sì dinamico – e lo è più del socialismo o del corporativo. Ma non subito. Hayek diede inizio alla teoria *moderna* del capitalismo con il lavoro che sviluppò a metà del suo percorso scientifico – fra la metà degli anni Trenta e la metà degli anni Quaranta.⁴ Virtualmente, ciascun partecipante alla vita economica giù giù fino al più umile degli impiegati possiede una conoscenza privata, o *know how*, circa il suo lavoro, la sua azienda, e il suo settore – e questo non include soltanto il sapere formalizzato nei libri.⁵ Il *decision making* decentralizzato dell’economia capitalista è ben attrezzato per fare uso di questa conoscenza informale, altamente specializzata – molto di più di quanto lo sia il socialismo centralizzato. Ma il capitalismo ha più *dinamismo* del corporativismo? In questo suo lavoro Hayek ci lascia supporre che fuori dalla questa grande zuppa di conoscenza informale e dispersa potrebbe nascere una *nuova idea* per l’innovazione commerciale – un’idea che pochi altri uomini d’affari, o addirittura nessuno, potrebbero avere. Chiaramente un’economia può generare così una pletora di idee. È solo negli anni Sessanta che Hayek disegna meglio i contorni del “processo di scoperta” nel quale colui che ha concepito una nuova idea, per esempio uno scrittore, porta questa idea fin sul mercato (presumibilmente con la cooperazione di un imprenditore che fa l’editore), avendo un’idea molto vaga circa il fatto che il pubblico l’acquisterà o meno e sapendo soltanto che a lui invece piace.

Chiaramente, il tasso di tale innovazione non dipenderà soltanto dal numero di persone che stanno elaborando nuove idee, ma anche dalla ricettività e selettività dell'economia, rispetto alle nuove idee. È stato lasciato ai teorici che sono venuti poi di sottolineare alcune cruciali determinanti.

Il pluralismo dell'esperienza e del sapere che gli investitori lasciano sedimentare nelle loro decisioni lascia ad un ampio numero di idee imprenditoriali una possibilità di una valutazione informata e saggia. E, dettaglio significativo, il finanziere e l'imprenditore non hanno bisogno dell'approvazione dello Stato o di "partner sociali". E neppure verranno ritenuti responsabili di fronte a un siffatto corpo sociale se il processo dovesse andar male, e nemmeno innanzi ai finanziatori del finanziere. Pertanto possono essere avviati diversi progetti che verrebbero considerati troppo opachi ed incerti per lo Stato o i corpi sociali da promuovere.

Il corpo di conoscenza ed esperienza che portano con sé nel decidere quali innovazioni provare e quali di queste a loro volta adottare è cruciale, perché venga data un'opportunità alle più promettenti fra le innovazioni lanciate. Mentre il sistema continentale riunisce taluni esperti per decidere gli standard per un prodotto prima che una sua qualsiasi versione sia immessa sul mercato, il capitalismo concede l'accesso al mercato a tutte le sue versioni.

I maggiori benefici e costi del dinamismo

Vi sono benefici particolarmente tipici del dinamismo? Le questioni che gravitano attorno al capitalismo oggi riguardano l'ampio spettro delle conseguenze del suo alto dinamismo. Il maggior *beneficio* di un'economia innovativa è *comunemente considerato* essere un più alto livello di produttività – e quindi, in generale, più ore lavorate e una migliore qualità della vita.⁶

C'è una grande verità, in questa considerazione, a dispetto di tutti i distinguo che si possano fare. Una gran parte dell'impressionante crescita della produttività cui il mondo ha assistito dagli anni Venti ad oggi può essere ricondotta ai nuovi prodotti commerciali e alle nuove strategie d'impresa sviluppate e lanciate in economie che, tanto o poco, potevano essere considerate relativamente capitalistiche.⁷ Lungo la strada c'è stato da fare anche per gli ingegneri, ma il processo è stato guidato da imprenditori.

C'è tuttavia almeno un distinguo al quale bisogna dare risposta. Non è che la produttività sia finalmente arrivata al punto al quale, dopo un secolo e mezzo di rapida crescita, avere ancora un altro anno di crescita sarebbe di valore trascurabile? D.H. Lawrence, scrivendo di Benjamin Franklin, parlava della "missione che non finisce mai" dell'America. Quale che sia la risposta, tuttavia, è importante notare che gli avanzamenti in produttività, che generalmente fanno crescere i salari, danno la possibilità a persone a basso salario evitare lavori tediosi, usuranti o pericolosi, per svolgere un lavoro più interessante e formativo.

Certamente, i livelli di produttività in Paesi relativamente piccoli dovranno sempre di più alle innovazioni sviluppate altrove che a quelle che è stato possibile sviluppare colà. Si potrebbe persino arrivare a sospettare che il mercato domestico è talmente piccolo in un Paese tanto miniscopo come l'Islanda che, persino in termini pro capite, c'è solo un numero modestissimo d'innovazioni sviluppate all'interno di quell'economia in grado di produrre un guadagno di produttività soddisfacente – e quindi un ritorno adeguato. Di fatto, la maggior parte delle economie continentali, incluse le più grandi, si è accontentata di veleggiare sottovento ad alcune altre economie che invece fanno la parte del leone, nelle innovazioni del mondo. Il rimpianto economista di Harvard, Zvi

Griliches, ha commentato con approvazione che, così facendo, gli europei dimostrano di essere “davvero svegli”.

Io ho una prospettiva differente. Da una parte, è un buon affare essere una forza innovativa nella “economia globale”. La globalizzazione ha diminuito l'importanza della scala così come della distanza. Nella minuscola Danimarca il mondo è subito a portata di mano: essa può aprire gli occhi sui mercati degli Stati Uniti, dell'UE e ovunque. L'Islanda è entrata nel settore bancario e biogenetico europeo. La Francia fa tutto questo da lungo tempo – e potrebbe farlo ancora di più. Ma ciò potrebbe accadere se essa non isolasse così nettamente le sue decisioni sul fronte dell'innovazione dalle valutazioni dei mercati finanziari – compreso il mercato azionario – come ha fatto per esempio nel caso dell'Airbus. Gli Stati Uniti sono evidentemente di già nel business dell'innovazione globale. Ad oggi, vi è un adeguato tasso di ritorno che ci si può aspettare, nonostante non sempre ovviamente si realizzi, dall' “investire” nell'ideazione, nello sviluppo e nel marketing d'innovazioni a vantaggio dell'economia globale – e tale ritorno fa il paio con il ritorno dell'investire in impianti ed equipaggiamenti, software ed altro capitale d'impresa. Questa è un'opzione migliore, per gli americani, che soffrire rendimenti inferiori a ragione dell'investimento soltanto sulla vecchia strada del capitale fisso.

Voglio anche enfatizzare però quello che i tra benefici del dinamismo mi sembra però essere il più importante. Istituzionalizzare un alto livello di dinamismo, così che l'economia sia infiammata dalle nuove idee degli imprenditori, serve anche a trasformare il posto di lavoro – nelle imprese che sviluppano innovazione e anche nelle imprese che, per esteso, hanno a che fare con le innovazioni. Le sfide che sorgono dallo sviluppare una nuova idea e nel garantire la sua buona ricezione da parte del mercato danno alla forza lavoro elevati livelli di stimolazione mentale, la capacità di risolvere problemi e dunque conferiscono al singolo lavoratore un senso d'impegno e crescita personale. Ricordate che un individuo che lavora da solo non può facilmente creare il continuo flusso di nuove sfide. Serve un villaggio!, o preferibilmente un'intera società.

L'idea che la gente abbia bisogno di sviluppo intellettuale e capacità di risolvere problemi ebbe origine in Europa: torna alla mente Aristotele, che scrive dello “sviluppo dei talenti”, quindi il rinascimentale Benvenuto Cellini che si illumina per i traguardi raggiunti, e il grande Cervantes, che evoca vitalità e cambiamento. Nel ventesimo secolo, Alfred Marshall ha osservato che il lavoro è nei pensieri del lavoratore per la maggior parte del giorno. E Gunnar Myrdal nel 1933 scrisse che sarebbe presto venuto il tempo in cui più soddisfazione sarebbe arrivata dal lavoro che dal consumo. Questa visione, talvolta chiamata *vitalismo*, è ora fortemente associata con la scuola del pragmatismo filosofico fondata dall'americano William James, alla quale appartenevano Henri Bergson in Francia e John Dewey negli Stati Uniti. Lo psicologo americano Abraham Maslow ha parlato di realizzazione di sé – così come John Rawls utilizza il termine autorealizzazione – per riferirsi all'emergente capacità di dominare un mestiere da parte di una persona, svelando pian piano il proprio obiettivo.

L'applicazione americana di questa prospettiva aristotelica è la tesi secondo cui la maggior parte dell'autorealizzazione nelle nostre società, se non tutta, può venire soltanto dalla carriera. Oggi non possiamo partire alla volta dei mulini a vento, ma possiamo intraprendere le sfide di una carriera. Se una carriera ricca di sfide non è la migliore speranza per l'autorealizzazione, che cosa può esserlo? Persino per essere una buona madre, aiuta il fatto di avere esperienza di un lavoro fuori casa.

Devo menzionare un beneficio “derivato” del dinamismo, che viene dai suoi effetti sulla produttività e l'autorealizzazione. Un'economia più innovativa tende a dedicare

più risorse agli investimenti di tutti i tipi – in nuovi dipendenti e nuovi consumatori, così come pure in nuovi uffici e spazi di lavoro. E nonostante questo possa apparire come uno spostamento di risorse dal settore dei beni di consumo, esso si realizza attraverso il reclutamento di nuovi partecipanti alla forza lavoro. Inoltre, il risultante aumento d’impegno dei lavoratori serve anche per diminuire il tasso di abbandoni e quindi a rendere possibile una riduzione del tasso “naturale” di disoccupazione. Quindi, un alto dinamismo tende a portare una prosperità economica pervasiva all’economia, costruendo su aumenti della produttività e su tutto questo processo di autorealizzazione. È vero, si tratta di un processo che può non raggiungere il suo picco ogni mese o anno. Esattamente come l’artista non crea tutto il tempo, ma semmai in alcuni determinati episodi e “stacchi”, così l’economia dinamica ha una volatilità ad altra frequenza e può attraversare ampie turbolenze. Forse però questa volatilità non è solamente normale, ma anche produttività dal punto di vista della creatività e dunque, in ultima analisi, della realizzazione.

So bene di aver fatto un ritratto idealizzato del capitalismo: la realtà negli Stati Uniti e altrove è assai meno entusiasmante. Ma nondimeno possiamo chiederci se vi siano delle prove a vantaggio di quest’opinione favorevole del dinamismo. Noi troviamo prove di maggiori *benefici* del dinamismo (o di benefici che possiamo eventualmente imputare al dinamismo) in economie che sono relativamente capitalistiche, oppure nelle economie continentali per come sono attualmente strutturate? Nei tre maggiori paesi d’Europa, com’è ben noto, la produttività del lavoro per ora è inferiore che negli Stati Uniti. La partecipazione alla forza lavoro è inoltre generalmente inferiore. E vi è ora una nuova evidenza empirica: il World Values Survey indica che i lavoratori del Continente trovano *minore soddisfazione nel lavoro e traggono meno orgoglio da quello che fanno* nella loro occupazione. La Tabella 2 riassume tali dati.

Il dinamismo ha il suo rovescio. Esso crea uno stato di imprevedibilità che è lontano dagli schemi di crescita del bucolico equilibrio della teoria neoclassica, nel quale il futuro è essenzialmente cosa nota e ogni cosa è ben compresa – tranne uno o due termini di disturbo.

Lo stesso dinamismo capitalista che contribuisce alla desiderabilità dei lavori contribuisce alla loro precarietà. La forte possibilità di una caduta generale può causare ansietà.⁸ Ma bisogna mettere le cose in prospettiva. Persino un’economia di socialismo di mercato può essere vibrante: in verità, le economie continentali sono anch’esse vittime di ampi alti e bassi. Anzi, sono le economie corporative che hanno sofferto le peggiori oscillazioni negli ultimi anni. Negli Stati Uniti e nel Regno Unito, i tassi di disoccupazione sono stati regolari in modo impressionante per quindici o vent’anni. Potrebbe essere il caso invece che quando le economie continentali sono giù, la povertà del loro dinamismo rende loro più difficile trovare qualcosa di nuovo attraverso il quale tornare a galla.

Le economie relativamente più capitalistiche soffrono dall’incompleta inclusione dei più svantaggiati. Ma questo è un difetto della politica, non del capitalismo. Inoltre, non è vero che le economie relativamente più capitalistiche siano chiaramente peggiori di quelle continentali sotto questo aspetto. Nelle prime, i lavoratori a basso salario hanno un migliore accesso al mercato del lavoro, il che è di grande valore per essi rispetto ai loro sforzi di essere “modelli di ruolo” nelle loro famiglie e nella comunità. In ogni caso, noi possiamo sperare di risolvere il problema.

Come mai, quindi, se le sue difficoltà sono così esagerate, il capitalismo è tanto biasimato nell’Europa occidentale? In parte, potrebbe essere che alcune sue caratteristiche sono viste da taluni europei come moralmente errate, nello stesso modo in cui

il controllo delle nascite, il nucleare o gli *sweatshop* sono considerati semplicemente “sbagliati” a dispetto delle conseguenze che derivano dal proibirli.

È evidente che quanti di recente hanno protestato nelle strade contro la globalizzazione hanno associato il mondo dell'impresa con la ricchezza consolidata: a loro avviso, dare più spazio all'impresa avrebbe fatto crescere i privilegi della ricchezza di chi ricco lo è già. Dicendo “imprenditore” essi si riferiscono all'opulento possessore di una banca o di uno stabilimento, mentre per Schumpeter e Knight un imprenditore sarebbe stato un *newcomer*, un *parvenu*, un outsider.

Si fa una gran confusione associando il “capitalismo” con il potere e la ricchezza già stabilizzati. Il capitalismo scolastico che ci viene descritto da Schumpeter nel 1912 e da Hayek nel 1930 consiste nell'apertura dell'economia a nuovi comparti industriali, nell'apertura di questi settori a nuove imprese, e nell'apertura delle vecchie imprese esistenti a nuovi proprietari e nuovi manager. Esso è inseparabile da un adeguato livello di concorrenza. Monopoli come Microsoft sono una deviazione dal modello.

Sarebbe antistorico dire che il capitalismo in questo senso scolastico del termine non esista e non possa esistere. Scrivendo sull'America, Alexis de Tocqueville si entusiasma alla vista del relativamente “puro” capitalismo che vi ritrova. Il maggiore impegno degli americani nell'autogoverno, la più ampia diffusione dell'istruzione di base e la maggiore eguaglianza di opportunità incoraggiano al tempo stesso la comparsa dell'“uomo d'azione” e il talento di chi sa “cogliere l'opportunità del momento”.

La giustizia rawlsiana dell'imprenditorialità in un capitalismo ben funzionante

Voglio concludere sostenendo che generare più dinamismo attraverso iniezioni di più capitalismo aiuta la giustizia economica.

Tutti ci sentiamo bene nel vedere che le persone sono libere di seguire i propri sogni. Tuttavia, credo che Hayek e Ayn Rand andassero troppo in là facendo di questa libertà un assoluto, a dispetto delle conseguenze. Nel giudicare se il sistema economico di una nazione sia accettabile o meno, le conseguenze per le prospettive di realizzazione della sua popolazione sono anch'esse importanti. Dacché l'economia è un sistema nel quale le persone interagiscono, gli sforzi di alcuni possono danneggiare le prospettive (e la riuscita) di altri. Quindi una giustificazione persuasiva di un capitalismo ben funzionante deve essere fondata anzitutto sulle sue conseguenze, non soltanto su quelle che chiamiamo “libertà”.

Per sostenere che le conseguenze del capitalismo siano giuste abbiamo bisogno ovviamente di una qualche concezione della giustizia economica. Io mi riconosco più o meno nella concezione di giustizia economica elaborata da John Rawls nel suo capolavoro del 1971. In ogni tipo di organizzazione dell'economia, i partecipanti avranno un risultato ineguale rispetto al livello della loro autorealizzazione, sulla base di quanto sono riusciti a procedere nella loro crescita personale. Un'organizzazione che lascia coloro che hanno avuto un esito peggiore della vita in condizioni peggiori di quelle di cui godrebbero in un'altra organizzazione sostenibile, è ingiusta. Così, un nuovo modello organizzativo che innalzasse gli esiti di alcuni ma a spese della riduzione degli esiti di coloro che stanno peggio non sarebbe giustificato. D'altra parte, un alto punteggio nella vita è giustificato soltanto se non danneggia gli altri. “L'invidia è il vizio dell'umanità”, disse Kant, che Rawls grandemente ammirava.

Quale sarebbe la conseguenza, da questo punto di vista rawlsiano, del liberare gli imprenditori all'interno dell'economia? Nel caso classico, al quale Rawls riservò la sua attenzione, il peggior esito è sempre quello dei lavoratori col salario più basso, che

Rawls chiamava “i meno avvantaggiati della società”: la loro autorealizzazione consiste perlopiù nello sposarsi, nel far crescere i figli e nel partecipare alla vita della comunità, ed è tanto maggiore quanto più alto è il loro salario. Dunque, se un maggior dinamismo creato dalla liberazione di imprenditori privato e finanziari nell’economia tende ad aumentare la produttività, come ho sostenuto, e se ciò a sua volta spinge verso l’alto i salari più bassi e comunque non li abbassa, allora esso non può essere considerato ingiusto. C’è qualcuno che dubita che gli scorsi due secoli di innovazione commerciale abbiano alzato i salari più bassi e così pure tutti gli altri?

Tuttavia, il tono qui sarebbe sbagliato. Per citare ancora Kant, le persone non possono essere considerati mezzi per i vantaggi di altri. Immaginiamo che si prevedesse che il salario dei lavoratori meno pagati si ridurrebbe in futuro a causa delle innovazioni concepite dagli imprenditori. Bisognerebbe allora che coloro il cui sogno è autorealizzarsi attraverso una carriera imprenditoriale non potessero seguire i propri sogni? Gli aspiranti ballerini non dovrebbero avere il permesso di esercitarsi ed esibirsi, cercando di raggiungere il proprio sogno, se i salari più bassi dovessero scendere?

Per rispondere, dobbiamo uscire dal classico modello di Rawls, nel quale il lavoro è una cosa che riguarda solo il denaro. Dobbiamo riconoscere che in un’economia nella quale gli imprenditori e i ballerini non possono realizzare i propri sogni di autorealizzazione, sono proprio *loro* quelli che avrebbero l’esito peggiore in termini di autorealizzazione – quale che sia il tipo di lavoro che si troverebbero a svolgere – e questo conta, che essi siano o meno nati “meno avvantaggiati”. Quindi, persino se le loro attività avessero luogo a spese dei lavoratori meno pagati, una visione rawlsiana della giustizia, in questo senso esteso, richiede che agli imprenditori e ai ballerini vengano date opportunità a sufficienza per poter avere un esito migliore in termini di autorealizzazione, che sia almeno uguale a quello dei lavoratori meno pagati – e senz’altro più alto, in caso tali lavoratori non fossero danneggiati dalla presenza di imprenditori e ballerini. Anche in questo caso, quindi, l’introduzione del dinamismo imprenditoriale serve ad innalzare quelli che in una prospettiva rawlsiana vanno considerati gli esiti più bassi.

Il “capitalismo reale” è diverso da questo modello di capitalismo ben funzionante – vi sono monopoli tanto grandi che non si rompono, cartelli nascosti, fallimenti del regolatore e corruzione politica. Con le sue stesse innovazioni il capitalismo pianta i semi della sua incrostazione col potere costituito (Peter Martin, nel suo ultimo editoriale, ha suggerito di spezzettare tutte le imprese dopo due decenni di vita).

Tali deviazioni pesano molto sui guadagni, in particolar modo sui salari dei meno avvantaggiati, e valgono una brutta reputazione al capitalismo. Ma insisto: sarebbe un *non sequitur* rinunciare ai liberi imprenditori e agli investitori finanziari così come al continuo flusso del dinamismo, solamente perché i frutti del dinamismo sono inferiori di quanto sarebbero in un sistema meno imperfetto.

Ne concludo che il capitalismo è giustificato – normalmente per i benefici attendibili per i lavoratori meno pagati ma, anche in assenza di quelli, per l’ingiustizia che seguirebbe dal togliere a coloro che hanno una vocazione imprenditoriale (così come altre persone di temperamento creativo) la piena opportunità di esprimere se stessi.

TABELLA 1

Misure del dinamismo

	Libertà di prendere decisioni sul lavoro	Turnover di imprese quotate	Brevetti per ogni individuo in età da lavoro	Intensità di R&S per struttura industriale
Stati Uniti	7.4	118%	3.7	2.9
Canada	7.2	106%	1.3	1.8
Regno Unito	7.0	65%	0.8	1.9
Francia	6.4	79%	0.9	2.2
Italia	6.7	63%	0.4	1.0
Germania	6.1	42%	1.5	2.2

La libertà di prendere decisioni sul lavoro è misurata su una scala 1 a 10, 10 essendo il valore più alto, della quale è stata fatta la media per il periodo 1990-1993 (Human Beliefs and Values, Inglehart e altri); il turnover delle imprese quotate rappresenta il valore di entrata e uscita dal "MIB" di ciascun Paese dal 2001 al 2006 come percentuale del numero delle imprese in 2001; il dato relativo ai brevetti è considerato per il periodo 2001-2003 (World Intellectual Property Organization); il dato dell'intensità di R&S per settore industriale è la media percentuale del valore aggiunto di un settore commerciale negli anni 1999-2002 usando i dati del G7 sulla struttura industriale (OECD).

TABELLA 2

Benefici del dinamismo

	Orgoglio derivato dal proprio lavoro	Soddisfazione per il proprio lavoro	Uomini nella forza lavoro rispetto agli uomini in età lavorativa	Occupazione rispetto alla forza lavoro	Compensazione del lavoro per lavoratore	Prodotto per ora lavorata
Stati Uniti	2.9	7.8	85%	94%	\$31,994	100
Canada	2.7	7.9	85%	92%	\$23,751	-
Regno Unito	2.8	7.4	85%	95%	\$22,008	73
Francia	1.7	6.8	76%	90%	\$24,192	92
Italia	2.0	7.3	76%	91%	\$21,822	-
Germania	1.8	7.0	79%	91%	\$23,946	92

L'orgoglio derivante dal proprio lavoro è misurata in una scala da 1 a 3, essendo 3 il punteggio più alto, e la soddisfazione ricavata dalla propria professione è misurata in una scala da 1 a 10, con 10 come punteggio massimo; entrambi i dati si riferiscono al periodo 1990-1993 (Human Beliefs and Values, Inglehart et al); gli uomini della forza-lavoro indicati in percentuale rispetto agli uomini in età lavorativa sono riferiti al 2003 (OECD); la compensazione del lavoro per lavoratore è calcolata come quota della compensazione totale della forza-lavoro, usando dati del 1996 (Extended Penn World Tables); la produttività di mercato per ora lavorata si riferisce al 1992 (Solow/Baily).

NOTE

1. Phelps, "Low-Wage Employment Subsidies versus the diritti sociali," *American Economic Review*, 84, May, 1994. Se quanto è disponibile nel bilancio del governo a tale scopo venisse semplicemente dato ai poveri in età lavorativa in forma di "titolo", indipendentemente dal fatto che essi lavorino o meno, molti di loro potrebbero lavorare meno ed la risultante caduta in termini di introiti danneggerebbe gli stessi scopi del governo.
2. Phelps, *Rewarding Work*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1997.
3. Per un'analisi di questi recenti sviluppi si veda Gerrit Wiesmann, "Anxiety at SAP as the unions win a voice on campus", *Financial Times*, 21 giugno 2006, p. 15.
4. Tale fase va da *The Spontaneous Order*, del 1935, a *The Road to Serfdom*, del 1944.
5. Un editoriale del *Wall Street Journal* parlava di una persona che distribuiva corrispondenza alla quale era stato chiesto se preferisse cominciare a lavorare dal piano più alto di un edificio, o al contrario da quello più basso. "Dipende dall'ora del giorno", ha risposto. Un bellissimo momento hayekiano.
6. Questo effetto-produttività è un modo veloce di dire che quando una società limita la sua spesa nei consumi odierni per spostare risorse verso un progetto innovativo, la società non può soltanto consumare di più in futuro: può consumare di più – o meglio – di quanto abbia sacrificato oggi. In altri termini, vi è un tasso di ritorno sociale positivo nell'investimento in nuovi prodotti e metodi produttivi, così come vi è nell'investimento in più capitale fisico.
7. Nel numero bisogna mettere non pochi elettrodomestici, dalle lavatrici ai frigoriferi, ai film col sonoro, ai surgelati, all'aranciata, alla tv, ai transistor, ai chip semi-conduttori, ai *browser* per navigare in Internet, le multisale, e le recenti innovazioni nella vendita al dettaglio.
8. Noto che numerosi europei continentali fissano la loro attenzione sullo "stress" dei differenti lavori molto più di quanto non facciano gli americani, che invece si lamentano poco a tale riguardo. La mia sensazione è che la maggior parte degli americani desiderino una certa quota di stress. Un medico di New York, Robert Ascheim, mi disse che secondo la sua esperienza clinica lo stress in generale è abbastanza positivo, sebbene presumibilmente non in tutti i casi. La questione è meritevole di ulteriori approfondimenti.

CHI SIAMO

L'Istituto Bruno Leoni (IBL), intitolato al grande giurista e filosofo torinese, nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, promuovendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del mercato, della proprietà privata, e della libertà di scambio. Attraverso la pubblicazione di libri (sia di taglio accademico, sia divulgativi), l'organizzazione di convegni, la diffusione di articoli sulla stampa nazionale e internazionale, l'elaborazione di brevi studi e briefing papers, l'IBL mira ad orientare il processo decisionale, ad informare al meglio la pubblica opinione, a crescere una nuova generazione di intellettuali e studiosi sensibili alle ragioni della libertà.

COSA VOGLIAMO

La nostra filosofia è conosciuta sotto molte etichette: "liberale", "liberista", "individualista", "libertaria". I nomi non contano. Ciò che importa è che a orientare la nostra azione è la fedeltà a quello che Lord Acton ha definito "il fine politico supremo": la libertà individuale. In un'epoca nella quale i nemici della libertà sembrano acquistare nuovo vigore, l'IBL vuole promuovere le ragioni della libertà attraverso studi e ricerche puntuali e rigorosi, ma al contempo scevri da ogni tecnicismo.